

Lej
93



Universidad Nacional Autónoma de México

Facultad de Contaduría y Administración

INFLACION EN LA MEDIANA Y PEQUEÑA INDUSTRIA

SEMINARIO DE INVESTIGACION CONTABLE

Que en opción al grado de
LICENCIADO EN CONTADURIA

presenta

VARELA Y VEGA VICTORIA AIDA

Asesor: C. P. Angel Quiroz González



1986



Universidad Nacional
Autónoma de México



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 está 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.

I N D I C E

Página

Introducción

CAPITULO I

Factores que influyen para que en una economía haya un aumento generalizado de precios.	1
Situación de México.	5
Inflación y Ahorro.	10
Inflación y Devaluación.	10
Impacto de la Inflación en las Finanzas de la Empresa.	11
Responsabilidad de la Empresa ante la Sociedad	11
Actitud de la Empresa en épocas Inflacionarias	14
La Actividad Empresarial y sus riesgos en épocas inflacionarias.	17
Finanzas de la empresa en épocas de inflación.	20
Posición y Protección a la Inversión en épocas de inflación.	23
Repercusiones de la Inflación en la Liquidez, - Resultados y Crecimiento de las Empresas.	25

CAPITULO II

Actualización de la Información.	27
Objetivos de la Reexpresión.	28
Valor de Reposición.	30
Valor de Realización.	30
Estructura del Índice Nacional de Precios al - Consumidor.	33
Estructura del Índice de Precios al Mayoreo en la Ciudad de México.	34
Clasificación de los conceptos que integran los Estados Financieros, determinando aquellos que deben ser ajustados.	35

Cédula 1.1	37
" 1.2 y 1.3	39
" 1.4.	42
" 1.5	43
" 1.6	45
" 1.7	46
" 1.8	47
" 1.9	48
" 1.10	49
La Administración Financiera ante el Fenómeno - Inflacionario. Areas que deben reforzarse.	50
Cambios en otras áreas.	51
Estructura Operativa.	55
Rentabilidad.	58
Conclusión.	73
Bibliografía.	74

INTRODUCCION

La situación actual llena de premura en todos los aspectos, principalmente en lo económico, donde día a día el poder adquisitivo del dinero es menor, llena de angustia a todos y cada uno de los que conocen esta delicada realidad. Empresas medianas y pequeñas, viven los problemas que trae consigo esta inflación e individualmente, hombres y mujeres tienen que enfrentar una vida cuyo mantenimiento es cada vez más insostenible, razón por la que presentamos este trabajo tratando de dar soluciones a esta situación.

CAPITULO I

Factores que influyen para que en una economía haya un aumento generalizado de Precios.

Cuando la cantidad demandada de un bien es mayor que su producción, se genera una presión para elevar su precio y viceversa. Sólo cuando la cantidad ofrecida es similar a la cantidad demandada, el precio del bien tiende a mantenerse constante.

Por tanto, para evitar que el precio de un bien aumente, hay que limitar su demanda ó fomentar su oferta.

A nivel de toda la economía, si la demanda agregada que es la que conjuntamente realizan el gobierno, las empresas y los particulares, es mayor que la producción real total de bienes y servicios, se generarán incrementos en el nivel general de precios.

De ahí que la inflación sea una señal de desequilibrio entre la cantidad de bienes y servicios que producimos (oferta) y la cantidad que queremos comprar (demanda).

Causas de la Inflación.— Cuando la demanda de un bien es mayor que su producción, se genera una presión para elevar su precio. Por ejemplo, si nos encontrásemos en una isla en donde el total de dinero existente fuera de cinco pesos y la producción total consistiera en solamente cinco manzanas, automáticamente el precio de cada manzana sería un peso. Si la autoridad monetaria de esa isla aumentara la cantidad de dinero de cinco a diez pesos, y la producción total sigue siendo de cinco manzanas, cada una de ellas aumentaría su precio a dos pesos.

La demanda total habría aumentado más allá de sus límites convenientes porque hubo un momento en que la población disponía de más dinero circulante para satisfacer sus necesidades, provocando en consecuencia, un incremento en la compra de bienes y servicios.

Dejando en su dimensión real este ejemplo, si la demanda total que hacen el gobierno, las empresas y los particulares es mayor que la producción, se generarán, como consecuencia, incrementos en el nivel general de precios.

De acuerdo con esto, es fácil deducir que la inflación depende fundamentalmente de la proporción en que se muevan, en el tiempo, dos magnitudes importantes: la producción y el dinero.

Por producción se quiere dar a entender el conjunto de bienes y servicios que, medidos en dinero, producen los habitantes de un país, generalmente en un período no mayor de un año. A este valor de la produ-

ción total se le conoce en todos los países como producto interno bruto (PIB) y es el indicador más frecuentemente utilizado para medir el crecimiento de una economía.

Por lo que se refiere al dinero, recordaremos que cada sociedad, a lo largo de la historia y una vez superada la etapa del trueque, ha utilizado ciertos instrumentos (dinero) para facilitar el intercambio de bienes y servicios que produce y consume.

Si se toma en cuenta que la función primordial del dinero es la de servir como medio de cambio, estaremos de acuerdo en considerarlo sencillamente como un trozo de papel, una porción de metal o simples registros-contables de los bancos, cuyo volumen en sí mismo no significa riqueza. Una sociedad que produjera bienes y servicios en abundancia, aunque tuviera pocos billetes, sería una sociedad rica.

Como se dijo anteriormente, de la combinación que se tenga de producción y dinero, dependerá el incremento en los precios. Cuando los precios aumentan a tasas razonables de 3 ó 4% al año, se debe fundamentalmente a ajustes naturales del mercado por la introducción de nuevos productos, de nuevas marcas o mejoramientos de la calidad en algunas ramas de la producción. Estos aumentos son fácilmente aceptados por la población que no siente afectado sustancialmente el poder de compra de sus ingresos y no se califican como inflacionarios. Por el contrario, si los aumentos en los precios rebasan esos límites, llegando a tasas anuales promedio de 10%, 20%, e incluso 200%, 300% ó más y se mantienen en forma generalizada en todas las ramas de la producción, no por un mes, sino por mucho tiempo e incluso por años, entonces sí se trata de un fenómeno inflacionario, cuyos efectos los percibe la población en su conjunto al ver disminuir de manera persistente el poder de compra de su dinero.

Dinero Inflacionario.-

No todos los aumentos en el dinero en circulación provocan inflación, si no únicamente aquellos que no se compensan con aumentos en el volumen real de producción. A este excedente entre la tasa de incremento del dinero y la de producción real, se le denomina dinero inflacionario. Cuanto mayor sea la tasa de incremento de éste, mayores serán los aumentos en el nivel general de precios.

Lo anterior hace evidente que todo aumento del dinero en circulación debe estar respaldado por un aumento equivalente en la producción de bienes y servicios. De lo contrario, se provocará una inflación que será más o menos igual a la diferencia entre las tasas de crecimiento de la producción, por un lado, y la del dinero, por el otro.

¿Porqué aumenta el dinero en circulación?

La cantidad de dinero en circulación la regula el Banco Central y son varias las razones de su aumento. La primera de ellas es la que determina el crecimiento de la actividad productiva, esto es, conforme aumenta el volumen de bienes y servicios producidos en el mercado, el número de transacciones aumenta, y por tanto, debe haber un aumento correspondiente en el monto de los medios de pago.

Otra razón importante puede ser la necesidad de financiar con dinero recién emitido parte del gasto del gobierno. En este caso, la creación de los medios de pago funciona de la siguiente manera: cuando el sector público incurre en un déficit, emite valores para financiarlo. Estos valores gubernamentales, son documentos que el gobierno coloca en instituciones financieras del país y también del extranjero. Como no es posible la total colocación de esos valores en Instituciones privadas, se ve obligado a colocarlas en el Banco Central. El dinero que en tal caso entrega el Banco Central al gobierno, proviene de dos fuentes. una parte es dinero que ya existía en las arcas de ese Banco debido a los depósitos que recibe por ley de todas las Instituciones Financieras del país; la otra, es "Dinero nuevo".

Finalmente, otro factor importante que puede determinar aumentos en el dinero en circulación es el aumento neto de las reservas de divisas en poder del Banco Central.

Todas las entradas y salidas de divisas por exportación e importación se traducen en aumento o disminución neta de las reservas internacionales. Si durante un determinado período se da un aumento neto en dichas reservas, significará necesariamente un aumento neto de la cantidad de dinero en circulación en la economía, que será equivalente al valor del aumento neto de las divisas, traducido a moneda nacional.

Equilibrio entre la oferta y la demanda.-

El Banco Central dispone de instrumentos que le permiten, con relativa facilidad, contraer o expandir a corto plazo el crecimiento del medio circulante.

En cambio la producción de bienes y servicios (oferta) depende de la inversión productiva, la cual, a su vez, es resultado de muchos factores; esto hace imposible su control a corto plazo.

De lo anterior se desprende que las variaciones en la cantidad de dinero en una economía, deben ajustarse en la misma proporción en que varía la producción de bienes y servicios, si no se quieren desequilibrios entre la oferta y la demanda y, por tanto, variaciones en los precios.

Otras Causas.- Algunos criterios consideran como factores causales de la inflación, los aumentos salariales, la inflación importada y la especulación.

Los aumentos salariales generales repercuten sobre los costos y, por -- tanto, son un factor que provoca aumentos del nivel general de precios. Sin embargo, éste se produce "de una vez por todas", esto es, una vez -- hecho el ajuste en los precios por el aumento en costos, no existen aumentos subsecuentes, no se genera un proceso de aumento sostenido en el nivel de precios, a menos que los movimientos de salario se produjeran en forma continua y muy cercanos entre sí.

Esto último, sin embargo, no se dá en forma autónoma, ya que el aumento en la frecuencia de las revisiones generales de salarios es consecuencia de un proceso inflacionario, debido a que éste ocasiona pérdida del poder adquisitivo del dinero.

Aquí cabe destacar la diferencia entre un aumento en el nivel general -- de precios provocado por una revisión de salarios de carácter general, -- o el aumento en el precio de algún insumo importante de la producción, -- y el fenómeno de la inflación, que consiste en un proceso de aumentos -- continuos en el nivel de precios.

Se ha afirmado que el fenómeno inflacionario que aqueja a un buen número de países es resultado de un contagio inevitable al cual no es posible escapar dada la interrelación entre las distintas economías.

De acuerdo con esta teoría, cuanto más importante sea el sector externo de un país, mayor será su vulnerabilidad para importar inflación del exterior, sin embargo; no existe evidencia de esta relación.

Economías muy abiertas como las de Bélgica, Holanda y Panamá, han obedecido durante un largo período, estabilidad de precios o mínima inflación; y países con economías cerradas como las de Brasil, Argentina y Colombia han sufrido altas tasas de inflación durante ese período.

Por último, la especulación es una actividad que siempre realizan algunos elementos negativos tanto del sector productivo como del de distribución. Sin embargo, en etapas de fuertes expectativas inflacionarias, se acentúa y generaliza esta actividad.

Los aumentos salariales o los de otros insumos de la producción, ya -- sean nacionales o de importación, así como la actividad especulativa, -- al coincidir con un período inflacionario, pueden agudizarlo, pero no -- puede atribuirseles que por sí mismos sean el origen de la inflación.

* Por falta de controles gubernamentales.

SITUACION DE MEXICO

En los últimos cuarenta años de la economía mexicana, se distinguen 3 periodos claramente:

En la época comprendida entre 1940 y 1956 la inflación, medida en términos del índice de precios al consumidor, fué de 12.4% en promedio, cada año. De 1957 a 1972, la economía nacional se desenvolvió con estabilidad de precios, es decir, con un ritmo moderado de aumento en el nivel general: 3.3% de crecimiento promedio anual en los precios al consumidor. A partir de 1973, comienza a manifestarse nuevamente un proceso inflacionario.

Desde entonces, los precios, en promedio, han aumentado anualmente 20.8%.

Este proceso alcanza uno de sus niveles más altos en 1976: 45.9% según el índice de precios al mayorista y 27.2% al consumidor. A partir de 1977 registra una desaceleración, la cual se acentúa en 1978. Sin embargo, a partir de 1979 esta tendencia descendente se revierte, causando que en 1980 el nivel de inflación supere al alcanzado en 1976, de acuerdo con el índice de precios al consumidor.

Un proceso inflacionario que se prolonga más de un año, como el de México, es señal de un persistente desequilibrio entre la oferta y la demanda agregada internas.

En el período de estabilidad de precios 1960-1972, el crecimiento de la oferta o producción de bienes y servicios fué, en promedio anual, de 6.8% y el de la demanda de 10.8%. En cambio, de 1973 a 1976, la producción aumentó en promedio anual 4.9% y la demanda 24.2%. Esta gran diferencia se tradujo en presiones inflacionarias. De 1977 a 1980 se acentúa dicha diferencia: la producción crece en un promedio anual de 6.4% y la demanda 32.2%.

Por lo que se refiere a la oferta, la evidencia indica que la tasa óptima de crecimiento real anual de la oferta en México, oscila entre 7.5 y 8.0%, con excepción de 1964, en que alcanzó el 11.4%, nunca la ha superado. A nivel mundial, una tasa del 8.0% o más, es excepcional y son contados los países que la han logrado. Referente a la demanda agregada, ésta depende, en última instancia, de la cantidad de dinero en circulación (ingreso monetario) y de su velocidad de circulación (deseo de consumir) y, a diferencia de la oferta, ha tenido aumentos considerables, sobre todo entre 1977 y 1980, en que aumentó en un promedio anual de 32.2%, ocasionado por un incremento en el circulante monetario (monedas, billetes y cuentas de cheques).

Parte de este aumento de los medios de pago ha radicado en el crecimiento real de la economía, o sea, 6 a 8 puntos de los 32 en que ha cre-

cido en promedio el circulante, obedecen a esta razón.

Otra causa ha sido la necesidad de financiar, con dinero recién emitido, parte del gasto del sector público, al tratar de enfrentar los -- problemas del país. De hecho, la expansión de la demanda a fin de estimular el desarrollo económico, ha sido una de las características -- de la política económica, a partir de 1971, consistente en que para -- que reaccione la actividad productiva, se ha recurrido de dosis crecientes en la cantidad de dinero en circulación.

Finalmente, otro factor, menos importante, que ha causado incrementos del dinero en circulación, ha sido el aumento neto de las reservas de divisas en poder del Banco Central.

En México, a partir de 1977 los ingresos por exportaciones de Petróleo y derivados se han duplicado cada año y en 1980 casi se triplicaron. No obstante este notable aumento en el flujo de divisas a México, a diferencia de la generalidad de los países de la OPEP, no ha habido incrementos importantes en las reservas internacionales del Banco de México, lo que habría acentuado la tendencia ascendente que motra el circulante monetario desde 1972.

Esto ha sido así, porque el flujo de divisas del petróleo ha sido insuficiente en relación con el ritmo observado por las importaciones de bienes y servicios en los últimos cuatro años.

Ya se ha dicho que no todos los aumentos del circulante monetario generan presiones inflacionarias, sino únicamente aquellos que no se comparan con aumentos en el volumen real de la producción, y que la diferencia entre la tasa de incremento del dinero y la de producción real, se le denomina dinero inflacionario. Entre 1960 y 1972, el crecimiento de este dinero oscilaba alrededor de 5% en promedio anual. De 1973 a 1976, su dinámica fué entre 15.0% y 20.0%, y de 1977 a 1980, ha fluctuado entre 25.0% y 30.0%.

A la dinámica del dinero inflacionario habría que añadirle o restarle las variaciones en la velocidad de circulación del dinero, la cual -- fué relativamente estable hasta 1972; pero en 1974, 1977 y 1980, se aceleró a consecuencia de la falta de un orden oficial.

De todo lo anterior puede concluirse que un factor muy importante de las presiones inflacionarias en México es el resultado del desequilibrio entre la oferta y la demanda agregada, lo que a su vez se explica por la considerable expansión de la demanda, ya que si bien la oferta ha crecido en forma continua aún cuando no al nivel óptimo de sus posibilidades, incluso en el caso de que lo hubiese logrado, se --

habrían generado presiones inflacionarias, dado que la demanda se ha -
expandido muy por encima del crecimiento de la oferta.

Inflación en Economías de Libre Mercado y Economías Centralmente Dirigidas:

Un proceso inflacionario que se prolonga más de un año, siempre es pro-
vocado por una política monetaria expansiva, esto es, un crecimiento -
del dinero en circulación superior al aumento del volumen de producción.
Este desequilibrio se puede dar tanto en una economía de libre mercado-
como en una centralmente dirigida, sólo que la manifestación del fenómeno
no es distinta en cada uno de estos sistemas.

En una economía de libre mercado, se manifiesta en un aumento sostenido
y generalizado en el nivel de precios, mientras que en una economía cen-
tralmente dirigida no sucede así porque los precios en estos países no-
reflejan los movimientos de los niveles de oferta y demanda de los bie-
nes, ya que el precio los fija el Estado. Aquí, la manifestación exter-
na del fenómeno son las "filas" y el racionamiento en la adquisición de
los bienes. Las personas tienen dinero con qué comprar, los productos
son baratos, pero no los hay ó son muy escasos. Es decir, en las econo-
mías centralmente dirigidas, la inflación se canaliza a través de la --
llamada "acumulación del poder adquisitivo", esto es, la gente tiene di-
nero, pero no encuentra en qué gastarlo.

Esta forma de manifestarse el desequilibrio es equivalente a la infla-
ción reprimida que se dá en algunos sectores productivos de las econo-
mías de libre mercado, cuyos bienes están sujetos a un control de pre-
cios, situación que desalienta su producción y por tanto genera escasez.
Los "mercados negros" que existen en la generalidad de las economías --
centralmente dirigidas, podrían dar una idea del precio real de los bie-
nes y servicios en dichas economías y reflejar el verdadero aumento del
costo de la vida. Pero las características de ese mercado impiden dis-
poner de información.

Impacto de la Inflación en la Economía:

Son múltiples los efectos de un proceso inflacionario en la economía --
del país. El primero y más evidente, es la pérdida del poder adquisiti-
vo del dinero, ya que el continuo aumento de los precios de los bienes
y servicios hace que cualquier medio de pago compre cada vez menos can-
tidad de estos bienes y servicios. Esto determina, a su vez, inestabi-
lidad social, porque produce enfrentamientos entre los sectores que in-
tervienen en el proceso productivo.

Inflación y Descapitalización.- Una de las implicaciones importantes -
del fenómeno inflacionario, que afecta al crecimiento de las unidades -

generadoras de producción, las empresas, y con ello al de la economía en su conjunto, es su repercusión en el proceso de descapitalización de las mismas. Tales implicaciones se derivan de:

- a) Los controles de precios.
 - b) La toma de decisiones con base en valores históricos.
 - c) Los efectos fiscales de la inflación.
- a) Los Controles de Precios: debido al supuesto de proteger a los --- grandes sectores de la población de los efectos de la inflación, ó en el afán de controlar la inflación por su manifestación y no por sus causas, el sector público, en muchos casos, impone controles de precios a los alimentos y a otros bienes y servicios. Con ello se altera el precio relativo de esos bienes y se distorsiona la -- asignación de recursos en la economía.
- Cuando este control se ejerce, invariablemente falta incentivo en la producción de tales bienes y servicios, cuyo precio se queda a la zaga con respecto al de los otros bienes, mientras que los costos de su producción aumentan de acuerdo con el nivel general de precios.
- Esto abate los márgenes de rentabilidad y con ello el incentivo a ampliar el aparato productivo en los sectores de precio controlado.

- b) La toma de Decisiones con base en valores históricos: El análisis de los Estados Financieros en cada empresa, basado en valores históricos, puede llevar a sobreestimar utilidades o a considerar utilidades inexistentes y a tomar decisiones erróneas, que disminuyen en términos reales la capacidad financiera de la empresa para cubrir el proceso de capitalización.

Por otro lado, cuando la legislación permite una tasa de depreciación basada en valores históricos y no en valores actuales, el costo real de reposición de los bienes de capital no se cubre y, por tanto, se afecta la disponibilidad de fondos de reinversión, con lo cual se puede descapitalizar a la empresa.

- c) Los Efectos Fiscales de la Inflación: Aún cuando las tasas del impuesto sobre la Renta no se modifiquen durante un proceso inflacionario, los ingresos nominales de las empresas aumentan generalmente al ritmo de la inflación, lo que implica el aumento de la proporción del ingreso gravable que las empresas deben pagar al fisco.
- Esto va en detrimento de la principal fuente de financiamiento de la inversión, que son las utilidades de las empresas, una vez descontados los impuestos. La importancia de este efecto se reduce cuando --

las empresas ya se encuentran dentro de la tasa máxima de impuestos a su ingreso global.

Inflación y Ahorro.- Efecto de gran trascendencia generado por la inflación es el desestímulo al ahorro interno, que es factor determinante del crecimiento. Para que las unidades económicas (gobierno, empresas y particulares) lleven a cabo cualquier inversión, necesitan recursos financieros que pueden provenir del ahorro interno (nacional) o del ahorro externo, o de ambos.

La inflación nacional afecta a las fuentes del ahorro interno, ya que provoca un aumento relativo en la preferencia del público por el consumo en vez del ahorro, ante la expectativa de aumento de los precios en el futuro.

Este fenómeno se agudiza si el tipo de interés que se paga al ahorrador no compensa la pérdida del poder adquisitivo del dinero.

Si se considera que la inversión en capital físico depende en gran medida del ahorro interno y esa inversión es, a su vez, determinante de los aumentos en la capacidad productiva, la inflación constituye un factor limitante al crecimiento futuro de la economía.

Inflación y Devaluación.- Uno de los efectos más importantes de la inflación sobre la economía de un país es la inestabilidad cambiaria.

Como se sabe, el tipo de cambio o paridad cambiaria es un precio similar al de cualquier mercancía. Este precio está determinado por las fuerzas del mercado, es decir, por la demanda y oferta de divisas.

Los residentes de un país "X" demandan divisas para comprar bienes y servicios del exterior (importaciones). La oferta de divisas proviene de la venta de bienes y servicios al exterior (exportaciones), de la inversión extranjera directa y del ahorro de extranjeros.

El tipo de cambio natural de la moneda de ese país "X", respecto a la de las monedas de sus principales mercados, es aquel en que la cantidad demandada de divisas es igual a la cantidad ofrecida, y por tanto esta paridad natural se va modificando conforme cambia la relación de precios entre el país "X" y sus principales mercados.

Uno de los factores económicos más importantes que influyen en la demanda y oferta de divisas es el comportamiento de los precios de un país "X" en relación con sus principales mercados.

Si en el país "X" el aumento de precios es superior al que se da en los países con los que principalmente comercia, el resultado será el encarecimiento relativo de los bienes y servicios respecto a los de esos mercados, en tanto que sus productos se abaratan relativamente para el país "X"

Esto hace atractivo a los residentes del país "X" comprar en el exterior y, por tanto, aumenta la demanda de divisas, mientras que la oferta se reduce al desalentarse las ventas del país "X" al exterior.

Lo anterior provoca que el tipo de cambio natural tienda a aumentar (por caso de devaluación), esto es, más monedas del país por cada divisa.

Dentro de un sistema de flotación, en la medida en que la inflación del país "X" sea mayor que la de sus principales mercados, el tipo de cambio natural de la moneda de ese país respecto al de las monedas de sus principales mercados tenderá a aumentar, es decir, la moneda del país "X" se irá devaluando.

En el caso contrario, si es mayor la inflación en el exterior que en el país "X", el tipo de cambio tenderá a disminuir, es decir, la moneda del país "X" se irá revaluando.

Si en vez de flotación, se fija la paridad en un contexto de mayor inflación interna que en los principales mercados del exterior, los bienes de importación tienden a desplazar a los nacionales y se generan déficits -- crecientes en cuenta corriente, al ser estimuladas las importaciones y -- privar de incentivos a las exportaciones de bienes y servicios.

IMPACTO DE LA INFLACION EN LAS FINANZAS DE LA EMPRESA

La Empresa dentro de una economía inflacionaria:

- A) Responsabilidad ante la sociedad.- La empresa debe de considerarse como la entidad jurídica productora o distribuidora de los bienes y servicios que requiere la comunidad para satisfacer sus necesidades. La evolución socioeconómica, tanto en México como en el resto del mundo, ha llevado a una división del trabajo que permite que los bienes y servicios sean producidos y distribuidos en grado tal de especialización y de volumen, que tanto los costos de producirlos como las cantidades producidas sean accesibles y suficientes para satisfacer la demanda que la misma sociedad ha hecho de dichos bienes y servicios. Surgiendo, así, la necesidad de que existan empresas especializadas en producir y distribuir productos y servicios, o grupos de ellas que lo hagan con eficiencia y justifiquen así su presencia en la sociedad.
- En México, el país vive un tipo de economía mixta, en la cual conviven - empresas propiedad de particulares y otras que son propiedad del Estado, es decir, ésta interviene directamente en la actividad económica. Hay además núcleos empresariales propiedad de ambos sectores en proporciones variables y regímenes de administración de diversos tipos. Las empresas propiedad de particulares revisten, también, multitud de modalidades en cuanto a su régimen de propiedad; desde aquéllas propiedad de un solo individuo, hasta las que pertenecen a un gran número de accionistas, pasando por una extensa gama de sociedades de tipo familiar; otras pertenecen a un grupo reducido de socios; algunas son empresas de capital extranjero; no pocas son sociedades de nacionales asociados con capital extranjero y existen muchos otros tipos más.
- No obstante la multitud de variantes de propiedad, la empresa, como núcleo constituido con elementos propios, tanto físicos como financieros, humanos, administrativos y tecnológicos, tiene derechos y responsabilidades comunes ante y para la sociedad de que es parte integrante.
- Por el sólo hecho de existir como núcleo productos o distribuidor, y por que la sociedad le ha conferido el derecho a operar los recursos con que cuenta, sin importar que por mérito o accidentes socioeconómicos su propiedad recayera en determinadas personas o entidades, la empresa ha contraído obligaciones indeclinables y derechos irrenunciables.
- Procede hacer un análisis de sus obligaciones básicas. La empresa debe ser permanente y su crecimiento ha de ser continuo para asegurarlo así;

sus administradores deben saber sortear las vicisitudes que la empresa - tendrá necesariamente en su transcurrir, sean éstas de tipo financiero, - de cambios tecnológicos, de cambios en costumbres o modos, de crisis de propiedad, de problemas de personal o aún de actos de fuerza mayor o incontrolables por su administración.

Las empresas de carácter temporal o demasiado vulnerables a contingen-- cias que coloquen en peligro su existencia, atentan contra los derechos del personal que trabaja en ellas, contra los proveedores de sus materia les y servicios, que ya cuentan con sus consumos, contra el público usua rio de sus productos, que ya ha hecho una necesidad o preferencia de e-- llos, y contra el Estado, cuya contribución impositiva le es necesaria. Permanecer significa encarar todas estas obligaciones día a día, sin des fallecer, con la previsión necesaria para superar los escollos que se pre sentan. Significando también, el no propiciar con su desaparición, un hueco que dañe a la sociedad en su conjunto y que disminuya el caudal de riqueza que sirve para la prosperidad de la sociedad. Para permanecer es necesario crecer. La empresa que no crece ha iniciado, en realidad, su marcha hacia la extinción.

Crecer, es expandir el volumen de producción o venta, incursionar en nuevos productos afines en su fabricación o su mercado, prevenir la inte-- rrupción o disminución de la demanda que se tiene, con nuevos productos que sustituyan a los actuales, investigar nuevos usos y mercados de los productos que se asemejan. Es, en fin, concebir la operación de la em-- presa como la continuación del esfuerzo que permite su permanencia.

La empresa tiene la obligación de lograr productividad, entendida ésta - como la capacidad de producción o distribución al menor costo posible, - teniendo muy en cuenta la calidad que demanda su mercado. Debe dejar a disposición de la sociedad, sus productos y servicios al precio justo que requiere su permanencia, la capacidad de pago de sus usuarios y a la com petencia que enfrenta.

Productividad y permanencia son conceptos hermanados en la vida empresaria l cuando ésta es honesta y carente de privilegios. La empresa produc tiva adquiere una trayectoria y velocidad de crecimiento propios, ya que la productividad abate los costos y esto permite una reducción en precios que promueve un mayor volumen de demanda y producción, cerrando así el círculo del éxito de la entidad.

Uno de los elementos de mayor gravedad en el proceso inflacionario lo -- constituye la escasez de producto ante una demanda creciente. De esta - manera, el aumento de producción se convierte en un factor esencial en el

combate de la inflación. En consecuencia, de manera especial en épocas inflacionarias, la productividad que permita una abundancia de oferta a precios justos, es, tal vez, la mayor responsabilidad que enfrentan los empresarios.

La empresa tiene la obligación de crear empleos cada vez en mayor cantidad y esto sólo puede lograrlo procurando su crecimiento, que se realiza con una creciente productividad. En verdad, la empresa tiene mayor responsabilidad en ser eficiente que en crear empleos; sin embargo, su mayor eficiencia logrará su desarrollo acelerado y éste, a su vez, la creación de mayor número de empleos.

En el caso de la economía mexicana, ésta adolece de un índice de desempleo de elevadas proporciones, que obliga a todo el país a crear empleos para garantizar el desarrollo armónico de la sociedad y, por ende hacer posible la vida de la empresa dentro de ella. La creación de empleos debe ser un esfuerzo conjunto de todos los segmentos de la sociedad, con objetivos de desarrollo que hagan viable el crecimiento de empresas y empleos en forma concertada, y que no consistan en un esfuerzo aislado por parte de cada empresa que pudiera colocar en peligro su propia existencia, en un afán desproporcionado de procurar más empleos de los que naturalmente puede generar.

No es necesario ahondar en que la empresa tiene también obligaciones de tipo fiscal, de carácter reglamentario, de capacitación a su personal y de otros múltiples tipos que le imponen la sociedad y el Estado. Su necesidad ya no se deja en duda, sin embargo, es preciso insistir en que todas estas obligaciones son hoy abrumadoras para muchas empresas pequeñas y medianas, requiriéndose que el Estado haga hoy un análisis realigada la carga que se impone así como revisar y modificar la reglamentación relativa para que sea concordante con la posibilidad de trámite y gestión de un número considerable de ellas.

Las obligaciones conllevan derechos y la empresa los merece en forma definitiva y concluyente, sobre todo al considerar el elemento de riesgo que afronta. Tiene derecho al respeto y consideración por parte de la sociedad y del Estado, no sólo hasta el grado en que las leyes garantizan la libertad de trabajo, de propiedad y de empresa, sino aún más allá, hasta el que merece quien elige por vocación y espíritu industrial la obligación de permanecer, producir, crear empleos y colocar en riesgo el producto de su trabajo.

B) La Actitud de la empresa en épocas inflacionarias.- Es indudable que en épocas de inestabilidad en la vida de un país, tales como la presencia de retroceso en la vida económica, de un alto grado de desempleo, escasez de bienes o en situaciones inflacionarias notorias, como la que vive México desde el año 1972 a la fecha, la empresa añade, a sus responsabilidades ante la sociedad, la de actuar en forma adecuada para resistir con éxito las vicisitudes de los problemas a que se enfrenta y aportar soluciones, en la medida del alcance de su esfera de acción, para resolver la situación que el país, en su conjunto, encara.

En tiempo de inflación, el empresario debe tomar conciencia de su responsabilidad adicional y tener actitudes específicas de observación y análisis del ámbito económico del país y de las situaciones internacionales que en el presente o futuro, incidirán sobre la economía nacional, así como del entorno de su empresa, entendido éste como las partes de la economía que tienen relación directa, o influencia determinante sobre las operaciones de su empresa, tales como el mercado específico de sus productos o servicios, el abastecimiento de sus materias primas, la actividad de su competencia y otras áreas que influyen fuertemente en su actividad empresarial específica.

La intensidad y forma de llevar a cabo esta vigilancia del ámbito y del entorno, dependerá de la magnitud y capacidad de la empresa para resolver esta necesidad de observación y análisis. Se puede imaginar a las empresas, desde aquéllas de pequeña magnitud con sólo un administrador que resuelve todos los problemas operativos del negocio, hasta las grandes, equipadas con técnicos capacitados en todas las áreas de su operación, y que en ocasiones cuentan con un departamento de estudios económicos. Las sugerencias de vigilancia del ámbito económico, que a continuación se mencionan, están dirigidas a la empresa de magnitud media, que generalmente cuenta con un administrador que se auxilia mediante un número reducido de funcionarios, para llevar a cabo esta misión de administrar, ya que las empresas mayores, estarán en posibilidad de colocar en práctica un plan de observación y análisis económico más amplio. Las sugerencias de vigilancia, son las siguientes:

- 1.- Evolución de los índices de precios: en México, esta información se puede obtener mensualmente con facilidad, ya sea a través de publicaciones especializadas de bancos, cámaras empresariales, etc., o por publicaciones del Banco de México (banco central). La información de los índices de precios es básica para determi-

nar la intensidad del fenómeno inflacionario y su tendencia, permitiendo relacionar los índices nacionales con los de la propia empresa en cuanto a los precios de sus insumos, venta de productos, etc.

- 2.- **Crecimiento de la Actividad Económica:** Esta información es normalmente obtenida al término de cada año, cuando se hacen públicos los porcentajes de aumento de la actividad económica en su conjunto y por sectores de la economía; sin embargo, es conveniente conocer las tendencias durante el año y esto se puede lograr en ocasiones mediante artículos que aparecen en publicaciones especializadas o investigando en los departamentos económicos con que cuentan los bancos de mayor importancia. Esta información es indispensable para compararla con el incremento de las operaciones de la empresa y medir la diferencia de velocidad y la aparente ventaja o desventaja que resulte entre ambas.

Es necesario, también conocer el crecimiento de la competencia, para determinar si las diferencias son similares en todo el Sector económico de que se trate o sólo de la empresa. Es indudable que esta información aportará al empresario elementos para guiar al negocio en la dirección que requiera la tendencia de crecimiento económico.

- 3.- **Paridad Monetaria:** Esta información es la más accesible, porque suele publicarse en la prensa diaria. El empresario debe estar informado de las tendencias de la paridad monetaria, en función de otros indicadores que inciden en la misma, como los diferenciales de las tasas de inflación y la balanza comercial del país con que se realiza lo esencial de su comercio exterior. Las paridades monetarias influirán en forma decisiva en las operaciones que realice la empresa en monedas extranjeras y en la posición financiera, si ésta incluye activos o pasivos concertados en divisas de otros países, por lo que la atención a los niveles de paridad y a sus tendencias o expectativas de cambios, son esenciales en la vigilancia del ámbito económico de la empresa.

- 4.- **Índice de Inversión y Empleo.**- Conocer las nuevas inversiones productivas existentes en un país, es información de gran valor para estimar el futuro de la actividad económica en general. Difícil de obtener es esta información, no pudiéndose confiar plenamente en ella, porque quienes la captan, se basan en ciertos indicadores y no en datos concluyentes y definitivos. Normalmente se obtiene al término de cada año, siendo de importancia informativa para el empresario.
- Las estadísticas de empleo como son las tasas de crecimiento del número de empleos remunerados, permiten vislumbrar las tendencias de desarrollo en la demanda de productos y servicios. Aún cuando no existen estadísticas periódicas de plena validez, su obtención es más accesible, ya que se producen en la prensa y en publicaciones especializadas, informaciones basadas en datos tales como la publicación asegurada en el I.M.S.S., encuestas regionales de empleo y otras de distinta fuente, aportando una información valiosa para evaluar el grado de estabilidad social que enmarca los planes de desarrollo de la empresa.
- 5.- **Tasas de Interés.**- Las diferentes tasas de interés que ofrecen -- las Instituciones bancarias, además de constituir un elemento básico de información para la Admon. Financiera de un empresa, son índices perfectamente definidos de la tendencia en los niveles de inflación. El conocer los diferenciales de tasas de interés del país y de aquellos países que ejercen influencia económica sobre él, dará un importante elemento de juicio con respecto a las tendencias del nivel de inflación esperado.
- 6.- **Circulante Monetario.**- La prensa publica con relativa frecuencia, cifras del nivel del medio circulante (billetes, monedas y cuentas bancarias) así como su incremento, referido a un período determinado. Esta información es muy útil para conocer el ritmo de inflación, ya que si los incrementos en el circulante monetario exceden con amplitud a los aumentos reales en el movimiento económico, indican claramente una aceleración en los índices inflacionarios.
- 7.- **Otros elementos de Información.**- Constituidos por los saldos en la Balanza Comercial del País, el déficit del Presupuesto de la Hacienda Pública, el nivel y aumentos en la deuda Pública y otros datos importantes de la economía Nacional, son necesarios para vislumbrar la marcha de la economía y sus incidencias con el fenómeno

inflacionario, debiendo el empresario estar atento no sólo a la información que se divulgue, sino también a los análisis hechos por los especialistas en materias macroeconómicas, tanto en publicaciones como en conferencias y en otros actos que con ello se relacionen.

El empresario tendrá que utilizar su imaginación e inteligencia como factores complementarios que le permitirán decidir con habilidad, la marcha de su negocio en un mundo de incertidumbre por la inflación.

C) La Actividad Empresarial y sus Riesgos en Epocas Inflacionarias.- Determinadas así, la necesidad de vigilancia como algunas sugerencias para llevarla a cabo, es necesario tratar algunos de los aspectos de mayor vulnerabilidad y las formas de defensa que el empresario pueda colocar en práctica para sortear los peligros que el ambiente inflacionario le presenta. Aún cuando la inflación tiene origen económica, política y social, su mayor repercusión dentro de la empresa, es eminentemente financiera y las medidas de acción deben enfocarse a través de las finanzas empresariales.

A continuación indicamos las áreas generales en que la inflación puede dañar gravemente a la empresa y algunas sugerencias de defensa.

- 1.- Actualización de la Información Financiera.
- 2.- Precios de venta y Costos de Reposición.
- 3.- Conservación y Desarrollo de la Capacidad Operativa.
- 4.- Financiamiento y Cobertura Cambiaria.
- 5.- Remuneración al Personal.

Los Puntos 1 y 4 serán descritos en el siguiente tema por ser de un contenido más amplio.

- 1.- Precio de Venta y Costo de Reposición: En tiempos inflacionarios, el precio de venta debe constituir un medio por el cual:
 - a) Las mismas unidades de inventario que se están vendiendo, se repondrán.
 - b) Conservar la capacidad actual de operación, ya sea de fabricación o de distribución y
 - c) Obtener un rendimiento justo sobre la inversión de los dueños de la empresa.

Analizando estos 3 requisitos, se concluye que la fijación de precios de venta en momentos de inflación es un problema que requiere el mayor cuidado y vigilancia.

El inversionista tiene que contar con información veraz para la integración de un costo de fabricación o reposición que satisfaga los dos primeros requisitos y una adecuada administración financiera que le permita cumplir satisfactoriamente con el tercero.

El empresario en épocas de inflación tiende a colocar precios de venta elevados, debido a la preocupación de que la carrera de precios lo alcance a él más pronto en sus costos que en su fijación de precios de venta; presentándose un factor subjetivo de temor que al producirse en cadena, contribuye a la aceleración del proceso inflacionario.

Para combatir este fenómeno, es necesario contar con un buen sistema de Costos, susceptible de actualizarse con una frecuencia razonable (3 ó 4 veces al año) que reconozca Costos de Reposición con base en un buen sistema de precios vigente de materias primas y otros insumos.

La frecuente comparación de los costos actualizados con los precios de venta, permitirá al empresario decidir el cambio de precios únicamente cuando sea necesario. Teniendo presente que las mejoras en Operación, los mayores volúmenes de producción y otros aspectos de eficiencia y -- productividad, inciden frecuentemente en los costos en forma más importante que los precios de sus materiales, costo de mano de obra y gastos teniendo que tomarse esto en cuenta, antes de decidir sobre aumentos de precios, utilizando una oportunidad que puede permitir captar una mayor parte del mercado y dar a la empresa una ventaja sensible con respecto a sus competidores.

Las consideraciones anteriores, se han hecho ubicando a la actividad empresarial en un ámbito de productos y servicios diferenciados, mediante marcas, publicidad, etc., dándoles una forma específica. En el mercado de productos y servicios no diferenciados --competencia perfecta-- y en el de precios controlados por el gobierno, las políticas de precios de venta están sujetos a las variaciones del mercado o a las decisiones del Sector Público, respectivamente y aún en este último caso, cabe regular gestiones individuales o conjuntas, con apoyo en costos actualizados, para obtener incrementos justificados en los precios.

2.- Conservación y Desarrollo de la Capacidad Operativa.- La capacidad operativa de una industria está determinada por la posibilidad de fabricación de un volumen determinado de productos; la de una empresa de Servicios está constituida por la posibilidad de proporcionar un número determinado de ellos, y la de una empresa comercial se determina por la posibilidad de comprar y vender un volumen determina

do de valores de venta.

Esta capacidad tiene que conservarse a través del tiempo, para que la empresa no pierda sus esperanzas de vida.

Las industrias deben conocer de manera continua el costo de reemplazar su capacidad de producción, sea con el mismo tipo de máquinas o con otras que proporcionen el mismo número de productos. Debiendo incorporar al costo de producción actual, y por tanto al su precio de venta, la proporción del costo de reemplazo de su maquinaria en lo que se estime de remanente de vida útil, ya que de otra manera no se podrá suplir el equipo al término de dicha vida, estando condenados a desaparecer o a realizar una reestructuración integral de la empresa, lo que en ocasiones no es posible.

Lo mismo debe ocurrir en una empresa de servicios, ejemplo, una línea de transportes donde se deben reemplazar los vehículos al término de la vida estimada para ellos.

En empresas comerciales, es necesario conservar la capacidad de operación para comprar y vender el mismo número de unidades de venta o su proporción en valor de otras unidades de venta.

Por lo que es necesario fijar los precios en un nivel que asegure que se podrá adquirir el mismo volumen de productos, siendo preciso tener un sistema de costos de reemplazo (precios actuales de sus proveedores) y de existencias, de tal forma que los precios de venta sean fijados con la debida oportunidad en una medida en que la empresa no tenga las limitaciones señaladas.

Es conocido por todos que en épocas inflacionarias y con la utilización de costos históricos, se da a conocer una utilidad ficticia -- que además es gravada por el I.S.R.; por lo que es necesario reflejar en la contabilidad la utilidad real que únicamente se obtiene -- utilizando costos de Reposición. Si esto no es posible realizarse en algunas ocasiones se recomienda el método de "Últimas Entradas -- Primeras Salidas" ya que el costo indicado en el Estado de Resultados es el más reciente y el más próximo al de reemplazo.

3.- Remuneraciones al Personal.- En tiempos de inflación, son más frecuentes y profundos los problemas laborales, debido a la pérdida -- del poder adquisitivo de los sueldos y salarios con que se paga al personal. El inversionista debe estar consciente del problema y -- preparado para su solución minimizando los riesgos que los conflictos laborales imponen a la operación de su empresa y procurando ---

cuando menos, igualar estos aumentos de salario a los índices de inflación de los productos de consumo.

En una empresa, los recursos humanos frecuentemente son el activo de mayor valor con que dispone, siendo por ello preciso observar una atención cuidadosa a la problemática que la inflación suscita en la justa-remuneración al personal.

Es necesario el estudio de otras alternativas de recompensa, como planes de incentivos por productividad, remuneraciones no sujetas a ----- I.S.R., como pagos de educación, despesas, etc.

En los niveles de sueldos superiores, correspondientes a las personas en quienes recae la responsabilidad administrativa y tecnológica, se pueden buscar beneficios como la asignación de automóvil, pago de pen- sión atractivo y otros mecanismos que retengan al personal, permitiéndoles conservar o aún acrecentar el nivel de vida que corresponde a su capacidad y valor para la empresa, procurando que estas prestaciones cumplan con los requisitos exigibles por la ley para su deducibilidad. Las áreas señaladas anteriormente, no son todas las que deben estar vi giladas, debido a que la inflación repercute en todos los aspectos de una empresa y en muchos de ellos, es poco o nada lo que el empresario puede hacer, como es el aspecto impositivo que a partir de los cambios fiscales vigentes en 1982 para el cálculo de la deducción adicional, se ha reducido de manera considerable su beneficio. En el manejo de los fondos públicos, donde muchos países reflejan un serio desequilib- rio deficitario, el empresario no tiene manera de intervenir para frg nar sus efectos en el proceso inflacionario.

De todas formas puede y debe colaborar a resolver el problema guiando su empresa con una habilidad que le permita sobrevivir y producir o -- vender productos al precio justo que lo proteja del proceso inflaciona rio, sin permitir el aumento de elementos de aceleración al mismo.

Finanzas de la Empresa en Epocas de Inflación,-

- a) Los Ciclos Financieros en un ambiente inflacionario: Existen dos - ciclos financieros claramente definidos, a corto y a largo plazo. El ciclo a corto plazo es aquél en que se realiza la adquisición de materiales y servicios, su transformación, venta, recuperándose finalmente en efectivo. Lográndose todo esto con el Capital de Trabajo, representado por los activos y pasivos circulantes. El ciclo financiero a largo plazo, es realizado con las inversiones de carácter permanente, efectuadas para lograr los objetivos de la-

empresa. Intervienen en el ciclo a corto plazo a través de la incorporación gradual de la depreciación, amortización y agotamiento.

Su recuperación es a través del precio de venta de los productos o servicios que se produzcan o suministren.

El ciclo financiero se realiza generalmente con efectivo aportado por los accionistas, convirtiéndose en materias primas que son transformadas al agregar mano de obra y otros insumos. Durante este ciclo intervienen también los financiamientos a corto plazo que pueden ser a través de proveedores, Banca, Acreedores Diversos, etc.

Una característica importante de este ciclo, es que cada uno de los conceptos que lo integran, debe transformarse en efectivo en un plazo no mayor de un año.

En épocas inflacionarias, el ciclo financiero a corto plazo tiene tres tornos importantes en los elementos que lo integran, los principales son:

Efectivo.- El efectivo generado tiene el riesgo de no ser suficiente para cubrir las operaciones básicas de la empresa como son:

- a) Reemplazar las mismas unidades de inventario.
- b) " " la capacidad de producción instalada.
- c) Pagar el necesario rendimiento sobre la inversión.
- d) Cubrir el crecimiento normal de la empresa.

Cuentas por Cobrar.- Tienden a generarse en una magnitud mayor al crecimiento real de las operaciones de la empresa, tendiendo a absorber una mayor porción del capital de trabajo, dificultando el financiamiento del mismo.

El empresario al mantener altas inversiones en Cuentas por Cobrar, sufre pérdidas por la exposición a la Inflación, ya que al convertirse en efectivo, éste tendrá un poder de compra menor al que existió en la fecha en que fué realizada la venta o servicio.

Inventarios.- En épocas inflacionarias se presenta cierta escasez provocada entre otros motivos por el ocultamiento de los productos con fines especulativos y demandas adicionales, hechas por los fabricantes que requieren más material para garantizar así, sus programas de producción a precios actuales.

Con referencia a los productos terminados éstos son demandados por el comerciante en cantidades superiores a las que normalmente necesita -- con el fin de convertir el efectivo en inventarios y proteger así su inversión.

Manteniendo altas inversiones en inventarios, la empresa se protege parcialmente de la inflación, ya que son susceptibles de modificar su

precio de venta y al tratarse de Activos No Monetarios, no pierden su valor en el transcurso del tiempo.

Cuentas por Pagar.- Los financiamientos de las materias primas, son -- más difíciles, ya que debido a la escasez, los proveedores establecen - condiciones de crédito más rígidas, pagándose precios altos con crédi-- tos limitados, con el riesgo de que fallen los programas de producción-- por no contarse con las materias primas necesarias.

Mano de Obra.- Al encarecerse la mano de obra por las demandas para au-- mento de salario, se elevan los costos de producción y los Gastos de O-- peración.

Financiamientos.- Los créditos son más caros debido a los aumentos en-- las tasas de interés bancario, siendo por lo general, muy restringidos. Las tasas de interés suelen incluir, los índices inflacionarios, requiriéndose además, otras fuentes de financiamiento.

Resumiendo, el flujo de fondos del ciclo financiero a corto plazo, se - altera seriamente, dado que la transformación de los conceptos que lo - integran, resiente el efecto del ámbito económico del país y del entor-- no particular de la empresa.

Respecto al ciclo financiero a largo plazo, éste debe iniciarse con re-- cursos provenientes de los accionistas, ó financiamientos a largo plazo invirtiéndose en activos fijos como terrenos, edificios, equipo, etc.,-- contribuyendo a que la empresa logre sus metas.

En tiempo de inflación, estas inversiones no son afectadas, por consi-- stir en bienes cuyo precio generalmente se eleva en una tasa mayor o == igual a la tasa de inflación, siendo por tanto susceptible de modificar-- se su costo en el transcurso del tiempo.

En este ciclo intervienen en forma importante los financiamientos a la-- go plazo, siendo cada vez más caros y difíciles, llegando al extremo de-- contratarse con tasas variables de interés. Los financiamientos en Mo-- neda Extranjera son más accesibles para las empresas grandes, pero exis-- te el riesgo de pérdidas importantes en caso de devaluación monetaria. Generalmente el elemento de mayor importancia dentro de este ciclo fi-- nanciero, es el Capital Contable, formado por las aportaciones de los - socios o de los accionistas o de ambos y las utilidades retenidas por - la empresa.

En épocas inflacionarias, este concepto presenta el problema de descapi-- talización de la empresa, cuando ésta decreta utilidades inexistentes - por basar la información en costos históricos y no utilizar los costos--

de reposición de inventario ni una depreciación suficiente para generar fondos que repongan la capacidad de producción o de servicio instalada.

En estas condiciones, con el transcurso del tiempo, la inversión de los accionistas va perdiendo gradualmente poder de compra y en una aguda situación inflacionaria, la descapitalización puede ser tan grande que cause la desaparición de la empresa.

B) Posición y Protección a la Inversión en Epocas de Inflación.

Debido a los procesos inflacionarios y a las devaluaciones, la estructura financiera de la empresa, tiende a perder la proporción adecuada en sus partidas monetarias en Mon. Nal., en Mon. Extranjera y en Partidas no Monetarias.

Indicamos a continuación las características de los conceptos Monetarios y No Monetarios.

" Los conceptos monetarios en el activo y en el pasivo, se caracterizan porque se dispondrá de ellos mediante transacciones de cobro o de pago a terceros y porque sus montos se expresan a un valor nominal fija en la moneda del país, independientemente de los cambios en el nivel general de precios". (Zamorano García, Enrique. "Método de Poder General de Compra" Memoria del Seminario Problemática Gubernamental y Empresarial de la Inflación. ESCA-IPN México 1977, pag. 67.)

Clasificándose estos recursos financieros como sigue:

Activos Monetarios

- Efectivo
- Inversiones temporales en Valores.
- Cuentas y Documentos por Cobrar a corto y largo plazo.

Pasivos Monetarios

- Cuentas y Documentos por Pagar a corto y largo plazo.
- Pasivos Acumulados.
- Dividendos por Pagar.

La "Posición Neta Monetaria" es la diferencia existente entre los activos y pasivos Monetarios.

$$PNM = AM - PM$$

Estos elementos al retenerse en períodos inflacionarios, generan utilidad tratándose de pasivos y pérdida en caso de activos.

Se conoce como "Posición Neta Activa" ó "Posición Neta Larga" cuando el monto de los Activos Monetarios es mayor al de los Pasivos Monetarios situación que al prolongarse en épocas inflacionarias ocasiona una pérdida para la empresa, debido a la reducción del poder adquisitivo del dinero.

Cuando los Pasivos Monetarios exceden a los Activos Monetarios, se le llama "Posición Neta Pasiva" ó Posición Neta Corta ya que al sostenerse moderadamente este hecho, representa una utilidad para la empresa por no variar los valores que integran dichos pasivos.

Estas utilidades ó pérdidas, están en función de:

- El Monto de los Activos y Pasivos Monetarios.
- Período de Retención
- Tasa de Inflación de dicho período.

Desde el punto de vista de la Reexpresión, el boletín B-7 del I.M.C.P. A.C., establece específicamente que dicha utilidad o pérdida deberá presentarse en la información adicional de reexpresión, formando parte de los renglones de capital, bajo el título de "Utilidad o Pérdida Monetaria".

Conceptos no Monetarios.- Estos conceptos se caracterizan básicamente porque:

- Se dispondrá de ellos a través de: uso, consumo, venta, liquidación, y aplicación a resultados.
- No tienen valor nominal fijo, por variar de acuerdo a las fluctuaciones de precios en el mercado. Contablemente se registran a costo histórico, y conservan su valor intrínseco.
- Al conservar dicho valor, sus propietarios no pierden poder adquisitivo en los tiempos de inflación.
- Al reexpresar los Estados financieros, los pesos invertidos en dichos conceptos, tienen que ser convertidos a unidades monetarias equivalentes a la fecha de la reexpresión ó al costo actual de reposición, según sea el método de actualización utilizado.

Clasificándose como conceptos No Monetarios, los siguientes:

- Inventarios.
- Pagos anticipados, como primas de seguros, rentas, intereses, impuestos, publicidad.
- Inversiones permanentes en acciones.

- Inmuebles, Maquinaria y Equipo y sus respectivas depreciaciones.
- Intangibles y su amortización acumulada.
- Ingresos no Devengados.
- Provisiones para garantías otorgadas.
- Capital Social y utilidades o pérdidas acumuladas.

De no reexpresarse estos conceptos en épocas inflacionarias, son los que originan distorsión de la información financiera en su aspecto modular. Los Monetarios repercuten en dicha información por lo conner--niente a la utilidad o pérdida que implica su retención, no así por la cifra que representan.

Partidas Monetarias en Moneda Nacional.- En tiempos de inflación los activos monetarios producen una pérdida y el pasivo una utilidad por exposición, para evitar pérdidas debe nivelarse su posición, procurando convertir los activos Monetarios en No Monetarios y promoviendo endeudamientos en Moneda Nacional para transformarlos también en Activos No Monetarios.

Los Activos y Pasivos en Moneda Nacional, son unidades monetarias a cobrar o pagar, perdiendo por lo tanto su poder de compra, gradualmente con el tiempo.

Partidas Monetarias en Moneda Extranjera.- Al exponerse la empresa a los efectos de la devaluación de la moneda, se producen los siguientes efectos: las inversiones en Moneda Extranjera dan utilidad, las obligaciones mayor costo o pérdida, al requerirse más unidades de moneda nacional para cubrir el pasivo contraído en Moneda Extranjera.

Partidas No Monetarias.- Una empresa aumenta sus riesgos cuando menor sea su inversión de capital en partidas no monetarias. Las partidas no monetarias son susceptibles de modificar su precio ante la pérdida del poder adquisitivo de la moneda. Las empresas con altas inversiones en Inventarios o Activos fijos, generalmente están protegidas contra pérdidas importantes por exposición a la Inflación.

C) Repercusiones de la Inflación en la Liquidez, Resultados y Crecimiento de las empresas.

La función económica-financiera principal de la empresa, es la de allegar fondos suficientes para tener en funcionamiento los distintos campos de su actividad, para poder generar utilidades que a través de sus ciclos financieros, finalmente se transformen en efectivo, en las cantidades adecuadas para proporcionar la liquidez necesaria para agilizar sus operaciones.

La velocidad con que se transforme el dinero en bienes y servicios y éstos en dinero, optimizará la redituabilidad de la inversión.

La empresa, rodeada de inestabilidad por los constantes cambios económicos financieros, causados principalmente por la inflación y la devaluación, altera los flujos de sus ciclos financieros, causando un demérito en la liquidez de la empresa, un quebranto en su capacidad para cubrir las obligaciones a corto y a largo plazo.

Un problema importante a que se enfrenta la Administración de una empresa es la falta de una información actualizada que le permita tomar decisiones adecuadas al momento.

La medida de liquidez más utilizada es obteniendo el margen de seguridad que la empresa mantiene para cubrir las fluctuaciones en el flujo de efectivo del ciclo financiero a corto plazo, determinado la relación existente entre el Activo Circulante y el Pasivo Circulante.

En tiempos inflacionarios, esta relación se reduce, debido a que el capital de trabajo tiende a disminuir, principalmente por necesitarse un mayor número de unidades monetarias de las generadas por la depreciación o amortización, para reemplazar la capacidad productiva instalada, y por decretar dividendos sobre utilidades superiores a las realmente obtenidas.

El efectivo disponible disminuye en razón del pasivo circulante, las inversiones en Cuentas por Cobrar son mayores en relación con las Ventas, es decir su rotación es menor, los inventarios tienen la misma tendencia que las cuentas por cobrar y los pasivos circulantes son incrementándose en una proporción mayor al del crecimiento de las cuentas por cobrar e inventarios.

Un factor que permite la fuga del capital de trabajo, recurso interno de generación de fondos más importantes de la empresa, es el reporte de una utilidad no actualizada y por tanto, carente del poder de compra para restituir los valores de reposición que tiene que consumir la empresa en el futuro.

Referente a la solvencia de la empresa desde el punto de vista del ciclo financiero a largo plazo y su relación entre la participación que existe entre los recursos externos y los aportados por los accionistas, se observa que va aumentando, si no se separan utilidades para su reinversión y decreto de dividendos con cautela.

La inflación afecta los resultados de las operaciones de la empresa, ya que los ingresos provenientes de las ventas tienen un poder adquisitivo menor, pudiendo no ser suficientes para restituir los inventarios y la capacidad productiva instalada.

Los ingresos por concepto de alquileres, comisiones, servicios, intereses, etc., también son afectados por la pérdida del poder de compra de la moneda y con ellos no puede recuperarse la misma cantidad de bienes y servicios que se han realizado.

Al final de un período se tiene una mezcla de monedas de diferente poder adquisitivo, cuya diferencia será de acuerdo al comportamiento de la inflación.

Los costos de venta y gastos tienen el mismo problema de los ingresos - en cuanto a la mezcla de monedas de diferente poder de compra, agravándose si no tienen incluidos en los precios de los inventarios consumidos, el costo de reposición, ni los cargos por depreciación que permiten generar los recursos suficientes para poder reemplazar en un futuro la capacidad fabril instalada; en empresas donde la mano de obra -- tiene una participación importante, los resultados son afectados por -- importes de mano de obra no actualizada sino registrada a los precios de la fecha en que se liquidó.

Cuando los precios suben, la moneda pierde su poder adquisitivo, y por lo tanto las ventas crecen en unidades monetarias; así las utilidades obtenidas en tales circunstancias, pueden originar una falsa sensación de prosperidad. Con inflaciones altas a pesar de incrementos significativos en las ventas, se da el caso de una disminución en el volumen en unidades físicas de las mismas y la utilidad realizada tal vez no sea suficiente para recuperar la capacidad de compra de los accionistas, a pesar de que en términos de dinero su propiedad sea mayor. Por lo tanto no sólo su crecimiento natural, sino también la conservación del monto real, se ven expuestos a graves riesgos de deterioro.

CAPITULO II ACTUALIZACION DE LA INFORMACION.

Es importante que la información histórica sea actualizada a través de la Reexpresión la cual utiliza mecanismos lógicos que con las limitaciones que cada uno tiene, permite informar, evitando medidas que se traduzcan en pérdida de Capacidad Operativa.

A continuación se muestra un resumen de los objetivos de la Reexpresión:

- 1.- "Mostrar el monto de unidades monetarias requeridas, al momento de la reexpresión, para restituir la inversión en la capacidad potencial de producción o de servicio (o de reposición en el caso de inventarios) de los bienes respectivos, en el estado en que se encuentran, independientemente de que sean reemplazables por otros básicamente idénticos, similares o sucedáneos".
- 2.- "Actualización de los costos operativos de la entidad, en un período determinado, para relacionarlos razonablemente con los ingresos del propio período". En esta forma se resuelve el problema de mostrar los resultados verdaderos de cada período.
- 3.- "Actualización de costos de Productos y Servicios, en los cuales se basen sólidamente las políticas de planeación de utilidades, elección de alternativas, estructuras de precios y, en general, todo el proceso de toma de decisiones dentro de la empresa".
- 4.- "Actualización en General de todos los elementos constitutivos de la información financiera, de tal manera que ésta cumple con el cometido esencial de contribuir racionalmente a la planificación financiera de las actividades de la entidad".
Corrigiendo así la falla general de todo el conjunto informativo-integrado por la Contabilidad con base histórica.
- 5.- "Determinar la magnitud complementaria del capital de la entidad -no repartible- que permita que ésta conserve su capacidad operativa dentro del área en que se desenvuelve, o se cuantifique, en el caso de déficit, el monto de unidades monetarias necesarias para restituir dicha capacidad operativa". Este objetivo se enfoca principalmente a evitar la descapitalización de la empresa.
- 6.- "Como objetivo a largo plazo, determinar una utilidad base de impuestos y participación de utilidades justa, de tal manera que lo que por ese concepto se cause y participe, respectivamente, corresponda efectivamente a las tasas establecidas oficialmente".
(Ortega Pérez de León y Moreno Fernández Joaquín, "Reexpresión de los activos fijos tangibles en función del fenómeno inflacionario" IMEF-IMCP-ESCA México 1977, paginas 8 y 9).

Para la reexpresión o actualización de Estados Financieros, existen - dos métodos, el de Unidades de Poder General de Compra y Método del - Valor Actual, del cual explicaremos su funcionamiento.

La técnica de la contabilidad con base en el valor actual, data de ha ce varios años, teniendo mayor aceptación en épocas de aumentos impor tantes en los precios de los bienes de producción o de un alto grado- inflacionario como el que se está viviendo actualmente.

Su objetivo es la preparación de información financiera útil, para la dirección de la empresa y la mejor toma de decisiones en épocas infla cionarias.

Para que puedan ser consideradas las empresas como "Negocio en Marcha" es necesario que estén en condiciones de mantener su capacidad produc tiva. Para lograrlo, es importante que retengan los fondos necesarios para restituir, a un nivel de precios cada vez más elevado, la maquina ria y el equipo consumido en la realización de sus operaciones.

La misma operación habrá de realizarse con los inventarios vendidos, - cuyo costo será mayor al de su adquisición inicial.

Adicionalmente a lo presentado por la información histórica, la infor mación que se formula con base en el valor actual, tiende a mostrar -- los efectos que han tenido en la empresa, eventos de cará-ter económi co, de los cuales en primer término está el Proceso Inflacionario con sus respectivas implicaciones, continuo aumento en el nivel general de precios y en el precio específico de los bienes de producción y de ma terias primas, así como el incremento de sueldos y del costo de los ser vicios en general.

En segundo término, existen otros sucesos económicos que también afec tan sensiblemente el valor de los activos como son: la plusvalía de -- los bienes inmuebles por concepto de mejoras en su localidad; incremen tos en los precios por adelantos tecnológicos de la maquinaria y equi po, aumentos de precios por escasez de ciertas materias primas y mate riales y aumentos de precios establecidos por los países productores - sobre los Bienes de Importación.

Estos hechos tienen bastante trascendencia en los planes de Inversión, en las disposiciones o venta de activos, en la contratación de pasivos en la obtención de mayores aportaciones de los accionistas, reinver sión de utilidades y en la evaluación total de los resultados de las - operaciones.

Valor Actual.- En las distintas técnicas que han estado surgiendo en otros países, existen variedad de definiciones para el concepto del --

Valor Actual.

En este trabajo, solo utilizamos dos tipos de valor, el de reposición y de realización, simplificando, con el objeto de facilitar en la --- práctica, la aplicación del método de valor actual, considerando que dichos tipos de valor cumplen con los requerimientos de información - para una mejor toma de decisiones.

Valor de Reposición.- El valor o costo de reposición, también llamado costo de reemplazo o costo actual, significa el importe en que tendrá que incurrir la empresa para la reposición de sus activos tangibles, tratándose de inventarios, mediante la compra o reproducción de bienes similares, para maquinaria y equipo, por la reposición de su capacidad equivalente con base en los últimos adelantos tecnológicos.

Valor de Realización.- El valor de Realización también llamado valor de salida, representa el valor que se espera por la venta de los bienes (Inventarios, inversiones, inmuebles, maquinaria y equipo) menos los gastos directos de venta: Impuestos causados por la Renta, Comisiones, regalías, fletes, etc.

Tanto el costo de reposición, como el valor de realización, deben -- ser deducidos de las estimaciones correspondientes por depreciación. Para realizar el ajuste a valor actual de algunos de los conceptos - que integran los Estados Financieros y una mayor información sobre los aspectos antes mencionados, es necesario el empleo de cotizaciones o índices para medir el aumento en los niveles de precios. Las principales instituciones que elaboran índices de precios en México, son las siguientes:

BANCO DE MEXICO

- * Índice de precios al consumidor Nacional. Ciudad de México, Guadalajara, Monterrey, Morelia, Mérida y Mexicali.
- * Índice de precios al mayoreo en la Cd. de México.
- * Índice de precios implícito del Producto Interno Bruto.

CAMARA NACIONAL DE
COMERCIO DE LA CIUDAD
DE MEXICO.

- Índice de Precios al menudeo en la Cd. de México.
- Índice de precios al mayoreo en la Ciudad de México.
- Índice del poder adquisitivo real de los salarios mínimos en las principales zonas del país.

De estas Instituciones, los índices que elabora el Banco de México, - S.A., son los de uso más generalizado debido, entre otras razones, a que son índices ponderados; sus "canastas" tienen una cobertura más amplia que las de los otros índices; cubren el comportamiento de los precios de los bienes que consumen las familias (índice de precios al consumidor), las empresas (índice de precios al mayoreo) y la de todos los bienes que se intercambian en la economía (índice implícito - del producto interno bruto) y, además, son a nivel nacional.

En el caso de los índices de precios al consumidor, se presentan mensualmente subíndices del comportamiento de los precios de los bienes que consumen las familias, clasificados por objeto del gasto, por sector de origen y según la durabilidad de los bienes, los cuales mostramos en el cuadro 1.

Por lo que respecta al índice de precios al mayoreo en la ciudad de - México, se presentan mensualmente subíndices de precios de bienes de consumo y de bienes de producción, los cuales se indican en el cuadro 2.

Por último, el índice implícito del PIB que refleja el comportamiento de todos los bienes que se intercambian en la economía, presenta, además del índice general, subíndices para cada uno de los principales sectores y subsectores de la actividad económica nacional. Sin embargo, a diferencia de los demás índices, su periodicidad sólo es anual.

La alteración en el nivel general de precios, genera cambios en el poder adquisitivo del dinero, lo que dificulta la comparación de valores monetarios o nominales de diferentes periodos. De ahí la importancia

de los índices de precios, que además de medir los cambios en el nivel general de precios, sirven para convertir valores monetarios o nominales (PIB, ingresos, utilidades, salarios, activos), de diferentes períodos y con distinto poder adquisitivo, a valores homogéneos y, por tanto, comparables entre sí, cuyo poder adquisitivo será el del año base del índice que se utilice. A este proceso de homogeneización se le conoce en varias formas: proceso de deflatación, conversión de valores nominales a valores reales o conversión a precios constantes, etc. Siendo importante advertir que no se puede utilizar indiscriminadamente cualquier índice de precios para deflatar un valor nominal "X"; es importante elegir aquel que mejor se relacione con ese valor o valores nominales.

Debido a que en México se dispone generalmente de tres tipos de índices, los que miden el comportamiento de los precios de los bienes que consumen las familias (consumidor), los que adquieren las empresas (mayoreo) y el que engloba todo tipo de bienes (implícito del PIB), su utilidad se circunscribe a un área específica, determinada por el impacto de las variaciones de los precios del tipo de bienes que integran su "canasta".

Por ejemplo, un índice de precios al consumidor, al reflejar la evolución del costo de los bienes que consumen generalmente las familias, es útil para deflatar u homogeneizar valores nominales como los salarios, a fin de conocer cómo ha evolucionado en el tiempo su poder adquisitivo real. En cambio, un índice de precios al mayoreo, cuya "canasta" esté formada por bienes que se adquieren en el mercado al mayoreo, es útil para conocer los cambios en el poder adquisitivo real de los valores monetarios que se manejan en las empresas (utilidades, activos, etc.).

El índice implícito del PIB es, sin duda, el mejor indicador para medir los movimientos en el nivel general de precios en toda la economía o en un sector de ella. Por esta causa, es el más indicado para deflatar las series del producto interno bruto total o de los grandes agregados sectoriales como el PIB industrial, comercial, de servicios, etc.

INDICE NACIONAL DE PRECIOS AL CONSUMIDOR (MEXICO)
ESTRUCTURA

CLASIFICACION DE LOS SUBINDICES

INDICE
NACIONAL
DE PRECIOS AL
CONSUMIDOR

Por objeto
del gasto.

INDICE GENERAL

- Alimentos, bebidas y tabaco
- Prendas de vestir, calzado y accesorios.
- Muebles, enseres domésticos y cuidado de la casa.
- Servicios médicos y conservación de la salud.
- Transportes y comunicaciones
- Educación, esparcimiento y diversos.
- Otros bienes y servicios.

Por sector
de origen

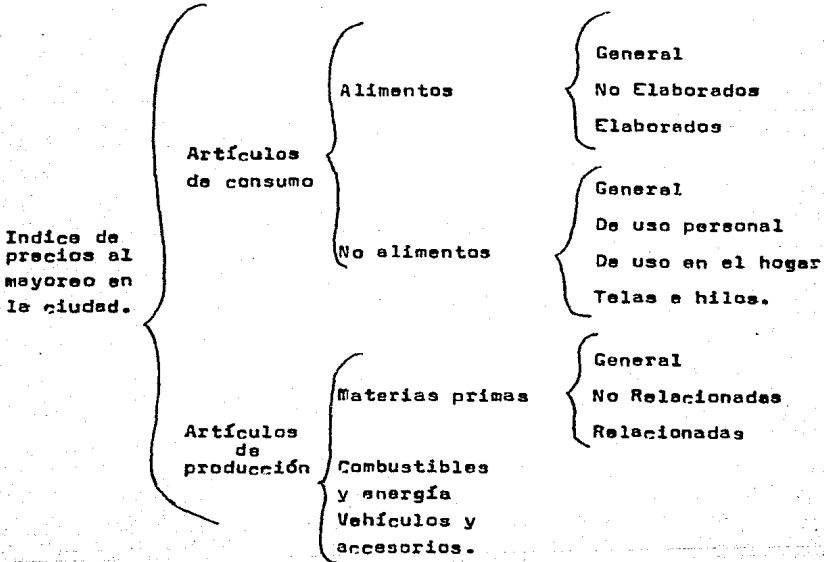
- Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca.
- Petróleo y derivados.
- Productos alimenticios, bebidas y tabaco.
- Fabricación de textiles
- Productos de madera
- Fabricación de productos químicos.
- Fabricación y reparación de productos metálicos.
- Electricidad
- Transportes y comunicaciones
- Otros servicios.

Según la
durabilidad
de los bienes

- Bienes duraderos
- Bienes no duraderos
- Servicios.

INDICE DE PRECIOS AL MAYOREO EN LA CIUDAD DE MEXICO
ESTRUCTURA

Clasificación de los Subíndices



En la selección de los índices para efectos de este método, deben observarse los siguientes lineamientos:

- a) Elegir índices específicos o cotizaciones aplicables a las características de los bienes y al tipo de industria, que se consideren más representativos del problema que se tenga en cada caso particular.
- b) Utilizar un índice general para ajustar algunos valores no monetarios de los estados financieros, como son: el capital social, y en ciertos casos los activos intangibles.

El procedimiento de ajuste al valor actual, hecho en este trabajo, se puede resumir en las siguientes fases:

- a) Clasificación de los conceptos integrantes de los estados financieros en monetarios y no monetarios y determinación de los conceptos que deben ser ajustados.
- b) Determinación del tipo de valor que debe ser aplicado en su cuantificación, ya sea valor de realización, valor de reposición o cambios en los niveles de precios, y obtención de la información necesaria para la valuación de los activos, de acuerdo con esos valores.
- c) Ajuste del valor de los activos con base en los nuevos valores.
- d) Ajuste del costo de ventas por la consideración del valor actual de los inventarios.
- e) Ajuste a los costos y gastos por la determinación de la depreciación de los activos fijos con base en su valor de reposición.
- f) Ajuste al superávit por actualización de la depreciación acumulada calculada con base en el costo de reposición de los activos.
- g) Determinación del resultado por posición monetaria.
- h) Ajuste del capital social por los cambios en el poder adquisitivo de la moneda.
- i) Afectación del superávit o déficit por la corrección de los valores no monetarios.

CLASIFICACION DE LOS CONCEPTOS QUE INTEGRAN LOS ESTADOS FINANCIEROS, DETERMINANDO AQUELLOS QUE DEBEN SER AJUSTADOS.

La clasificación de los conceptos en Monetarios y No Monetarios, vista anteriormente, es aplicable al método del valor actual. Siendo los concep-

tos no monetarios, que deben ser ajustados en este último, los siguientes: Inventarios, Inmuebles, Maquinaria y Equipo, Depreciación Acumulada, Costo de Ventas y Capital Contable.

Los conceptos No Monetarios incluyen a su vez, algunos conceptos que -- por su propia naturaleza, no permiten determinar su valor actual o son susceptibles de ser ajustados por los cambios en el nivel general de -- precios. Estos conceptos se refieren a activos intangibles como los -- Gastos de Organización y gastos efectuados en etapas preoperatorias. En caso de que los gastos de Instalación o los incurridos en mejoras a los locales arrendados, sean de gran importancia, será conveniente incluirlos dentro de los conceptos sujetos al ajuste del valor actual, -- efectuando la mejor estimación para determinar su costo de reposición.

DETERMINACION DEL TIPO DE VALOR QUE DEBE SER APLICADO. -- El tipo de valor que debe de aplicarse, depende de la naturaleza de los conceptos no monetarios y de la disponibilidad de la información.

Los diferentes valores son aplicados como sigue:

INVENTARIOS. -- Deben valuarse al costo de reposición, es decir al que -- tendrá que pagarse para tener los artículos de reventa, las materias -- primas y los materiales utilizados en la producción, así como los costos que se estima, serán incurridos en la fabricación de los artículos -- que reemplazarán a los productos que ya fueron vendidos.

El valor de reposición puede obtenerse de las cotizaciones que aparecen en publicaciones especializadas, tratándose de artículos o mercancías -- cotizadas en el mercado o precios de facturas de los proveedores.

En los casos en que no puede obtenerse el valor de reposición, deberá -- de utilizarse el valor de realización de las existencias actuales. --- (Véase cédula 1-1).

INMUEBLES, MAQUINARIA Y EQUIPO. --

TERRENOS Y CONSTRUCCIONES. -- El valor actual de los terrenos y construcciones debe ser determinado por el valor de realización a través de un -- avalúo independientes.

MAQUINARIA Y EQUIPO. -- El valor deberá establecerse con base en el -- precio más bajo que tendría que pagarse en el curso normal de operaciones -- para obtener un nuevo activo con su capacidad operativa y productiva -- equivalente, tomando en cuenta el uso o desgaste que tiene el bien. -- Para la valuación específica deben observarse las siguientes reglas:

CEBILIA 41

COSTO DE DEPRISION DE LOS INVENTARIOS FINALES P.D.
31 DE DICIEMBRE DE CADA AÑO

<u>AÑO</u>	<u>VALOR EN LIRAS</u>	<u>COSTO DE DEPRISION</u>
19-0	\$ 600.-	\$ 875.-
19-1	1,300.-	1,540.-

- a) tiene que basarse en opiniones documentadas de terceros independientes, cuya competencia la acrediten a través de la calidad de su estudio y dictamen.
- b) El estudio técnico debe incluir los valores asignados a los distintos bienes, como resultado de la determinación de su costo de reposición o de su valor comercial.
- c) El cálculo técnico de la evaluación no debe originar solamente cifras globales, sino que deben darse valores individuales a los distintos bienes en existencia.

DEPRECIACION.— La depreciación debe ser computada sobre el nuevo valor asignado a los activos depreciables. Esta depreciación debe ser congruente con el método de depreciación utilizado para los costos originales.

El ajuste a la depreciación acumulada debe de registrarse de la siguiente forma:

- a) El incremento anual calculado sobre las nuevas bases, debe cargarse a los resultados de cada ejercicio.
- b) El incremento a la depreciación acumulada que prevalecía antes del ajuste de los activos fijos a costo de reposición, debe cargarse a las utilidades retenidas o déficit de ejercicios anteriores.
- c) El método de depreciación debe ser aplicado de manera consistente y basarse en un estudio realista de la vida útil de los activos fijos.

La vida útil de los activos depreciables debe ser revisada al incorporar el método de costo de reposición en la contabilidad y cambiar, cuando proceda, las tasas de depreciación. Manteniéndose una revisión estrecha de dicha vida útil en los años posteriores.

Con lo anterior, la Administración de las empresas, podrá conocer los costos que deberán ser recuperados para cubrir el verdadero valor de los activos fijos depreciables.

El ajuste del costo de reposición y la depreciación acumulada, es detallada a continuación, en las cédulas 1.2 y 1.3.

CEBILIA 1.2

COSTO DE REPOSICION DEL ACTIVO FIJO Y SU DEPRECIACION
ACUMULADA AL 31 DE DICIEMBRE DE 19.0

AÑO DE ADQUISICION	ACTIVO FIJO	VALOR EN LIBROS		COSTO DE REPOSICION	
		DEPRECIACION ACUMULADA	TASA ACUMULADA DEPRECIACION	ACTIVO FIJO	DEPRECIACION ACUMULADA
19-7	\$ 8,000	\$ 6,300	70% *	\$ 15,000	\$ 9,100
19-9	3,500	700	20%	4,000	900
	<u>12,500</u>	<u>7,000</u>		<u>17,000</u>	<u>9,900</u>

CEBILIA 1.3

COSTO DE REPOSICION DEL ACTIVO FIJO Y SU DEPRECIACION
ACUMULADA AL 31 DE DICIEMBRE DE 19.1

AÑO DE ADQUISICION	ACTIVO FIJO	VALOR EN LIBROS		COSTO DE REPOSICION	
		DEPRECIACION ACUMULADA	TASA ACUMULADA DEPRECIACION	ACTIVO FIJO	DEPRECIACION ACUMULADA
19-7	\$ 8,000	\$ 7,200	80%	\$ 14,500	\$ 11,600
19-7	3,500	1,050	30%	4,400	1,320
	<u>12,500</u>	<u>8,250</u>		<u>18,900</u>	<u>12,920</u>

* SE APLICÓ DEPRECIACION
ACELERADA EN LOS 3
PRIMEROS AÑOS DE SERVICIO

Incremento a la depreciación anual con base en los nuevos costos de re-
posición:

$$(18,900 - 12,500) (.10) = 640 \text{ (Cédula 1.3).}$$

Incremento a la depreciación acumulada, por el mismo concepto:

$$(12,920 - 8,250) = 4,670 \text{ (Cédula 1.3).}$$

Apreciándose en la cédula anterior, los siguientes aspectos:

- a) Se determina en forma separada, el costo de reposición de los activos y la depreciación acumulada que les corresponde.
- b) Se determina el Costo de Reposición de los Activos al final de cada año y, si existen diferencias significativas, se afecta el ajuste-correspondiente.

El ajuste a la depreciación acumulada hasta el 31 de Diciembre de 19_9 se analiza como sigue:

Saldo según libros al 31-XII-19_0	7,000
Más incremento con cargo al superávit por corrección de valores - no monetarios.	4,030 [*]
Más incremento con cargo a los resultados del ejercicio de 19_9.	<u>1,890¹</u>
Saldo con base en el costo de reposición al 31-XII-19_1.	<u><u>12,920</u></u>

¹ Corresponde al 10% de depreciación sobre el costo de reposición del final del año. La diferencia entre el cargo a resultados por la depreciación de cada año y el incremento total a la depreciación acumulada, se carga el superávit por corrección de valores no monetarios.

* Determinación:

Depreciación acumulada -Costo de Reposición 31-XII-19_0.		9,900
Depreciación acumulada -Valor o- original 31-XII-19_0.		<u>7,000</u>
	Diferencia	<u>2,900</u>
Depreciación acumulada salvo el- nuevo incremento en:		
Costo de Reposición en 19_1	70% 1,500 (14,500-13,000)	1,050
	20% 400 (4,400- 4,000)	<u>80</u>
		<u><u>4,030</u></u>

COSTO DE VENTAS.- Debe determinarse el Costo de Ventas, considerando el valor actual de los inventarios iniciales y finales, así como de los artículos vendidos durante el ejercicio. Permitiendo ésto establecer el complemento necesario para poder cubrir el aumento en el costo de los inventarios que deban ser repuestos. Este complemento se representa en el capital contable en el rubro de superávit por corrección al valor de los activos no monetarios.

Otro procedimiento para actualizar el Costo de Ventas, es la utilización del método de últimas entradas primeras salidas (UEFS) como método de valuación de los inventarios consumidos en la producción y la venta.

De acuerdo con UEFS, los costos más recientes que se realizaron en la adquisición o producción de inventarios, deben cargarse al Costo de Ventas para que los costos actuales, se relacionen en forma razonable con los precios de venta actuales. Véase cédula 1.4.

Cédula 1.4

COSTO DE VENTAS

DEL 1o. DE ENERO AL 31 DIC. 19_1

	<u>VALOR EN</u> <u>LIBROS</u>	<u>COSTO DE</u> <u>REPOSICION</u>
INVENTARIO INICIAL	\$ 600	\$ 675
MAS: COMPRAS Y COSTOS	<u>8,590</u>	<u>9,350</u>
	9,190	10,025
MENOS: INVENTARIO FINAL	<u>2,200</u>	<u>2,440</u>
COSTO DE VENTAS	<u>6,990</u>	<u>7,585</u>

INCREMENTO EN EL COSTO
DE VENTAS.

595.- (Cédula 1.8)

DETERMINACION DEL RESULTADO POR POSICION MONETARIA.- El resultado por Posición Monetaria representa la utilidad o pérdida por mantener una - posición corta o larga en valores monetarios en épocas de inflación. En tiempos que se caracterizan por una disminución constante en el poder adquisitivo de la moneda, la retención de activos monetarios (como inversión en bancos, cuentas por cobrar, pagos anticipados) representa una pérdida. Si la inversión en activos monetarios es mayor que el fi nanciamiento ajeno (a corto y a largo plazo) se estará en posición de pérdida. Al contrario si el financiamiento ajeno es mayor que los activos monetarios, se estará en posición de utilidad, ya que parte de los pasivos fueron destinados a la adquisición de activos no monetarios como inventarios, propiedades, planta y equipo, etc.

Para la determinación del resultado por posición monetaria, existen diversos procedimientos, uno de los más prácticos, consiste en la aplicación del coeficiente de inflación del año a la posición monetaria habida en promedio durante el año.

Una vez determinado el resultado por posición monetaria, se debe decidir por su presentación en los estados financieros, ya sea en el Estado de Resultados como pérdida o utilidad, según el caso, o bien en el balance dentro del capital contable, que es como lo presentamos en este trabajo. A continuación, cédula 1.5.

CEDULA 1.5

DETERMINACION DEL RESULTADO POR POSICION MONETARIA DEL EJERCICIO DEL 1o. DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 19 1.

	Cifras al fin de cada año.	
	19_0	19_1
Activos Monetarios	4,100	3,470
Pasivos	<u>3,910</u>	<u>2,800</u>
	190	670
Posición Promedio (190 - 670) <u> </u> 2	= 430	
Índice de Inflación durante el año	28.68%	
Pérdida por Posi- ción Monetaria (28.68% x 430)	123	

CAPITAL SOCIAL.— Para la actualización del Capital Social, es necesario aplicar los factores de corrección basados en el Índice General de Precios. Esta actualización logra que se expresen las aportaciones de los accionistas realizadas en diferentes fechas, en unidades monetarias de poder de compra constante.

Al igual que el Capital Social, las utilidades retenidas deben convertirse a pesos constantes de la fecha del balance.

De la comparación de los valores en libros con los valores convertidos, surge la reserva para mantenimiento de capital, que representa la cantidad necesaria para mantener el poder adquisitivo de la inversión de los accionistas.

En la cédula 1.6 se detalla el procedimiento de conversión y la determinación de la reserva para mantenimiento de capital. Los factores de corrección, han sido obtenidos de la tabla de la cédula 1.7.

SUPERAVIT O DEFICIT POR CORRECCION DE VALORES NO MONETARIOS.— El ajuste a las cuentas de inventarios y activo fijo por la determinación de su valor de reposición, debe ser reflejado en el Capital Contable, a través de un superávit o Déficit por corrección del valor de valores no monetarios.

El Superávit por corrección se incrementa por los ajustes a la utilidad neta por concepto de depreciación adicional e incremento del Costo de Ventas. Ambos conceptos representan recursos retenidos para hacer frente a los costos de reposición de los Activos Fijos e Inventarios consumidos en las operaciones.

El superávit también se ve afectado por el resultado por posición monetaria del ejercicio; incrementándose el superávit si el resultado es pérdida disminuyendo si es utilidad.

El superávit disminuye por el importe correspondiente a la reserva para mantenimiento de capital y por el importe de la depreciación que se dejó de calcular sobre la base del costo de reposición y que corresponde a ejercicios anteriores.

La diferencia neta resultante del Importe de los conceptos anteriores, es lo que determina el Superávit o Déficit por corrección de valores no monetarios, que describimos en la cédula 1.8.

Cédula 1.6

CAPITAL SOCIAL

Conversión al 31 de Diciembre de 19_1

<u>Año</u>	<u>Aportación Original</u>	<u>Factor de Conversión (Cédula 1.7)</u>	<u>Total convertido a 19_1</u>
19_7	\$ 5,000	2.500	\$ 12,500
19_9	<u>2,000</u>	1.803	<u>3,606</u>
	<u>7,000</u>		<u>16,106</u>

DEFICIT ACUMULADO

<u>AÑO</u>	<u>Valor en Libros</u>	<u>Factor de Conversión (Cédula 1.7)</u>	<u>Total convertido a 19_1</u>
19_0	\$ 20	1.426	\$ 29

RESERVA PARA MANTENIMIENTO

	<u>LIBROS</u>	<u>Convertido</u>	<u>Reserva Necesaria</u>
Capital Social	\$ 7,000	\$ 16,106	\$ 9,106
Déficit Acumulado	<u>(20)</u>	<u>(29)</u>	<u>(9)</u>
	<u>6,980</u>	<u>16,077</u>	<u>9,097</u> (Cédula 1.9)

TABLA
FACTORES PARA AJUSTAR ESTADOS FINANCIEROS AL 31 DE
DICIEMBRE DE 1981*

<u>AÑO</u>	<u>DICIEMBRE</u>
	<u>1981</u>
1951	16.699
1952	15.056
1953	14.709
1954	13.812
1955	12.336
1956	11.364
1957	10.601
1958	10.053
1959	9.669
1960	9.278
1961	8.949
1962	8.671
1963	8.416
1964	8.056
1965	7.758
1966	7.581
1967	7.271
1968	7.043
1969	6.815
1970	6.610
1971	6.267
1972	5.973
1973	5.325
1974	4.301
1975	3.741
1976	3.230
1977	2.500
1978	2.130
1979	1.803
1980	1.426
1981	1.115

* Factores determinados con base en el índice implícito del producto interno bruto (1950-1970) y el índice nacional de precios al consumidor (1971-1981).

Fuente: Banco de México, S.A.

Cédula 1.8

ESTADO DEL SUPERAVIT (DEFICIT) POR CORRECCION

DE VALORES NO MONETARIOS AL 31-XII-19 1.

	<u>CEDELA</u>	<u>IMPORTE</u>
Ajuste al Valor de los Activos no monetarios con base en su costo de reposición:		
Inventarios	1.1	240
Activo Fijo	1.3	6,400
Ajuste a Resultados al calcular la depreciación del año y el costo de ventas sobre valores actualizados		
Incremento a la Depreciación	1.3	640
" al Costo de Valores	1.4	595
Pérdida por Posición Monetaria	1.5	<u>123</u>
Suma		7,998
Menos:		
Incremento a la Reserva para mantenimiento de Capital.	1.6	9,097
Efecto del incremento a la depreciación acumulada correspondiente a ejercicios anteriores.	1.3	4,670
Déficit por corrección de valores no monetarios.		<u>(5,769)</u>

En las cédulas 1.9 y 1.10, presentamos el Balance y el Estado de Resultados comparativo entre las cifras de los libros y cifras actualizadas.

Cédula 1.9

BALANCE AL 31 DE DICIEMBRE DE 19 1.

	<u>Cédula</u>	<u>LIBROS</u>	<u>CONVERTIDO</u>
<u>Activo Circulante</u>			
Inventarios	1.4	2,200	2,440
Otros		<u>3,470</u>	<u>3,470</u>
		5,670	5,910
Activo Fijo	1.3	12,500	18,900
Depreciación Acumulada	1.3	<u>(8,250)</u>	<u>(12,920)</u>
Neto		4,250	5,980
Activo Total		<u>9,920</u>	<u>11,890</u>
<u>Pasivo Circulante</u>			
		2,800	2,800
Capital Contable			
Capital Social		7,000	7,000
Déficit Acumulado		(20)	(20)
Utilidad (pérdida) del ejercicio	1.10	140	(1,095)
Reserva para mantenimiento de capital.	1.6		9,097
Pérdida por Posición Monetaria.	1.5		(123)
Déficit por corrección de Valores no Monetarios.	1.8		(5,769)
		<u>9,920</u>	<u>11,890</u>

Cédula 1.10

ESTADO DE RESULTADOS POR EL EJERCICIO DEL

1o DE ENERO AL 31 DICIEMBRE 19 1

		<u>VALORES EN</u>	<u>VALORES</u>
	<u>Cédula</u>	<u>LIBROS</u>	<u>CONVERTIDOS</u>
VENTAS		8,520	8,520
Costos y Gastos (Sin Depreciación)	1.4	<u>6,990</u>	<u>7,585</u>
Utilidad antes de depreciación		1,530	935
Depreciación	1.3	<u>1,250</u>	<u>1,890</u>
Utilidad (pérdida) antes de I.S.R. y P.T.U.		280	(955)
I.S.R. y P.T.U.		<u>(140)</u>	<u>(140)</u>
Utilidad ó Pérdida.		<u>140</u>	<u>(1,095)</u>

LA ADMINISTRACION FINANCIERA ANTE EL FENOMENO INFLACIONARIO

AREAS QUE DEBEN REFORZARSE

Los graves impactos que la Inflación produce en las finanzas de la empresa, pueden provocar su desaparición, por lo que es necesario reforzar ciertas áreas de actividad en las Compañías, a fin de mantenerlas preparadas de manera adecuada, para enfrentar el reto que este fenómeno representa.

El grupo que está en la pirámide organizacional de la Compañía, integrada por su presidente o director General y su equipo de alta dirección que forma el cuerpo ejecutivo, debe tener plena consciencia de la necesidad de efectuar un cambio drástico en su actitud cuando lo exijan así las circunstancias.

El objetivo empresarial es el de maximizar el valor de la empresa a largo plazo, siendo válido este objetivo en cualquier época y bajo cualesquiera situaciones.

El fenómeno inflacionario obliga a un cambio en la estrategia, para lograrlo, es necesaria la transformación en la mentalidad y en las actitudes del empresario y de la alta dirección.

A continuación mencionamos algunas ideas respecto a estos cambios para el logro de los objetivos.

- a) El empresario debe comprender y aceptar que la inflación existirá en la Economía Mexicana por un período indeterminado en los próximos años, por lo que tendrá que prepararse a vivir con ella.
- b) Dabiendo admitir un rediseño modular en la estrategia para alcanzar los objetivos empresariales.
- c) En la nueva política, habrá un cambio en las prioridades que ha venido manejando.
- d) Su actitud ha de caracterizarse por una prudencia en todos los análisis de alternativas de cursos de acción y toma de decisiones.
- e) Esta prudencia obliga a modificar su propia actitud ante el riesgo; implicando un cambio en las metas de utilidades, en las tasas deseadas de crecimiento y en los criterios para evaluar las oportunidades de inversión, de expansión y diversificación.

- f) En la medida en que una de las características del fenómeno inflacionario está formada por la incertidumbre e inestabilidad, - las correspondientes políticas empresariales deben desarrollarse en un marco de flexibilidad y cierta diversificación tanto en lo interno como en lo externo.
- g) La eficiencia operativa entendida como el máximo aprovechamiento de todos los recursos disponibles, constituye indudablemente el primer lugar en la escala de valores de la estrategia empresarial.
- h) Respecto a los planes de crecimiento, es muy importante pensar - en la calidad antes que la cantidad, ya que en estos períodos el mayor crecimiento no significa necesariamente que la empresa se haya adaptado mejor al logro total de los objetivos.
- i) La ética profesional y su conciencia de responsabilidad social, constituyen una base sólida en los pensamientos y acciones de dirigentes y accionistas.
- j) El ahorro se convertirá hoy más que nunca, en un hábito en el estilo de vida de toda empresa.
- k) Aplicar criterios de orden financiero en todas las decisiones estratégicas y operativas del equipo de alta dirección.

CAMBIOS EN OTRAS AREAS

Una vez expresadas las ideas acerca de los cambios en la línea de pensamientos y acciones del equipo de alta dirección, a continuación indicamos otras áreas de actividad de la empresa en las que deben realizarse cambios.

Es precisamente en el área de finanzas en donde deben reforzarse determinadas actividades. La función financiera comprende, en sus aspectos medulares la obtención y aplicación de recursos en la forma -- más adecuada para poder garantizar estabilidad, liquidez, rendimiento y crecimiento en la empresa.

La función financiera, es una responsabilidad de la Dirección General pero cuya operación es delegada en el Ejecutivo financiero, quien realiza la toma de mejores decisiones en la operación a corto y a largo-plazo, así como en la obtención y aplicación de recursos.

En su estructura, la Dirección Financiera abarca las funciones de Tesorería y Contraloría, existiendo en esta última las responsabilidades de información y control, siendo de primordial importancia en con

diciones normales pero aún más en la situación inflacionaria actual.

Por su importancia ante el fenómeno de la inflación, haremos referencia a actitudes y prácticas que caen dentro del ámbito de la función financiera, en sus aspectos de Tesorería y Contraloría.

- a) Referente a la persona que esté al frente de la función financiera, debe ser alguien altamente calificada profesionalmente, con una amplia y sólida experiencia, de ser posible en empresas de primer orden, con cualidades de moralidad, iniciativa, agilidad, sociabilidad, etc.
- b) La información financiera realizada, debe reunir características de alta calidad, oportunidad, importancia, confiabilidad, accesibilidad y suficiencia.
- c) Esta información debe hacerse bajo el criterio de actualización de valores para poder utilizarse como instrumento de análisis y de orientación a la toma de decisiones en un ambiente inflacionario.
- d) El Ejecutivo financiero, al mismo tiempo que el Director de la empresa, debe estar plenamente identificado con las causas y con secuencias de la inflación, manteniendo una información constante de los indicadores económicos, nacionales e internacionales.
- e) Utilización de técnicas modernas de análisis para conocer la fuerza de la utilidad, constituida por los siguientes elementos: precios, volúmenes, mezcla de productos, costos variables y fijos. - Debiendo conocerse así mismo la aplicación de: Palanca Operativa, Palanca Financiera, Estructura Financiera a corto y a largo plazo Valor del dinero en el tiempo, Costo de Capital, etc.
- f) Donde debe realizar un conocimiento profundo y actualizado al máximo, es en el concerniente a las disposiciones fiscales aplicables debido a las obligaciones que se derivan de ellas, como por las oportunidades que brindan, en forma directa a través de subsidios o estímulos a actividades concretas, o bien en forma indirecta, realizando una verdadera planeación fiscal financiera.

- g) Conocimiento, dominio y utilización de técnicas modernas cuya utilidad es cada vez mayor dentro de un proceso inflacionario y de las cuales podemos mencionar las del Costeo directo, Costo estándar, la Contabilidad por áreas de Responsabilidad, el Presupuesto base cero, etc.
- h) Por la capacidad profesional y experiencia exigidas a la persona que está a cargo de la función financiera, se espera que esté familiarizado con las prácticas bancarias y de financiamiento, actualizando sus conocimientos para hacer frente a las nuevas opciones que se realizan con frecuencia a nivel nacional e internacional.
- i) Es muy importante considerar las ventajas que obtiene el Ejecutivo Financiero al mantener una constante y estrecha comunicación - tanto formal como informal, con los círculos bancarios, financieros y bursátiles, en el aspecto nacional e internacional, adoptando la actitud permanente de usuario real o potencial de crédito.

La magnitud de sus responsabilidades para coadyuvar en la planeación - estratégica y Operación Financiera en tiempos de crisis económica, política y social, características de la inflación, constituyen un verdadero reto para el Ejecutivo de Finanzas.

Los precios tienen una estrecha relación con los conceptos de mercado, demanda, competencia, mezcla de productos, responsabilidad social, controles oficiales, productividad, portafolios de negocios, estructura de costos, sensibilidad del producto al precio y al volumen, etc.

Para la fijación de precios en un ambiente inflacionario, debe profundizarse en los estudios tendientes a detectar los elementos esenciales de cada situación concreta que determinen la fijación de un precio justo - que soporte la posibilidad de un rendimiento razonable para la inversión.

Es necesario recordar que la eficiencia operativa y los mayores volúmenes de producción tienen una incidencia tal en los costos, que atenda ó aún sobrepasa los aumentos de precios en los insumos, y el mantener los productos sin drásticas elevaciones de precios, puede conducir a un incremento en la demanda, aún más, si ésta es elástica, de donde el mayor volumen de ventas contribuirá a una importante generación de mayores utilidades.

Debiendo considerar el empresario que algunos productos por diversas razones, nunca llegan a alcanzar un adecuado nivel de utilidades y si no se logra un nivel mínimo de precios ni la posibilidad de una mejoría en la mezcla de productos tiene que suspender la venta de los mismos.

Todo producto presenta cambios a lo largo de su vida, lo que se conoce como ciclo de vida de un producto, siendo necesario que la Dirección General haga un análisis frecuente de este comportamiento para poder fortalecer cualquiera de las áreas que intervienen en su comercialización, por ejemplo campañas publicitarias, etc., aprovechando las oportunidades que se presenten para prolongar con éxito la vida del producto, obteniendo así el mayor beneficio de todos los esfuerzos y erogaciones realizadas desde su lanzamiento y durante toda su vida.

Investigar los mercados más adecuados haciendo una distribución correcta de las zonas, rutas, medios de venta, vendedores, etc., logrando así un mayor rendimiento al fortalecer la distribución en los lugares y mercados más convenientes, abatiendo los costos en las áreas poco rentables decidiendo finalmente el abandono de una zona, ruta, etc.

Debe darse mayor preferencia al concepto calidad que al de cantidad, antes de lanzar un nuevo producto, debe analizarse con la mayor exactitud y cuidados posibles, cuánto va a costar a la empresa cada punto de porcentaje adicional de participación, el efecto neto en las utilidades, en el flujo de efectivo y en el rendimiento sobre la inversión. Estas reflexiones dan como conclusión una reducción de la participación.

Debe de analizarse minuciosamente la decisión entre el lanzamiento de un nuevo producto a un mercado ya cautivo o extender los productos existentes a nuevos mercados.

Para esta decisión debe considerarse el costo y flujo de efectivo, siendo este último el factor determinante que lo regulará.

El incremento de las ventas y mayor participación en el mercado, no son un fin en sí, sino un medio para lograr el crecimiento cualitativo necesario ante la inflación.

Aspecto importante es la productividad, definida por el Ing. Andrés Marco la Sada Zambrano de la siguiente manera: "Es la habilidad creciente para producir más y mejores satisfactores con iguales o menores recursos".

A pesar de que la empresa tiene grandes aumentos en sus costos de operación y en los impuestos que paga, sobrevive y avanza debido a su creciente productividad, transfiriendo los frutos de su eficiencia a la sociedad entera, vía mejores salarios, mejores precios y mayores impuestos.

Enseguida detallamos algunos aspectos fundamentales dentro de la Admon. Fabril, que deben vigilarse con atención en períodos inflacionarios:

- Planear y vigilar que la entrega de materias primas nacionales e ---- importadas, se realice en las cantidades y en el tiempo adecuado.
 - Celebrar contratos en donde se establezcan precios convenientes para la empresa que prevalezcan hasta donde sea posible, en un ambiente de incrementos constantes.
 - Optimización de las relaciones con los trabajadores a través de la revisión oportuna de los contratos colectivos de trabajo.
 - Transladar dentro de lo posible, parte de los aumentos de salario negociados, a las prestaciones de orden social.
 - Capacitación de los trabajadores, teniendo en cuenta los tres niveles en que se desarrolla, desde el punto de vista del trabajador: saber, poder y querer.
 - Modernización del equipo fabril y técnicas de operación utilizando -- los adelantos tecnológicos.
 - Asesoramiento técnico avanzado.
 - Optimizar los controles de producción, considerando en toda su amplitud los siguientes elementos: producir el volumen necesario con la calidad requerida, al mínimo costo posible.
- Implantar un buen sistema de costos Standar, ayudará al logro de este objetivo.

ESTRUCTURA OPERATIVA

Consideraremos como estructura operativa, el Capital de Trabajo y el -- Estado de Resultados, para el primero se consideran los renglones tradicionales del Activo Circulante menos los Pasivos a Corto Plazo, en cuento el Estado de Resultados se utilizarán los conceptos usuales, hasta - obtener la utilidad después de impuestos, sin considerar los intereses - en este cálculo.

Los motivos para así considerarlos, son los siguientes:

Al combinar estos elementos, se obtiene una idea más clara del resultado de operación y rendimiento de los recursos en forma directa constituyendo una buena medida de la eficiencia operativa.

Al agrupar estos conceptos se pueden separar los resultados de la propia transacción, de aquellos que nacen del manejo del dinero con que se financia la operación.

Es preciso señalar que el Capital de Trabajo y Resultados, son los renglones en que el fenómeno inflacionario produce sus efectos de una manera directa y a más corto plazo.

La inflación produce un aumento en los Costos Variables y de estructura, disminuyendo la utilidad operativa, produciendo exigencias de aumento en el Capital de Trabajo y que al absorber los recursos permanentes, frena la capacidad de crecimiento.

Al combinarse los dogefectos anteriores y no poder contrarrestarlos, - producen una reducción en el rendimiento de la inversión sobre el Capital de Trabajo.

Es notorio el aumento en los Costos variables y de estructura, que día a día elevan a las empresas los costos de todos los insumos necesarios para el producto que elaboran, así como de todos los servicios que adquieren como son: sueldos, salarios, prestaciones, energía eléctrica, - servicios telefónicos, mantenimiento, etc.

Elevándose los cargos a resultados por depreciación, al incrementarse los costos de reposición de los activos fijos.

Para atenuar los efectos negativos anteriores, se sugiere lo siguiente:

- Marcar una estrecha disciplina en el control de Costos y Gastos, estableciendo una serie de normas para regular los requisitos y límites a que han de sujetarse las erogaciones y adquisición de compromisos para realizar un estricto control administrativo.
- Fijar y revisar con frecuencia los estándares para todas las operaciones, especialmente las de producción.
- Vigilar y actualizar periódicamente todos los elementos del Costo de Producción, manteniendo información permanente de los correspondientes costos de reemplazo.
- Establecer una información e investigación profunda y permanente de -- las disposiciones tributarias, para una correcta planeación fiscal -- que permita aprovechar todo lo que la ley permite, como son los siguientes casos.
 - a) Utilizar el método UEPS.
 - b) Realizar contratos de arrendamiento financiero.

c) Crear planes de ahorro en el régimen de remuneraciones al personal.

- Formación de fideicomisos para cumplir con las obligaciones laborales por concepto de primas de antigüedad y jubilación.
- Hacer una buena combinación de los elementos del área comercial como son: precios, volúmenes, mezcla de productos, costos de distribución, etc.
- Abatir hasta donde sea posible, los costos fijos para lograr un efecto positivo en la palanca operativa.
- Utilizar al máximo posible las ofertas por pronto pago de los proveedores.

La inflación propicia el crecimiento en el capital de trabajo, siendo entre otras razones para ello, las siguientes:

- a) Las naturales, que se derivan directa y proporcionalmente del incremento en las ventas.
- b) Presiones de clientes originadas por sus necesidades financieras para ampliar los plazos de pago, aceptadas por la empresa en algunas ocasiones, por razones de competitividad.
- c) Incremento en los costos unitarios de los materiales, refacciones y productos de reventa.
- d) Elevación de los niveles de inventarios y de seguridad en los mismos, como respuesta a los riesgos de escasez de las materias primas básicas.
- e) Otro motivo que permite la elevación de los niveles de inventarios, es realizar una compra de oportunidad, como protección ante la escalada de precios.
- f) Ante el problema de escasez que genera la inflación, los proveedores se encuentran en una situación de ventaja que unida a sus propias exigencias financieras, da como resultado una reducción de los plazos de crédito.

El crecimiento del Capital de Trabajo significa una carga financiera adicional cuyo costo puede ser importante, lo que ocasiona una disminución en el rendimiento sobre la inversión, absorbiendo recursos, - que de otra manera, se destinarían a proyectos más productivos ó a - mejoras tecnológicas aumentando la productividad con todas sus ventajas conocidas.

Para no perder el control sobre el comportamiento del Capital de Trabajo se anotan las siguientes medidas:

- 1.- Cuidar que las necesidades adicionales del Capital de Trabajo, - sean en función del crecimiento en las ventas.
- 2.- Vigilar los programas de expansión y/o diversificación que requieran inversiones considerables en Capital de Trabajo.
- 3.- Hacer inversión de los excedentes de Tesorería en valores bursátiles para obtener un rendimiento que compense el costo de - financiamiento del Capital de Trabajo.
- 4.- Mantener los saldos mínimos en Tesorería.
- 5.- Luchar por evitar la elevación en los niveles de Cuentas por - Cobrar.
- 6.- Racionalizar los niveles de inventarios, balanceando los riesgos de elevación en los precios y de escasez con los ideales - de máxima rotación.
- 7.- Intensificar el uso de pasivos.

R E N T A B I L I D A D

Hunt, Williams y Donaldson en su libro Financiación Básica de los Negocios, describen a la función financiera de la siguiente forma: "Es - el esfuerzo para proporcionar los fondos que necesitan las Empresas - en las más favorables condiciones y a la luz de los objetivos del negocio", y divide esta función en tres partes importantísimas:

- 1.- "Lograr que la empresa cuente con fondos suficientes para pagar sus deudas corrientes y respaldar sus planes y programas futuros."

2.- " Conseguir los fondos en la mejor forma y bajo las mejores condiciones".

3.- " Vigilar la efectiva utilización de los fondos. "

La rentabilidad o rendimiento del Capital o Inversión de los Socios-Comunes, se determina dividiendo la utilidad neta (Utilidad de operación menos intereses, Impuestos y Dividendos Preferentes, en su caso) entre el Capital Contable Común (Inversión total de los Socios Comunes) quedando la fórmula de la siguiente manera:

$$\text{Rentabilidad del Capital Común} = \frac{\text{Utilidad Neta Común}}{\text{Capital Contable Común}}$$

Esta rentabilidad se mide con la utilidad neta, ya que a los socios-comunes les tocará la utilidad residual, la que resta de pagar los costos de otras fuentes de financiamiento y la parte que le corresponde al Fisco.

A continuación mostramos varias alternativas con que cuentan los dueños de una empresa para financiar sus inversiones en el Activo.

1a. Opción.- Aportar ellos todos los fondos necesarios.

$$\text{Activo} = \text{Capital Común.}$$

2a. Opción.- Aportar ellos una parte de la inversión, e invitar a otros socios para aportar la otra.

$$\text{Activo} = \text{Capital Común y Cap. Preferente.}$$

3a. Opción.- Aportar ellos una parte de la inversión y solicitar préstamos para cubrir la otra.

$$\text{Activo} = \text{Pasivo} + \text{Capital Común.}$$

4a. Opción.- Aportar ellos una parte y la otra dividirla entre otros socios (Preferentes) y algunos préstamos.

$$\text{Activo} = \text{Pasivo} + \text{Cap. Común} + \text{Cap. Preferente.}$$

Ilustraremos los ejemplos anteriores para observar el cambio en la rentabilidad de la Inversión de los Socios Comunes.

1a. Opción.- La Cía. La Luz, S.A., proyecta una inversión total en el Activo de \$ 70'000,000.- Ventas Netas de \$ 150'000,000.- y una Utilidad de Operación (Utilidad antes de Intereses e Impuestos) de \$ 40'000,000.-

Rentabilidad del Activo Total = $\frac{\text{Utilidad Neta de Operación}}{\text{Activo total en Operación}}$

Ventas: 150'000,000.-
Gastos Variables: 60'000,000.-
" Fijos: 50'000,000.-
Utilidad de Operación: 40'000,000.-

Rentabilidad del Activo de Operación.

$\frac{40'000,000.-}{70'000,000.-} = 57\%$

Rentabilidad del Capital Común:

$\frac{\text{Utilidad Neta Común}}{\text{Cap. Contable Común}} = \frac{20'000,000.-}{70'000,000.-} = 28\%$

2a. Opción.- Los dueños de la Cía., han decidido invertir la mitad de su Activo invitando a otros socios que aportarán \$ 35'000,000.- (50% de las inversiones en Activo) otorgándoles un 15% de rendimiento sobre su inversión. Como las inversiones en Activo van a ser las mismas, \$ 70'000,000.-, producirán las mismas ventas de \$ 150'000,000.- y una utilidad de Operación de \$ 40'000,000.- la rentabilidad del Activo Total en Operación será la misma:

Rentabilidad del Activo Total = $\frac{\text{Utilidad Neta de Operación}}{\text{Activo Total en Operación}}$

$\frac{40'000,000.-}{70'000,000.-} = 57\%$

Observemos la Rentabilidad del Capital Común:

Los socios invitados serán los primeros en recibir su utilidad, de ahí que se les denomine Socios Preferentes y a los otros Socios Comunes o Residuales.

Sobre esta base, deberá pagarse a los Socios Preferentes una cantidad fija anual de \$ 5'250,000.- (15% de \$ 35'000,000.-) sea cual sea la utilidad obtenida, quedando para los Socios Comunes la diferencia entre la utilidad neta después de I.S.R. y participación a los trabajadores y esa cantidad fija.

Utilidad de Operación	40'000,000.-
- I.S.R. y P.T.U.	<u>20'000,000.-</u>
Utilidad Distribuible	20'000,000.-
- Dividendos Preferentes	<u>5'250,000.-</u>
Utilidad Neta Residual	<u>14'750,000.-</u>

Rentabilidad del Capital = $\frac{\text{Utilidad Neta Residual}}{\text{Capital Contable Común}}$
Contable Común.

$$= \frac{14'750,000.-}{35'000,000.-}$$
$$= 42\%$$

En esta operación el rendimiento del Capital Contable aumentó de un 28% a un 42% utilizando Capital de los Socios Preferentes, en lugar de aportar ellos todo el capital, lo que se debe a la siguiente razón aritmética: si el activo producía para los Socios Comunes un 28% después de cubrir los impuestos, ese 28% + 15% de los socios da 43% para el 57% de rentabilidad del Activo Total, da el 14% que se les queda a los Socios Comunes. La Cía. deberá estar consciente del riesgo financiero que va a adquirir con los Socios invitados, ya que se está comprometiendo a entregar una cantidad fija de las utilidades a estos socios sin considerar las que en realidad se obtengan.

3a. Opción.- Se sustituirá a los Accionistas Preferentes, por un préstamo en el que se pagará el 15% anual.

Este cambio de fuente de financiamiento trae una ventaja, ya que el costo de las fuentes de financiamiento se denominan Intereses, Comisiones, etc., y estos Intereses, comisiones, gastos de financiamiento, etc., tienen como ventaja en relación a los dividendos, ser deducibles para el I.S.R. y P.T.U.

Es decir, los intereses se consideran Gastos para la empresa, disminuyendo los ingresos de la misma junto con los Costos y Gastos de Venta y Administración.

Siendo así por la diferencia por lo que se pagan impuestos.

A continuación determinamos la rentabilidad del Capital Contable Común en este ejemplo.

Utilidad de Operación	40'000,000.-	
- Intereses	<u>5'250,000.-</u>	(15% de \$35'000,000.-)
Utilidad Gravable	34'750,000.-	
- I.S.R. y P.T.U.	<u>17'375,000.-</u>	
Utilidad Neta	<u><u>17'375,000.-</u></u>	

Rentabilidad del Capital Contable = $\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Cap. Contable}}$

$$\begin{aligned} &= \frac{17'375,000.-}{35'000,000.-} \\ &= 49\% \end{aligned}$$

En esta forma de financiamiento, el rendimiento sobre su inversión se incrementa hasta un 49%, debido a que los intereses que se cubren a los prestamistas, son deducibles para el efecto del pago de I.S.R. y la Participación de los trabajadores, lográndose recuperar el 50% de la erogado es decir el 50% del 15%, pagándose el 7.5% de intereses.

Los socios deben saber que con esta fuente de financiamiento, su riesgo financiera también se incrementará porque a los prestamistas hay que pagarles los intereses y el Capital Principal en la fecha de su vencimiento hayan o no utilidades, lo que de no hacerlo, los podrán declarar en quiebra.

4a. Opción.- En esta alternativa se combinarán las fuentes de financiamiento y para cubrir los \$70'000,000.- de inversiones en el Activo se utilizará un 40% de Capital Común, 20% de Capital Preferente y un 40% de Pasivo a los mismos costos ya establecidos (15% para Pasivo y 15% para Capital Preferente).

La estructura financiera queda de la siguiente manera:

<u>Pasivo</u>		\$ 28'000,000.-
<u>Capital</u>		
Preferente	\$ 14'000,000.-	
Común	<u>28'000,000.-</u>	<u>42'000,000.-</u>
Total		<u>70'000,000.-</u>

Determinamos la Rentabilidad del Activo y del Capital Común:

$$\begin{aligned}
 \text{Rentabilidad del Activo Total} &= \frac{\text{Utilidad de Operación}}{\text{Activo Total de Op.}} \\
 &= \frac{40'000,000.-}{70'000,000.-} \\
 &= 57\%
 \end{aligned}$$

Utilidad de Operación	\$ 40'000,000.-	
- Intereses	<u>4'200,000.-</u>	(15% de \$ 28'000,000.-)
Utilidad Gravable	<u>35'800,000.-</u>	
- I.S.R. y P.T.U.	<u>17'900,000.-</u>	
Utilidad Distribuible	<u>17'900,000.-</u>	
- Dividendos Preferentes	<u>2'100,000.-</u>	(15% de \$ 14'000,000.-)
Utilidad Neta Común	<u><u>15'800,000.-</u></u>	

$$\begin{aligned}
 \text{Rentabilidad del Capital Contable Común} &= \frac{\text{Utilidad Neta Común}}{\text{Cap. Contable Común}} \\
 &= \frac{15'800,000.-}{28'000,000.-} \\
 &= 56\%
 \end{aligned}$$

Obsérvese que nuevamente subió la rentabilidad a un 56% pero con doble riesgo financiero.

Este sencillo ejemplo nos muestra que siempre que los costos de los dividendos preferentes y los intereses después de considerar los impuestos, sean menores que la tasa de rendimiento sobre la inversión en el activo la utilización de las fuentes de financiamiento de Pasivo y Capital Preferente, acrecentarán la rentabilidad de la Inversión de los Socios Comunes.

Después de analizar algunas alternativas para conseguir fondos y sus repercusiones en la rentabilidad del Capital Común, porque no es posible utilizar el dinero ajeno hasta en un 99 % ? Por los riesgos financieros implícitos en cualquiera de las fuentes de financiamiento. Dentro de estos riesgos por el uso de la palanca financiera, -- que es como se denomina al uso del dinero ajeno a un costo fijo, son dos los más importantes.

1.- El utilizar la Palanca Financiera involucra un compromiso entre la función liquidez y la función productividad, ya que al hacer lo se compromete la empresa a pagar los dividendos preferentes antes de realizar cualquier pago a los socios Comunes o se ha formado un pasivo para el pago de los intereses sobre los préstamos. Si no se pagan los dividendos preferentes, los socios residuales no recibirán nada y si no efectúan los pagos apropiados a los Acreedores, éstos podrán tomar posesión del negocio.

2.- El uso de la Palanca Financiera (Capital Preferente y Pasivo) -- aumenta las fluctuaciones en las utilidades disponibles para -- los socios residuales. Si aumenta la utilidad de Operación, -- las utilidades para los Socios Comunes aumentarán en mayor proporción.

Uno de los objetivos fundamentales al planear las fuentes de financiamiento en una Cfe., es elevar la utilidad residual sin hacer caer a la empresa en riesgos innecesarios, por lo que es útil conocer el Nivel de Utilidad de Operación (antes de Intereses e Impuestos) en el que la rentabilidad del Capital Común es la misma sin importar la forma de financiación. Definiéndose este nivel como "Punto de Indiferencia".

EL Punto de indiferencia puede calcularse por fórmula, siendo ésta la siguiente:

ACCIONES COMUNES CONTRA ACCIONES COMUNES Y PREFERENTES

$$\frac{X(1-t)}{N_1} = \frac{x(1-t) - F}{N_2}$$

Siendo X = Utilidad de Operación (antes de Interes e Impuesto) en el Punto de Indiferencia.

1 = Unidad.

t = Impuesto sobre la Renta y Participación a los trabajadores.

F = Importe de Dividendos Preferentes.

N₁ = Importe del Capital Común cuando solo hay capital común o - número de acciones comunes.

N₂ = Importe de Capital Común cuando hay tanto capital común como Preferente o Número de Acciones Comunes.

Utilizando el ejemplo de la 2a. opción, a continuación determinamos por fórmula el Punto de Indiferencia de Capital Común contra Capital Común y Preferente. (Cantidades a miles de pesos para facilitar las operaciones aritméticas).

$$\frac{X (1-.50)}{70,000} = \frac{X (1-.50) - 5,250}{35,000}$$

$$\frac{.50 X}{70,000} = \frac{.50 X - 5,250}{35,000}$$

$$17,500 X = 35,000 X - 367,500,000$$

$$17,500 X - 35,000 X = - 367,500,000$$

$$17,500 X = 367,500,000$$

$$X = 21,000,000$$

El punto de indiferencia para Capital Común contra Capital Común y Pasivo lo calculamos con la siguiente fórmula:

$$\frac{X (1-t)}{N_1} = \frac{(X-I) (1-t)}{N_2}$$

En donde I = Importe de Intereses.

Utilizando los datos de la 3a. opción:

$$\frac{X (1-.50)}{70,000} = \frac{(X-5,250) (1-.50)}{35,000}$$

$$\frac{.50 X}{70,000} = \frac{.50 X - 2,625}{35,000}$$

$$17,500 X = 35,000 X - 183,750,000$$

$$17,500 X - 35,000 X = 183,750,000$$

$$17,500 X = 183,750,000$$

$$X = 10,500,000$$

Nuevamente calculamos el Punto de Indiferencia para la combinación de Capital Común, Capital Preferente y Pasivo

$$\frac{X(1-t)}{N_1} = \frac{(X-I)(1-t) - F}{N_2}$$

En donde F = Importe de Dividendos Preferentes.

Utilizamos datos de la 4a opción:

$$\frac{X(1-.50)}{70,000} = \frac{(X-4,200)(1-.50) - 2,100}{28,000}$$

$$\frac{.50X}{70,000} = \frac{.50X - 2,100 - 2,100}{28,000}$$

$$14,000X = \frac{35,000X - 147,000,000 - 147,000,000}{28,000}$$

$$14,000X - 35,000X = -294,000,000$$

$$21,000X = 294,000,000$$

$$X = 14,000,000$$

Punto de Equilibrio Operacional.— Es el nivel de ventas donde se absorben los Costos y Gastos de Operación no teniendo la empresa pérdidas ni utilidades, por lo que para obtener utilidades, debe lograr ventas superiores a las del Punto de Equilibrio.

Para determinar el punto de Equilibrio es necesario clasificar los costos y gastos de operación (Costos de Venta, Gastos de Venta y Gastos de Admon.) en dos grandes grupos: fijos y Variables.

Costos Variables.— Son aquellos que varían en proporción directa con los volúmenes de producción y ventas, si este volumen aumenta por ejemplo en un 10% estos costos también aumentan en un 10%.

Se denomina costos fijos, aquellos que no cambian con la variación en el nivel de producción y ventas.

Normalmente los costos de teléfonos, calefacción, mantenimiento, luz y depreciaciones son costos fijos.

El punto de equilibrio de una empresa puede determinarse en cualquiera de las dos formas siguientes:

- 1.- Por medio de cálculos numéricos.
- 2.- Gráficamente.

Siendo el punto de equilibrio una igualdad entre las ventas y los Costos y Gastos totales, se representa por medio de la siguiente igualdad

$$V = CF + CV$$

Al permanecer los costos fijos constantes, la relación que existe entre los costos variables y las ventas, se determina así:

$$\frac{CV}{V} = XV$$

Quedando la fórmula como sigue:

$$V = CF + XV; \text{ de donde:}$$

$$V - XV = CF; \text{ factorizando con V:}$$

$$V(1-X) = CF, \text{ de donde}$$

$$V = \frac{CF}{1-X}$$

V = Nivel de Ventas en el Punto de Equilibrio Operacional.

CF = Costos Fijos.

X = Relación de Costos Variables a Ventas.

1 = Unidad.

Con el ejemplo de la primera opción, obtendremos el punto de equilibrio.

La Cfa. La Luz, S.A., proyectó su inversión en Activo de \$ 70'000,000.- Ventas Netas de \$ 150'000,000.- y una utilidad de operación de \$ 40'000,000.- Los costos variables ascendieron a \$ 75'000,000.- y sus costos fijos a \$ 45'000,000.-.

El punto de equilibrio se localizará en el siguiente nivel de ventas:

$$V = \frac{CF}{1-X} \text{ de donde:}$$

$$V = \frac{45'000,000}{1-.50}$$

$$V = \frac{45'000,000}{.50}$$

$$V = 90'000,000$$

Si la Cía. vende \$ 90'000,000.- no sufrirá pérdidas ni obtendrá utilidades de Operación como podemos observar al determinar un pequeño Edo. de Resultados.

Ventas Netas	\$ 90'000,000.-
<u>COSTOS Y GASTOS DE OPERACION</u>	
- Costos y Gastos Variables (.50¢ de \$90'000,000.-)	<u>45'000,000.-</u>
Utilidad Marginal	45'000,000.-
- Costos y Gastos Fijos	<u>45'000,000.-</u>
Utilidad de Operación	- 0 -

Para que la Cía. pueda conocer el número de unidades necesarias para llegar al punto de equilibrio, sobre todo si produce y vende un solo tipo de artículos con precios semejantes, dividirá el resultado obtenido con la fórmula anterior, entre el precio por unidad.

Es útil para la Cía., conocer el monto de utilidades a obtener con determinado volumen de ventas.

Lo anterior puede determinarse utilizando cualquiera de las dos fórmulas siguientes:

$$U = V - (CF + CV); \text{ como } CV = XV$$

$$U = V - CF - XV$$

$$U = V - XV - CF$$

$$U = V(1-X) - CF$$

La Cía. proyecta vender \$ 150'000,000.-, las utilidades a obtener son:

$$U = 150'000,000.- (1-.50) - 45'000,000.-$$

$$U = 75'000,000.- - 45'000,000.-$$

$$U = 30'000,000.-$$

Fórmula 2:

$$U = (V^1 - V) (1 - X) \text{ de donde;}$$

V^1 = Ventas proyectadas

V = Ventas en el Punto de Equilibrio

X = Relación de Costos Variables a Ventas.

De donde:

$$U = (150'000,000.- - 90'000,000.-) (1 - .50)$$

$$V = 60'000,000.- (.50)$$

$$V = 30'000,000.-$$

Para que la Compañía pueda conocer lo que debe vender para obtener una utilidad de Operación dada aplicará la siguiente fórmula:

$$\text{Ventas} = \text{Costos Totales} - \text{Utilidad.}$$

$$V = CF + CV + U; \text{ de donde:}$$

$$V = CF + XV + U$$

$$V - XV = CF + U$$

$$V(1-X) = CF + U$$

$$V = \frac{CF + U}{1 - X}$$

Si la Cía. desea obtener una utilidad de Operación de \$ 50'000,000.- necesitará vender:

$$V = \frac{45'000,000.- + 50'000,000.-}{.50}$$

$$V = \frac{95'000,000.-}{.50}$$

$$V = 190'000,000.-$$

Comprobación:

Ventas	190'000,000.-
- Costos Variables	
(.50 de 190'000,000)	<u>95'000,000.-</u>
	95'000,000.-

	95'000,000.-
- Costos Fijos	<u>45'000,000.-</u>
Utilidad de Operación	50'000,000.-

El punto de equilibrio se puede determinar también gráficamente, y se localiza en la intersección de la línea de las Ventas con la de los gastos y costos totales de Operación, obteniéndose utilidad cuando la línea de las ventas sobrepasa el punto de equilibrio y pérdida cuando no logra lo anterior.

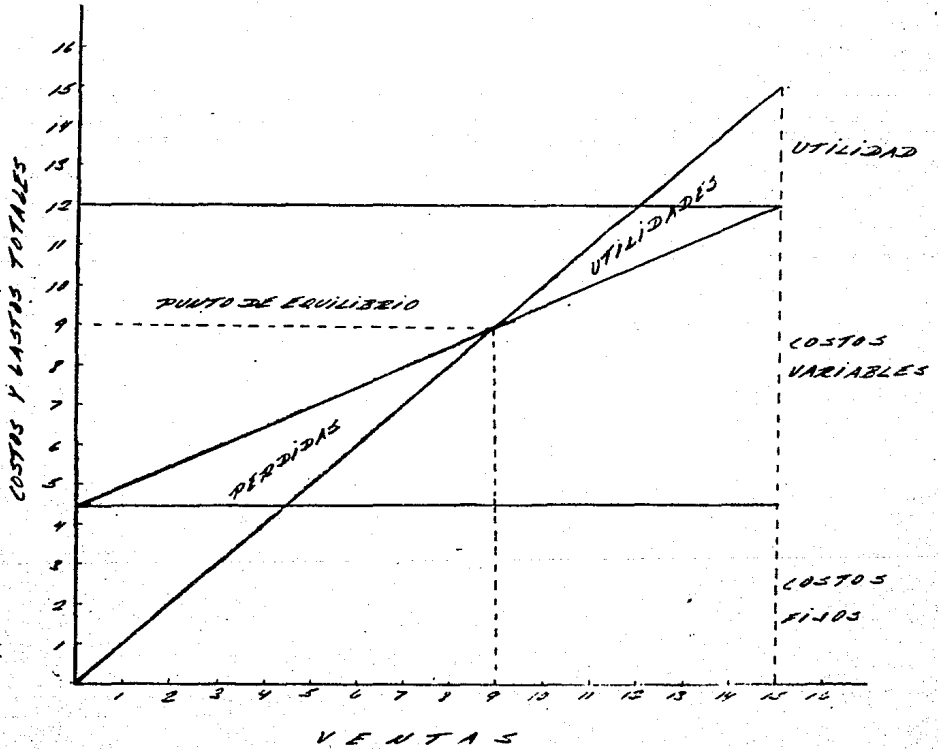
Hay varias formas de presentar esta gráfica, siendo algunas de las principales las siguientes:

- 1.- Gráfica de Punto de Equilibrio en función a Costos y Gastos.
- 2.- " " " " " " " " a Utilidades y Pérdidas.

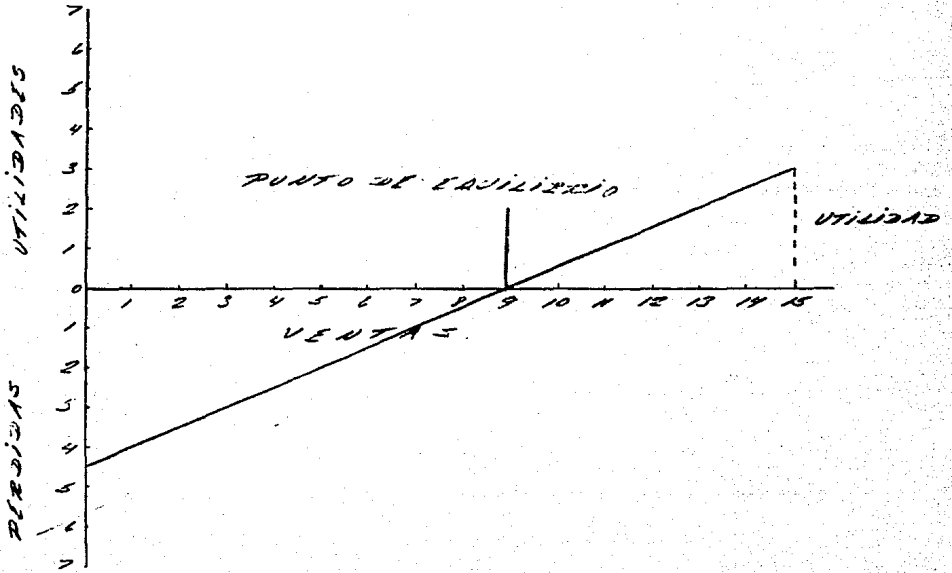
Para ejemplificar el dato anterior utilizaremos el caso de la Compañía La Luz, S.A. en donde sus ventas son las siguientes:

Ventas =	\$ 150'000,000.-
Costos Variables =	75'000,000.-
" Fijos =	45'000,000.-
Utilidad de Op. =	30'000,000.-

GRAFICA DEL PUNTO DE EQUILIBRIO (FORMA 1)



GRAFICA DEL PUNTO DE EQUILIBRIO (FORMA 2)



CONCLUSION

Es necesario que gobierno y población, actúen realmente con eficiencia y cordura para terminar con un problema que nos lleva a la mayoría a la miseria absoluta, pudiendo volver así al camino de estabilidad y restauración -- total.

BIBLIOGRAFIA

INFLACION
ESTUDIO ECONOMICO, FINANCIERO
Y CONTABLE.
ARMANDO FEREZ DE LEON
E. S. C. A. 1982.

APUNTES DE RENTABILIDAD
C.P. ELSA ALVAREZ MALDONADO
FAC. DE CONTADURIA Y ADMON.
U. N. A. M.

INFLACION Y DEMOCRACIA
EL CASO DE MEXICO
DAVID BARKIN Y GUSTAVO ESTEVA
EDITORIAL SIGLO XXI, 1982.