

138
2Ej.



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

Facultad de Contaduria y Administración

" PLANEACION DE UTILIDADES EN EPOCAS DE INFLACION "

SEMINARIO DE INVESTIGACION CONTABLE QUE EN OPCION AL GRADO DE

LICENCIADO EN CONTADURIA

P R E S E N T A :

NESTOR TOVAR ROA

Profesor del Seminario

C. P. JORGE RESA MONROY



1987



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.

INDICE

	PAGINA
INTRODUCCION	
CAPITULO I GENERALIDADES	5
1.1 Utilidad	6
1.1.1. Definición	7
1.1.2. Clases de Utilidad	8
1.1.3. Diferencia entre Utilidad Contable y Utilidad según la Economía	12
1.1.4. Filosofía Empresarial de las Utilidades ..	15
1.1.5. Aspecto Contable de las Utilidades ..	17
1.1.6. Aspecto Fiscal de las Utilidades	21
1.1.7. Importancia de las Utilidades	23
1.2 Inflación	26
1.2.1. Definición	27
1.2.2. Causas	28
1.2.3. Fenómenos	30
1.3 Efecto de la Inflación en las Utilidades	33
CAPITULO II METODOS APLICABLES PARA CORREGIR LOS EFECTOS DE LA INFLACION EN LA INFORMACION FINANCIERA	40
2.1 Método de Ajustes por Cambios en el Nivel General de Precios	44
2.2 Método de Contabilidad en Base a Valores Actuales o de Reposición	48
2.3 Determinación Fiscal de la Ganancia o Pérdida Inflacionaria	73
CAPITULO III PLANEACION DE UTILIDADES	80
3.1 Definición de Planeación de Utilidades y Objetivo de las mismas	81
3.2 Necesidad de efectuar la Planeación de Utilidades	84
3.3 Procedimiento para llevar a cabo la Planeación de Utilidades	87
3.4 El Presupuesto como Herramienta Fundamental	88
3.5 El Punto de Equilibrio	100
3.6 El Licenciado en Contaduría en la Planeación de Utilidades	100
3.7 Ventajas y Desventajas de la Planeación de Utilidades	146

CAPITULO IV	PARTICIPACION DE UTILIDADES	149
4.1	Participación a los Trabajadores.....	150
4.2	Participación al Gobierno (Impuesto sobre la Renta).....	158
4.3	Participación a los Accionistas.....	170
4.3.1.	Dividendos.....	171
4.3.1.1.	Dividendos en Efectivo.....	176
4.3.1.2.	Dividendos en Acciones.....	178
	- Significado para la Empresa.....	178
	- Significado para el Inversor.....	184
4.3.1.3.	Dividendos en Especie.....	187
4.3.1.4.	Dividendos Mixtos.....	187
4.3.1.5.	Dividendos Fictos.....	187
4.3.2.	Ajuste Técnico a los Precios.....	188
4.3.2.1.	Generalidades.....	189
4.3.2.2.	Dividendos en Efectivo.....	190
4.3.2.3.	Dividendos en Acciones.....	193
4.3.2.4.	Suscripciones Pagadas.....	196
4.3.2.5.	Suscripciones pagadas Combinadas con Dividendos en Efectivo.....	200
4.4	Enajenación de Acciones.....	206
4.4.1.	Oferta Pública de Acciones (Colocación).....	207
4.4.2.	Valor Nominal, Valor en Libros y Valor de Mercado de una Acción.....	211
4.4.3.	Evaluación del Precio de la Acción....	214
4.4.3.1.	Relación Precio-Valor en Libros.....	214
4.4.3.2.	Relación Precio-Utilidad.....	218
	CONCLUSIONES	223
	BIBLIOGRAFIA	228

INTRODUCCION

INTRODUCCION

Mucho se ha discutido en la actualidad sobre la teoría de que el verdadero fin de una empresa es el de prestar un servicio y satisfacer una necesidad, pero, si no obstante lo anterior, no obtiene utilidades adecuadas en relación a sus inversiones, será un fracaso desde el punto de vista de sus propietarios; es entonces el objetivo " utilidad " uno de los mas importantes dentro de la empresa, ya que solo una negociación productiva logrará subsistir en esta cambiante economía moderna.

Se considera que es a través del cuidado de sus finanzas como lograrán los empresarios el mejor desarrollo de una empresa, ya que, no es época de despilfarros financieros, ni de toma de decisiones a base de corazonadas, es el momento de la superación a base de la maximización de los recursos y la optimización de los conocimientos del ser humano. Esta tesis tiene por objeto mostrar integradas herramientas tan valiosas como el punto de equilibrio, el presupuesto y el boletín B-10, que pueden ayudar al Licenciado en Contaduría a manejar empresas con mínimo de riesgos y mas exitosamente; por lo tanto profundiza en cada uno de los aspectos mencionados anteriormente, tratando de que al lector le quede una idea clara de éstos. Además constituye una realisación en el plano teórico y representa un instrumento de utilidad en el nivel de la práctica, para funcionarios administrativos, financieros, industriales, comerciantes, trabajadores y autoridades fiscales.

Sin olvidar que esta investigación se refiere a la "planeación de utilidades en épocas de inflación", deseo hacer hincapié en la importancia que tiene la "participación de utilidades" en México, ya que representa una superación, tanto desde el punto de vista ético, como también, y sobre todo, desde el punto de vista práctico, es decir, atañe al beneficio económico de todos. - Dicha superación consiste en que el empresario comprenda que de hecho, sus utilidades aumentarán considerablemente en la medida en que logre vincular - de un modo real y efectivo, de una manera emocional y eficaz - al trabajador con las actividades de la empresa; hacer sentir al trabajador que de hecho, el mayor éxito económico de la empresa repercutirá en mayores beneficios en su favor; y esa auténtica vinculación, esa genuina solidaridad entre patronos, empleados y obreros, sólo puede conseguirse mediante un régimen que efectivamente haga participar a los segundos y terceros en los beneficios de la empresa.

Al realizar esta investigación sobre la "planeación de utilidades en épocas de inflación", quedo con la convicción de la trascendencia de ésta para el desarrollo económico del país, razón por la cual deseo invitar a colegas y futuras generaciones a que den forma a su saber polifacético en esta materia, escribiendo sobre el presente tema, con el cual ofrecerán facilidades a todos aquellos que estén interesados tanto en la teoría como en la práctica.

CAPITULO I
GENERALIDADES

UTILIDAD

DEFINICION

Utilidad. (Latin Utilitis). Provecho que se saca de una persona o cosa (Sinónimo: vgr. Provecho e interés).

Ingreso procedente del trabajo, del capital o de la actividad mercantil.

El término " utilidad " es de origen latino; viene de la palabra " util " de " utilitis " que significa usar, servirse de.....; etimológicamente denota la propiedad de servir o poder ser usada para algo.

Contablemente, utilidad es " la ganancia resultante del empleo de capital en cualquier negocio; la ganancia pecuniaria en cualquier transacción u operación; el superávit que queda del empleo del capital después de cubrir todos los gastos y de hacer previsión para cualquier pérdida del mismo capital; en el excedente del precio de venta sobre el costo ".

Los economistas señalan los términos " beneficio " y " crédito " como sinónimo de utilidad y consideran que los diversos factores de la producción originan ingresos que contribuyeron a la consecución de la misma.

Financieramente interesan básicamente los criterios económicos y contables, para combinarlos y aplicarlos con el objeto

de desempeñar mejor nuestras funciones; es decir, en algunos casos utilizamos técnicas contables y en otros casos hacemos uso de los conceptos económicos. Naturalmente que también nos apegaremos a los lineamientos que el fisco señala y concebir técnicamente las ideas del hombre de negocios.

Podemos concluir que tanto para los economistas como para los contadores, las utilidades de la empresa tienen el mismo significado práctico, es decir, son las ganancias correspondientes al capital aportado por los accionistas; sin embargo, difieren en su determinación.

CLASES DE UTILIDAD

Antes de entrar en detalle en el aspecto fiscal y contable de las utilidades, es importante mencionar las clases de utilidades que existen, con el fin de tener un panorama más amplio y conocer los cambios que ha tenido la terminología "utilidad".

Utilidad Bruta.- Es la diferencia entre las ventas netas y el costo de los artículos vendidos, debiéndose entender por ventas la diferencia que resulta de restar a las ventas totales el importe de las devoluciones, rebajas y bonificaciones.

Utilidad sobre Ventas.- Es la que se obtiene de deducir a la utilidad bruta, el importe de los gastos de ventas.

Utilidad de Operación. Es aquella que se obtiene al deducir a la utilidad sobre ventas los gastos de administración y aumentar o disminuir la utilidad o pérdida financiera.

Utilidad Financiera.- Es la que resulta al deducir de los productos financieros, los gastos financieros.

Utilidad por Aplicar.- Son las utilidades obtenidas que aún no se han destinado para crear o aumentar reservas, o bien, - para ser distribuidas entre los accionistas de la entidad.

Utilidad Acumulada.- Es la que proviene de dos o mas ejercicios que no se han aplicado o distribuido.

Utilidad por Repartir.- Son aquellas destinadas a repartirse entre los accionistas o socios de una entidad, sobre las cuales aún no se han decretado los dividendos correspondientes. - Una vez decretados los dividendos, éstos deben presentarse en el pasivo circulante.

Utilidades por Realizar.- Son aquellas que provienen de operaciones efectuadas pero que no pueden considerarse como realizadas, por lo que se difiere a futuros ejercicios su aplicación a pérdidas y ganancias.

Utilidades sobre Operaciones No Propias del Negocio.- - Son aquellas que resultan de operaciones distintas al giro del negocio.

gocio, pero que se llevan a cabo como una medida de administración.

Utilidad Estimada.- En virtud de que la utilidad es un valor originado por los factores de la producción que se realiza por la diferencia entre los ingresos y los costos determinados para producir esos ingresos, en la contabilidad se presenta el problema de precisar cuáles han sido los costos que han originado esos ingresos.

En la determinación de costos, están incluidos partidas tales como: amortizaciones, depreciaciones, etc., cuya estimación se basa en apreciaciones subjetivas, que jamás pueden ser exactas, convirtiéndose la determinación de esas partidas en el cálculo de lo que corresponde a los ingresos percibidos; en tales condiciones, si no es posible precisar todos los costos que producen los ingresos con exactitud, la utilidad representará como consecuencia una estimación más o menos aproximada a la verdad.

Utilidad Capitalizada.- Adición a la cuenta capital de las ganancias realizadas y líquidas.

Utilidad Decreciente.- La intensidad de satisfacción de una necesidad va disminuyendo a medida que se satisface y se llega hasta la saciedad; después de esta si aún se suministra el bien, se producirá hastío y finalmente padecimiento. En consecuencia, la utilidad de un bien cualquiera, es decir su capacidad pa-

ra satisfacer una determinada necesidad es decreciente.

Utilidad Diferida.- La que se producirá e incidirá en un ejercicio futuro, aún cuando se conozca enseguida cuál ha de ser su monto.

Utilidad Marginal o Final.- La determinada por la última porción del bien poseído, aquella que aún es necesaria para evitar un dolor o satisfacer por completo una necesidad. Resulta indiferente poseer otra porción más.

Utilidad Pública.- se dice de lo que es declarado de provecho para la Comunidad.

Utilidad Relativa.- La que procura una porción aislada de un bien.

Utilidad Total.- Suma de las utilidades que proporcionan cada una de las porciones poseídas de un bien determinado.

Utilidad Gravable.- Llamada de este modo por el fisco para diferenciarla de la que contablemente obtiene la empresa, debido a que generalmente existe discrepancia entre las dos.

Como se puede ver, existen gran cantidad de conceptos de "utilidad", pero en los puntos 1.1.5. y 1.1.6. únicamente trataremos los de uso general para empresas comerciales e

industriales.

DIFERENCIA ENTRE UTILIDAD CONTABLE Y UTILIDAD SEGUN LA ECONOMIA

UTILIDAD CONTABLE.- Es el rendimiento que queda en poder del productor después de deducir sueldos y salarios, rentas, el costo de los materiales consumidos y del capital fijo amortizado, los intereses normales sobre el capital propio o ajeno y una cantidad suficiente para cubrir cualquier riesgo, puesto que toda empresa tiene peligro de una pérdida, especialmente cuando desembolsa de antemano el importe de los costos de producción y corre peligro de no reembolsarlos íntegramente en el precio y en la venta; en otras palabras, es el excedente entre el precio de costo y el de venta en cualquier transacción. El superávit que queda del empleo del capital después de cubrir todos los gastos y hacer provisión para cualquier pérdida del mismo.

UTILIDAD SEGUN LA ECONOMIA.- En tratados de teoría económica, utilidad es la aptitud que se atribuye a los bienes de servir como medios de satisfacción directa o indirecta, así como la importancia del destino que le asignamos.

El beneficio de la empresa tiene las siguientes características:

- a) Sólo puede determinarse después de terminado el pro-

ceso productivo: la renta, el salario y el interés - del capital, siendo cantidades en cierto modo pre-de terminables, deben cubrirse sin esperar el final de dicho proceso, o sea, cuando los productos elaborados son vendidos en el mercado.

- b) El beneficio de la empresa es desconocido, puesto -- que depende de las ventas realizadas.
- c) La utilidad del empresario resulta de la combinación que hace del capital y del trabajo; en tanto que renta, salario e interés constituyen el precio por rea- lizar esta fuente de ingresos.

Indicar con precisión de dónde provienen los beneficios de la empresa es un tanto difícil; porque no solamente coordina - el capital y el trabajo, sino que en muchas ocasiones a ella co- rresponde encontrar mercados para sus productos, implantar nuevos sistemas de trabajo en los que se ahorre tiempo, esfuerzo y mate- ria prima; y en otras ocasiones, también el empresario aporta big- nos o dinero en efectivo para la marcha del negocio. Por lo ante- rior; Kleinwatcher, queriendo hacer una recopilación de opinio- nes, las divide en tres clases:

- 1.- Los que opinan que el beneficio proviene del capital.
- 2.- Aquellos que piensan que el beneficio del empresario

es el legítimo producto de su actividad.

3.- Por último, la opinión de los representantes del llamado socialismo científico, que llegan a la conclusión de que el beneficio se obtiene de la explotación del trabajador, al que no se le paga el producto íntegro de su trabajo.

Se podría opinar, adoptando una posición ecléctica, que los beneficios que obtiene la empresa no pueden atribuirse de manera singular a este o aquel elemento, sino que toda vez que el empresario unifica al capital con el trabajo, procurándoles al primero el pago de un dividendo, y al segundo proporcionándole un salario, resulta lógico que lucre de los dos, considerando este lucro como una compensación a su propio esfuerzo.

Carlos Gide distingue dos especies de provechos: aquél que debe considerarse como una remuneración al empresario por su trabajo de coordinación, que resulta perfectamente legítimo; y el llamado super-provecho, que depende de ciertas condiciones favorables para producir a menos del costo normal y vender a mayor precio. A este super-provecho es al que se deben las grandes fortunas y sólo la justicia en el caso de inventos, de transformaciones en el sistema de producción que permitan elaborar más a menor costo; resulta como una especie de prima a la intervención o transformación empleadas.

FILOSOFIA EMPRESARIAL DE LAS UTILIDADES

La administración financiera se define a través de las funciones y responsabilidades de los administradores financieros. Aunque los detalles específicos varían entre las organizaciones, algunas tareas financieras son básicas. Los fondos se obtienen de fuentes financieras externas y se distribuyen entre diferentes aplicaciones. En las operaciones de una empresa debe medirse y controlarse el flujo de fondos. Los beneficios que obtienen las fuentes de financiamiento asumen la forma de rendimientos, reembolsos, productos y servicios. Estas funciones financieras básicas deben efectuarse en todo tipo de organizaciones con fines de lucro.

Las principales funciones de los administradores financieros son planear, adquirir y utilizar los fondos en tal forma que se incremente al máximo la eficacia de operación de la organización. Esto requiere el conocimiento de los mercados financieros a partir de los cuales se obtienen los fondos, y de la forma como se toman decisiones sólidas de inversión, y se estimulan operaciones eficaces. Los administradores deben considerar un gran número de fuentes y usos alternativos de fondos al tomar sus decisiones financieras. Por ejemplo, habrán de decidir entre fondos internos o externos, proyectos a corto o a largo plazo, fuentes de fondos a corto o a largo plazo, y tasas de crecimiento de mayor o menor magnitud.

Hasta este punto, el análisis relativo de la función de las finanzas se ha aplicado a todo tipo de organizaciones. Lo único acerca de las organizaciones de los negocios es que se encuentran directa y cuantificablemente sujetas a la disciplina de los mercados financieros. Dichos mercados determinan en forma continua la tasación de los valores de las empresas, proporcionando así una medida de rendimiento de la empresa. Una consecuencia de la revaloración que hacen los mercados de capitales respecto al rendimiento administrativo es que se produce un cambio continuo en los niveles relativos de tasación de las empresas. Es decir, los cambios en los valores señalan cambios en el rendimiento. Por lo tanto, este tipo de tasación estimula la eficacia y proporciona incentivos a los administradores para que mejoren su rendimiento. Es más difícil tratar de apreciar la eficacia y el rendimiento de organizaciones que no sean de negocios porque no se dispone de mercados financieros que las valoren en forma continua y que evalúen su rendimiento

METAS DE LA EMPRESA

Los objetivos de la administración financiera se han formulado en el contexto de los procesos de valoración de los mercados financieros. La principal meta de la administración financiera es incrementar al máximo la utilidad de los accionistas. La disciplina de los mercados financieros se pone en práctica mediante la formulación de los objetivos de la empresa en términos de los intereses de los accionistas. De este modo, las empresas que

tienen mejor rendimiento también tienen mayores precios en sus acciones y pueden obtener fondos adicionales bajo condiciones más favorables. Cuando los fondos se entregan a empresas con tendencias favorables en el precio de sus acciones, los recursos de la economía se dirigen a sus aplicaciones más eficaces. En consecuencia, en este estudio se opera bajo un supuesto de que la meta principal de la administración es incrementar al máximo el caudal de los accionistas.

ASPECTO CONTABLE DE LAS UTILIDADES

Dentro de este tipo de utilidades se encuentran las utilidades que van resultando de irse deduciendo en el estado de resultados, de las "ventas" o "ingresos totales" de una empresa, todos los costos y gastos incurridos por la misma, hasta llegar a la "utilidad contable" propiamente dicha; así tenemos:

- Utilidad Bruta
- Utilidad de Operación
- Utilidad Neta o Contable
- Utilidad Líquida o del Ejercicio

Con lo que respecta a la obtención de la utilidad del ejercicio, tenemos que la utilidad neta se obtiene después de deducir las ventas brutas efectuadas en un período dado, una serie de partidas de costos y gastos incurridos o aplicados en ese mismo período, es decir, al total de ventas efectuadas se les

deducen primeramente las devoluciones y rebajas habidas, a las -
cuales a su vez se les deduce el costo de ventas, o costo de la
mercancía vendida, el cual se obtiene:

- En las Empresas Comerciales.- Aumentando al inventario de las mercancías al iniciarse el ejercicio, las compras habidas durante el mismo y disminuyendo del - total obtenido el inventario de mercancías levantado al final del ejercicio.

- En las Empresas Industriales.- Aumentando al inventario inicial de artículos terminados, el costo de producción incurrido en el ejercicio y disminuyendo del total obtenido, el inventario final.

A la diferencia que se obtenga después de deducir a - las ventas netas el importe del costo de la mercancía vendida se le da el nombre de " utilidad bruta ", es decir, ésta representa la utilidad que se obtiene por la venta de las mercancías, habiendo deducido únicamente las erogaciones incurridas por su adquisición o fabricación, incluyendo los gastos habidos, hasta que dichas mercancías han sido puestas en las bodegas de la empresa, - sin haberse aún deducido ningún otro tipo de gasto (de venta, administrativo o financiero).

De la utilidad bruta obtenida se deducen:

- Todos aquellos gastos de carácter administrativo como son sueldos y salarios devengados por el personal administrativo, telégrafo, renta, luz, teléfono, papelería, depreciación de activos, etc., de los diferentes departamentos administrativos.
- Todos aquellos gastos motivados por la venta de la mercancía como son sueldos y comisiones al personal de ventas, gastos de transporte, gastos de propaganda, depreciación de activos al servicio del departamento de ventas, renta, teléfono, papelería, telégrafo, luz, etc.

Los gastos de administración y venta que se citan, se deducen de la " utilidad bruta ", obteniendo así la utilidad de operación, es decir, la utilidad obtenida una vez deducidos los gastos incurridos con motivo de transacciones directamente relacionados con la operación principal del negocio.

De dicha utilidad de operación se deduce a la vez:

- Todos aquellos gastos de carácter financiero con motivo de descuento de documentos por cobrar, y en general, todo tipo de intereses vencidos o pagados, originados por la obtención de créditos, siempre y cuando dichos créditos sean resultado de la operación propiamente. Estos gastos se compensarán total o parcialmente.

te con los ingresos por productos financieros que en su caso se obtengan, o sea, a los intereses a que se tenga derecho, o también sean percibidos con motivo de cualquier concepto que no guarde relación directa en el giro primordial de la empresa.

- Cualquier otro tipo de gasto de índole diferente que no tenga relación directa con las operaciones principales de la empresa, mismos gastos que también se compensarán con los productos de naturaleza diversa a las operaciones principales del negocio.

Después de haber deducido a la utilidad de operación los conceptos de gastos mencionados anteriormente, se habrá obtenido la utilidad neta antes de impuestos o utilidad contable.

De dicha " utilidad neta " o " contable " se deducirán a su vez:

- La participación a los trabajadores de las utilidades correspondiente a un 10% como mínimo de las utilidades obtenidas, según resolución publicada el 4 de mayo de 1985, determinada por La Ley Federal del Trabajo.
- El impuesto sobre la Renta correspondiente a un 42% sobre la propia Ley del I.S.R.

Después de haber deducido los conceptos de P.T.U. e -
I.S.R., habremos obtenido la " utilidad líquida ", la cual en ba-
lance general denominaremos " utilidad del ejercicio ".

ASPECTO FISCAL DE LAS UTILIDADES

Debido a las reformas de la Ley del Impuesto sobre la -
Renta en el período de transición del 1° de enero de 1987 al 31 -
de diciembre de 1990, definirá la utilidad fiscal conforme a la
base tradicional y a la base nueva. En el punto 4.2. se profundi-
zará sobre esta transición.

1. BASE TRADICIONAL

TITULO VII

Del sistema tradicional del Impuesto sobre la Renta a -
las actividades empresariales.

(Este Título VII estará vigente del 1° de enero de 1987
al 31 de diciembre de 1990).

Disposiciones Generales

Artículo 10 BIS.- Base del Impuesto sobre la Renta de -
las sociedades mercantiles.

Los organismos descentralizados que realicen preponderantemente actividades empresariales, las instituciones de crédito y las sociedades mercantiles deberán calcular el impuesto sobre la renta que les corresponda, aplicando al resultado fiscal obtenido en el ejercicio, la tarifa contenida en el artículo 13 de esta Ley.

Determinación de la utilidad fiscal:

* La utilidad fiscal del ejercicio se determina disminuyendo de la totalidad de ingresos acumulables obtenidos en el mismo, las deducciones autorizadas por este Título, salvo las señaladas en los artículos 22 fracción IX y 51 de esta Ley.

2.- BASE NUEVA

TITULO II

De las Sociedades Mercantiles.

Disposiciones Generales.

Artículo 10.- Cálculo del Impuesto sobre la Renta de las sociedades mercantiles.

Las sociedades mercantiles deberán calcular el impuesto sobre la renta, aplicando al resultado fiscal obtenido en el ejer-

cicio la tasa del 35%.

Determinación de la utilidad fiscal:

- a) Se obtendrá la utilidad fiscal disminuyendo de la totalidad de los ingresos acumulables obtenidos en el ejercicio, las deducciones autorizadas por este título.
- b) A la utilidad fiscal del ejercicio se le disminuirán en su caso las pérdidas fiscales pendientes de aplicar de otros ejercicios.

IMPORTANCIA DE LAS UTILIDADES

La "utilidad" es un factor de primordial importancia para toda empresa, sobre todo en épocas inflacionarias, en vista de las repercusiones a que tiene lugar en el mundo de los negocios, tanto en el aspecto financiero, como en lo relacionado con el sistema impositivo.

La importancia de una adecuada "planeación de utilidades en épocas de inflación" interesa a:

- Accionistas o Socios de la empresa para que tengan confianza y seguridad en que sus aportaciones o inversiones estén teniendo una rentabilidad satisfactoria.

- El Consejo de Administración para demostrar que están administrando de manera correcta los recursos de la entidad de acuerdo a estatutos establecidos.
- Los Directivos y Financieros para planear adecuadamente las utilidades de ejercicios posteriores.
- Los Trabajadores para conocer el resultado de la entidad y asegurarse de una correcta distribución en la participación de utilidades.
- Los Proveedores que como ya se sabe, algunos de ellos están interesados en los estados financieros para determinar y vigilar constantemente un límite de crédito.
- La Banca para determinar el monto de los financiamientos de acuerdo con la capacidad de pago, así como, obtener la seguridad y garantía de los créditos de acuerdo con la productividad de la entidad.
- El Estado ya que desea tener seguridad de que los contribuyentes han declarado correctamente y justamente sus impuestos, así como, la obtención razonablemente correcta de datos para fines estadísticos y para planeación económica del país.

- Los Inversionistas para medir la posibilidad y conveniencia en ingresar como accionistas de acuerdo al rendimiento de la entidad.

INFLACION

DEFINICION

Inflación. (Latín Inflatio-Onis). Acción y efecto de inflar o inflarse. Desequilibrio económico que se produce cuando los medios de pago de un país (dinero circulante, crédito bancario, etc.) son excesivos con la comparación de bienes y servicios; el síntoma más visible e inmediato es el alza general de precios que equivale a una devaluación de la moneda. .

Se considera difícil de establecer una definición de la inflación, ya que en primer lugar no es propio de estudio dentro de la profesión contable y en segundo lugar, intervienen varios factores que se relacionan entre sí, lo que ocurre en uno de ellos se transmite a los demás de diferente manera, por lo cual trataremos de dar una definición con carácter financiero.

La " Inflación " es un fenómeno monetario y un proceso evolutivo que da como resultado el incremento en el circulante - sin un consecuente aumento proporcional de bienes y servicios, y la pérdida del poder adquisitivo de la moneda en circulación.

Como podemos darnos cuenta, la definición antes expuesta es muy general, ya que como se mencionó con anterioridad, es una interrelación de varios factores que no son materia de estudio del presente trabajo y entre los más importantes mencionaremos los siguientes:

- La creciente demanda de los productos por parte de los consumidores y la poca oferta de dichos productos.
- El excesivo monopolio de los productos por parte de los acaparadores, sin el debido control de las autoridades federales.
- Aumento del gasto público por parte del gobierno federal sin una adecuada distribución, administración y control de los egresos de la federación.
- Falta de un adecuado control racional de precios e intento de corregir las distorsiones del aparato productivo y distributivo de los productos.
- Falta de políticas por parte del gobierno federal para limitar sus erogaciones, en función al monto de sus ingresos y control de subsidios.
- Falta de medidas de austeridad y fomento del ahorro monetario para evitar en lo posible el aumento del circulante.

CAUSAS

En realidad son muchas las causas que dan motivo a la -

inflación; pero la profesión contable no se avoca a estudiar estructuras sobre la inflación, las causas que se mencionan a continuación son producto de los puntos de vista de autores especializados en la materia , y son los siguientes:

- El desequilibrio desmesurado tanto en demandantes como la capacidad instalada para producir productos y satisfactores.
- Falta de presupuestación, administración y control del gasto público en función a los ingresos del estado.
- Aumento del circulante, sin su consecuente respaldo que sería el aumento a la producción de bienes y servicios.
- Aumento de salarios sin el debido respaldo de aumento a la productividad.
- Aumento de las tasas de interés, que dará como consecuencia aumento del costo de financiamiento en las empresas productivas del país.
- Medidas inadecuadas para desaparecer el excesivo intermediarismo y evitar el desmesurado aumento a los precios, que sería ya una consecuencia de la inflación.

Como se observa en los puntos anteriores, son causas - muy generales y que es muy difícil de entender si no se tienen - las bases técnicas, conocimientos en materia económica y adecuado análisis crítico de los factores estructurales, monetarios y sociales que dan motivo a los fenómenos inflacionarios que aquejan a nuestro país

FENOMENOS

Los principales fenómenos producidos por la inflación - que afectan a la empresa en forma directa son:

- Escasez. Provocada por fenómenos naturales o provocada artificialmente por ocultamiento, la escasez hace su aparición y los precios en general suben. Para el administrador, aparece el problema de tener que surtir de lo necesario para cumplir con sus programas, ya sean de producción, ventas o de utilidades. Lo que conseguía antes sin dificultades y a un precio estable, ahora lo tendrá que conseguir persiguiendo a todos sus proveedores y pagando el precio que le pidan; a riesgo de que falle su programa de producción.

- Carestía de Trabajo. Inmediatamente el trabajo se escasea. Las demandas obreras para aumentar los salarios se multiplican y, como consecuencia, se acaba la calma reinante. Los ajustes de sueldos van sucediéndose

uno tras otro y en el ambiente no se vislumbra un fin al alza de la mano de obra.

- **Altos Costos de Producción.** Consecuencia lógica de lo anterior es un alza en los costos, lo que pondrá en dificultades a la administración de las empresas. Es necesario buscar la mejor manera de impedir que el problema se haga mayor.

- **Financiamientos.** El financiamiento se hará mas caro y difícil. Proveedores que anteriormente concedían plazos y descuentos, los empezarán a reducir. Las tasas de interés bancario subirán y los créditos serán restringidos. será necesario una mayor imaginación del empresario para enfrentar la problemática y conseguir el financiamiento necesario para la empresa.

- **Monetarios.** Dentro de estos fenómenos producidos por la inflación, tenemos los siguientes:
 - 1.- Pérdida del poder adquisitivo de la moneda (consecuencia del aumento de precios al consumidor).

 - 2.- Aumento de monopolios para obtener la máxima utilidad al venderse los productos a un precio muy superior a su costo.

- 3.- Desequilibrio desmesurado de precios y salarios.
- 4.- Desaparece la pequeña industria por el excesivo - costo de operación y la disminución de las ventas dada la importancia de las grandes industrias.
- 5.- Disminución del capital local por ser incosteables las utilidades, y falta de inversión.
- 6.- Desorbitante aumento de precios sin el debido control por parte de las autoridades federales.

EFFECTO DE LA INFLACION EN LAS UTILIDADES

La Inflación tiene graves consecuencias, de ahí que se haya definido como el principal problema político, social y económico al que en nuestros días se enfrentan casi todos los países - del mundo.

En la actualidad el 80% de las empresas que se declaran en quiebra en sus primeros años de su existencia lo hacen por la inflación y esto se debe a la reducción de ingresos reales, limitación de su capacidad de expansión, limitación del pago de deudas, imposibilidad de reemplazar capacidad productiva para mantenerse dentro de niveles competitivos y todo provocando al final - su descapitalización.

Una sentencia fatalista dice que la inflación puede disolver las sociedades organizadas de nuestros días. Por esto, paulatinamente los grupos que más están resintiéndola son los más pobres, aún cuando a la mayoría de la gente le está perjudicando, agrandando cada vez más la famosa brecha entre los diferentes estratos sociales: El pobre se vuelve más pobre.

Para los efectos del presente trabajo, el efecto más importante es la ficticia situación financiera que provoca la inflación en las empresas, ya que se están presentando utilidades que son totalmente irreales puesto que si se analizan las diferentes inversiones y las reservas que estamos creando para reponer los diferentes activos como son: equipos, maquinaria, inmuebles, esos fondos difícilmente alcanzarán para reponerlos.

Por otra parte, al presentar utilidades aparentemente - altas, se puede provocar que los socios inversionistas decidan repartirse utilidades que realmente no se generaron y, por otro lado, la participación de utilidades a los trabajadores y, lo mas grave seria, también estar pagando impuestos sobre utilidades - inexistentes.

Cabe mencionar que no es recomendable presentar información financiera en base al costo histórico en épocas inflacionarias debido a que las operaciones de un negocio en marcha están - relacionadas, en su mayor parte, con el valor actual de la moneda y no con el que tenía hace cinco o diez años, así por ejemplo, si hace cinco años al adquirir una maquinaria costó diez millones de pesos, esa misma maquinaria no tendrá el mismo valor en épocas - actuales.

Los resultados de las operaciones de las empresas son - expresados en unidades monetarias que no reconocen el deterioro - de su propio poder adquisitivo, por lo tanto, las utilidades que se presentan en los estados financieros son diferentes a los realmente generados; puesto que se están comparando en muchas ocasiones pesos de hoy con costos y gastos de ayer. Las cifras que muestran los estados financieros en general pierden su significado, - como por ejemplo:

- Inventarios Sub-Valuados
- Activos Fijos Sub-Valuados

- Depreciación Acumulada Sub-Estimada
- Utilidades Irreales
- Capital Contable, no muestra la pérdida del Poder Adquisitivo de la Moneda.

Con el siguiente ejemplo, podemos encontrar la explicación del problema de presentar la información financiera en el valor histórico original.

Cía. S. A.

Balance General al 31 de Diciembre de 1986

(Millones de Pesos)

<u>Activo</u>		<u>Pasivo y Capital</u>	
Inventarios:	100	Capital Social	100
Artículo "A"	---		---
Suma el Activo	100	Suma Pasivo y Capital	100

Venta del Artículo "A" a 150 en Mayo de 1987

Cía. X. S. A.

Estado de Resultados al 31 de Mayo de 1987

(Millones de Pesos)

Ventas	150
Costo de Ventas	100
Utilidad Neta	50

El costo de reposición del artículo "A" es de 160

En junio de 1987 se compra nuevo artículo "A"

Cía. X. S. A.
 Balance General al 31 de Diciembre de 1987
 (Millones de Pesos)

<u>Activo</u>		<u>Pasivo</u>	
Inventarios	160	Proveedores	10
Artículo "A"		<u>Capital</u>	
		Capital Social	100
		Utilidad	<u>50</u> 150
	---		---
	160		160

Se puede apreciar en este ejemplo, la situación que tenía la empresa al 31 de diciembre de 1986 es muy diferente a la que tiene al 31 de Diciembre de 1987, en virtud de que ha vendido su artículo "A" a un precio inferior a su costo de reposición esto es, derivado de que lo tenía valuado a su costo histórico original y no tomando en cuenta que el efecto de la inflación provocó que generara una aparente utilidad de 50, con lo cual, al repagar en 160, se presenta el efecto de la descapitalización. Su situación al 31 de Diciembre de 1987 varía totalmente puesto que, aparentemente, tiene una utilidad de 50 pero ahora resulta que está ya con un pasivo de 10 y si a esto le agregamos que tiene que pagar impuestos, P.T.U. a los trabajadores y, quizás en un momento dado, la reclamación de los propios accionistas de repartir la utilidad de 50, se puede decir que todo conducirá a que esta empresa tenga una situación económica muy crítica.

En base a esta información financiera distorsionada, se están tomando, día a día, decisiones, por parte de los ejecutivos de la empresa, que pueden conducir a situaciones críticas como - por ejemplo:

- Precios de venta irrelevantes
- Gestiones difíciles en el caso de precios controlados
- Distorsión en la medición de la efectividad de la gestión gerencial
- Planeación irrelevante
- Decisiones erróneas en:
 - Nivel de inventarios
 - Inversiones
 - Dividendos y utilidades
- Dificultad en gestiones de financiamiento
- Pago excesivo de dividendos
- Impuestos y participación a los trabajadores de las utilidades
- Pensiones laborales
- Riesgos de la descapitalización

Al estar basados los resultados de la empresa en la contabilidad tradicional, puede provocar que a nivel de accionistas, sindicato y en general el público duden de su credibilidad, pues aparentemente éstas reportan altas utilidades y, alegan contradictoriamente que afrontan situaciones de crisis, de líquidos y escasez de capital, por lo tanto, no pueden hacer frente a las demandas de dividendos de las acciones, de mayores salarios a los tra-

bajadores, de mejores precios al público consumidor.

El siguiente es un ejemplo del efecto de las decisiones equivocadas.

	Cifras Históricas	Cifras Actualizadas
Activo Total	100	200
Capital Social	50	100
Utilidades	10	5
% S/Cap. Social	20%	5%
% S/Inv. Total	10%	2.5%

Como se puede notar, el análisis financiero reporta, - por un lado que la empresa estaba obteniendo, con costos históricos, un 20% de utilidad sobre su capital social y un 10% sobre su activo total, sin embargo, ya una vez actualizado, la situación - cambiaría y las utilidades actualizadas sobre el capital social - serían de 5% y sobre activo total del 2.5%, por lo cual, si no se toman en cuenta estos cambios, ya que mientras la inversión sube, la utilidad baja, puede conducir finalmente a la descapitalización, liquidación o quiebra de la empresa.

CAPITULO II
METODOS APLICABLES PARA CORREGIR LOS EFECTOS DE LA
INFLACION EN LA INFORMACION FINANCIERA

METODO UTILIZADO EN MEXICO PARA RECONOCER LOS EFECTOS DE LA INFLACION EN LA INFORMACION FINANCIERA

El sistema que se utiliza en México para cuantificar la situación financiera y los resultados de las operaciones de las empresas se realiza a través de un procedimiento de actualización dual, en el que se puede seleccionar uno u otro método de valuación en particular para cada grupo de conceptos no monetarios, lo cual permite obtener una información mas realista, como se explica mas adelante.

El Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A. C., ha emitido a través de su Comisión de Principios de Contabilidad el Boletín B-10, Reconocimiento de los Efectos de la Inflación en la Información Financiera, después de casi cuatro años de un proceso evolutivo y experimental que tuvo como antecedente el Boletín B-7 Revelación de los Efectos de la Inflación en la Información Financiera. Durante el proceso, el I.M.C.P.A.C., realizó una amplia actividad de difusión en todo el país acerca de su contenido y forma de aplicación y, posteriormente, se llevó a cabo una encuesta que reunió las experiencias y puntos de vista de las personas que intervienen en la preparación y en el uso de la información financiera. Esta fue recogida por la Comisión de Principios de Contabilidad, que aunada a la investigación, reflexión y discusión a nivel técnico, se tradujo en unas normas generales y en unos lineamientos particulares para su aplicación, que habrán de dar mayor claridad y realismo a la información financiera que las entidades

presenten en un entorno inflacionario que ha llegado a ser de tres dígitos prácticamente.

MÉTODOS

Cada empresa podrá elegir el método que, de acuerdo con las circunstancias, permita presentar una información más apegada a la realidad.

Estos métodos son: " Método de Ajustes por Cambios en el Nivel General de Precios " o " Método de Contabilidad en Base a Valores Actuales o de Reposición " y pueden aplicarse a conceptos específicos, mas para que la información tenga significado, debe procurarse que no se mezclen los dos métodos en la actualización de los inventarios y de los activos fijos. De ser necesario, por razones de carácter práctico, utilizar uno y otro, la mezcla solo podrá efectuarse entre actividades de naturaleza diferente y no dentro de un mismo rubro de activos.

Se ha adoptado un enfoque parcial simplificado, reexpresando los conceptos de los estados financieros en los cuales, en la mayor parte de los casos, las cifras históricas están distorsionadas en forma importante.

NORMAS GENERALES

Para actualizar la información financiera histórica con

los efectos de la inflación, se debe reexpresar cuando menos los siguientes conceptos:

- Inventarios y Costo de Ventas
 - Terrenos, edificios, Maquinaria y Equipo, su Depreciación Acumulada y la Depreciación del período.
 - Capital Contable
- y se deberá determinar:
- El Resultado por Tenencia de Activos No Monetarios - (Cambio en el Valor de los Activos No Monetarios por causas distintas a la Inflación).
 - El Costo Integral de Financiamiento (Que incluye los Intereses, el Resultado por Posición Monetaria y las Fluctuaciones Cambiarias).

La reexpresión de la información y la determinación del resultado por tenencia de activos no monetarios y el costo integral de financiamiento debe incorporarse a los estados financieros básicos, y para que el usuario tenga una información significativa, se deben revelar todos aquellos datos pertinentes, como - el método utilizado, los criterios de cuantificación, referencias comparativas con los datos históricos, etc.

LINEAMIENTOS PARTICULARES PARA LA APLICACION DE LAS NORMAS GENERALES

A continuación se presentan los lineamientos particula

res para la aplicación de las normas generales de cada concepto - en particular:

INVENTARIOS Y COSTO DE VENTAS

La norma general es actualizar el valor del inventario y el costo de ventas incorporando su efecto a los estados financieros básicos.

INVENTARIOS

El monto de la actualización será la diferencia entre el costo histórico o el valor actualizado anteriormente y el valor actualizado a la fecha.

De acuerdo con las necesidades específicas de cada empresa, se podrá escoger cualquiera de los siguientes métodos:

METODO DE AJUSTES POR CAMBIOS EN NIVEL GENERAL DE PRECIOS

Por este método las cifras de costo histórico se actualizan a pesos de poder adquisitivo a la fecha de balance, mediante el uso de un factor derivado del Índice Nacional de Precios al Consumidor que publica el Banco de México.

METODO DE CONTABILIDAD EN BASE A VALORES ACTUALES O DE REPOSICION

En este método se emplea el sistema de costos de reposición, que se define como el costo en que se incurriría al comprar o producir un artículo igual al del inventario, pudiéndose determinar su valor por cualesquiera de los siguientes medios:

- Aplicando al Inventario el Método de Valoración de -
Primeras Entradas - Primeras Salidas (PEPS).
- Valuando el Inventario al Precio de la Última Compra,
si ésta es representativa del Mercado.
- Valuando el Inventario a Costo Estándar, si éste es -
representativo del Mercado.
- Aplicando al Costo Histórico un factor derivado de un
índice de precios específico, emitido por una institución reconocida, o bien, desarrollado por la propia
empresa y basado en estudios técnicos.
- Utilizando Costos de Reposición, cuando éstos son su-
tancialmente distintos al precio de la última compra.

Como regla general, el valor reexpresado del inventario no deberá exceder a su valor neto de realización.

COSTO DE VENTAS

El objetivo de la actualización del costo de ventas es relacionar el precio de venta con el costo que le hubiese correspondido en la fecha de la venta, y los procedimientos que deben aplicarse son:

- A) Método de Ajustes por Cambios en el Nivel General de Precios.- El costo histórico del costo de ventas se reexpresa en pesos de poder adquisitivo promedio del ejercicio, mediante el uso de un factor derivado del Índice Nacional de Precios al Consumidor.

Para su cálculo se puede ajustar el costo de ventas mensualmente o, mediante la aplicación de los factores correspondientes a los inventarios iniciales y finales del período, así como a las compras, para obtener los precios promedios actualizados del período, aplicando la fórmula de inventario inicial, más compras, menos inventario final, igual al costo de ventas reexpresado.

- B) Método de Contabilidad en Base a Valores Actuales o de Reposición. El valor de reposición se podrá determinar de la siguiente manera:

- Reexpresando el costo de ventas histórico a través

de la Aplicación de un Índice Específico.

- Aplicando el Costo de Ventas Histórico, si éste consiste en el Método de Valoración de Inventarios de Últimas Entradas - Primeras Salidas (UEPS).
- Si durante el año se consumieron Inventarios (Capas) de años anteriores, se debe corregir la Valoración con los ajustes correspondientes.
- Valuando el Costo de Ventas a Costo estándar, cuando éste sea representativo del Costo en el momento de la Venta.
- Utilizando Costos de Reposición de cada artículo en el momento de la venta.

Es necesario que para la actualización del Inventario y del Costo de Ventas se siga el mismo procedimiento, excepto cuando se use PEPS para el primero y UEPS para el segundo.

Al valorar los inventarios bajo el método PEPS, el inventario queda actualizado, pero no así el costo de ventas y, a la inversa, si se emplea el método UEPS, el costo de ventas quedará actualizado, pero no así el inventario. El concepto que no haya quedado actualizado, deberá actualizarse por cualquiera de los procedimientos señalados anteriormente.

En los estados financieros básicos se deberá revelar el costo histórico del inventario y del costo de ventas, así como el método y el procedimiento seguido para la actualización.

La contrapartida por la actualización será una cuenta - transitoria del capital contable, la que habrá de quedar saldada - al fin del periodo, como se explicará mas adelante.

TERRENOS, EDIFICIOS, MAQUINARIA Y EQUIPO. SU DEPRECIACION ACUMULADA Y LA DEPRECIACION DEL PERIODO

La forma general indica que deben actualizarse los activos fijos tangibles, incorporando su efecto en los estados financieros básicos.

De acuerdo con las necesidades específicas de cada empresa y preservando la imparcialidad y objetividad de la información financiera, podrá elegirse entre los siguientes métodos:

- A) Método de Ajustes por Cambio en el Nivel General de Precios.- Por este método las cifras del costo histórico se actualizan a pesos del poder vigente al cierre del ejercicio, mediante el uso de un factor derivado del Índice Nacional de Precios al Consumidor que publica el Banco de México.

La actualización se debe hacer tanto en la inversión co

no en la depreciación acumulada.

B) Método de Contabilidad en Base a Valores Actuales o de Reposición.- En este método se utiliza el sistema de costo de reposición, que se define como la cantidad de dinero necesaria para adquirir un activo semejante en su estado actual, que permita a la empresa conservar y mantener su capacidad operativa. El estado actual del bien incluye el valor de adquisición, más los costos necesarios para ponerlo en servicio, menos el deterioro sufrido a la fecha de la actualización.

La actualización puede llevarse a cabo mediante:

1.- El avalúo de un perito independiente de competencia acreditada, mediante un estudio técnico.

El estudio técnico deberá contener, por lo menos, - los siguiente requisitos.

- El Valor de Reposición nuevo, considerando los costos incidentales para ponerlo en servicio en términos que permitan mantener una capacidad operativa equivalente.
- El Valor Neto de Reposición, que representa la diferencia entre el Valor de Reposición, menos el deterioro

to provocado principalmente por el uso del bien y la obsolescencia.

- La Vida Util Remanente.

- El Valor de Desecho.

Deben tratarse en forma congruente todos los bienes de la misma clase y características, asignándose valores específicos a los bienes individuales o asignándoles valores globales a grupos homogéneos.

2.- La aplicación de un índice específico que haya emitido el Banco de México u otra institución de reconocido prestigio.

Cuando se haya practicado un avalúo por perito independiente, podrán actualizarse los ejercicios siguientes utilizando índices específicos, que pueden ser proporcionados por los mismos valuadores. Excepcionalmente podrá usarse el Índice Nacional de Precios al Consumidor, cuando los bienes de que se trate tengan un comportamiento semejante a ese índice, ya que lo que se persigue en todo caso es que las cifras de los estados financieros se mantengan lo más cercanas posible a la realidad. Cuando estas cifras se aparten de los valores de mercado, debe practicarse un nuevo avalúo.

En casos excepcionales las empresas podrán valorar por sí mismas sus activos fijos, siempre y cuando cuenten con elementos objetivos y verificables para hacerlo, lo que implica personal especializado; pero en general se recomienda que se auxilien de valuadores independientes, ya sea para que directamente practiquen el avalúo o para revisar y dictaminar las estimaciones realizadas por la propia empresa.

Para capitalizar el superávit por revaluación de activos fijos, éste debe estar basado en avalúos independientes, de conformidad con lo que establece la Ley General de Sociedades Mercantiles.

La determinación del monto de la actualización se hace con base en la comparación del costo neto en libros (costo menos depreciación acumulada) y su valor actualizado neto al cierre del ejercicio. Cuando se hayan efectuado actualizaciones con anterioridad se toma como base el valor neto actualizado al principio del año, en vez del costo histórico neto en libros.

El sistema de depreciación para los valores actualizados debe ser congruente con el sistema aplicado a los costos históricos, utilizándose idénticas tasas, procedimientos y vida probables, para que las depreciaciones (costo y complemento por actualización) concluyan el mismo año.

Una de las deficiencias que tiene el método de ajustes por cambio en el nivel general de precios es que, al aplicar el -

factor de corrección al costo original y a la depreciación acumulada, no se corrige la inversión neta, por lo que debe aplicarse el factor únicamente al costo original y se debe ajustar la depreciación por la vida útil consumida para obtener de esta forma el costo y la depreciación acumulados actualizados.

La depreciación del ejercicio debe basarse en el valor actualizado y en su vida futura probable. Los ajustes por corrección de vida probable no deberán afectar las utilidades de ejercicios anteriores, sino que deben aplicarse en forma conjunta con el monto de la reexpresión a una cuenta transitoria del capital contable, la que quedará saldada al fin del período, como se explicará mas adelante.

Los Estados Financieros deben revelar, por lo menos:

- El Método de Actualización.
- El Costo Original y su Depreciación Acumulada
- El Método de Depreciación Utilizado
- La Diferencia del Gasto por Depreciación entre el Costo Histórico Original y sobre la Base de Valores Actualizados
- En caso de existir Activos No Actualizados, se deberá revelar su Monto y las causas para no hacerlo
- Si se cambia la Estimación de la Vida probable de los bienes sujetos a Depreciación, se deberá informar acerca del cambio y de su efecto en la Información Fi

nanciera.

CAPITAL CONTABLE

La norma general es la de actualizar el valor del capital contable incorporando su efecto en los estados financieros.

La actualización deberá ser la cantidad necesaria para mantener la inversión de los accionistas y las utilidades retenidas en términos del poder adquisitivo de la moneda (mantenimiento del capital financiero, que es la tesis adoptada por la Comisión de Principios de Contabilidad).

Para esto, debe tomarse en cuenta la estructura o capas de capital a partir de las fechas en que hicieron los accionistas sus aportaciones, las utilidades retenidas la utilidad del ejercicio, el superávit donado y cualesquiera otras partidas que integren el capital contable, para reconstruir su valor en términos - del poder adquisitivo actual. Para esto deberán aplicarse los factores derivados del Índice Nacional de Precios al Consumidor.

La diferencia entre el valor histórico y el actualizado se denomina actualización del capital, y forma parte del capital contable.

En la actualización no debe incluirse el superávit por revaluación que de acuerdo con procedimientos anteriores se hubie

re capitalizado, por estar automáticamente incluido en la actualización del capital contable, efectuada en los términos descritos. La actualización del capital contable debe cargarse a una cuenta transitoria del capital contable la que, como se ha dicho, deberá quedar automáticamente saldada al fin del periodo, como se explicará mas adelante.

En los estados financieros se deberá revelar el procedimiento seguido para la actualización, y proporcionar una breve explicación, objetiva y clara, respecto de su naturaleza.

RESULTADO POR TENENCIA DE ACTIVOS NO MONETARIOS

La norma general es determinar el resultado por tenencia de activos no monetarios, incorporando su efecto en los estados financieros básicos cuando se han valuado los activos bajo el método de valores actuales o de reposición.

El resultado por tenencia de activos no monetarios representa, en estricta teoría, la diferencia del valor de reposición con respecto al resultante de la inflación si el valor es superior al que se obtiene al aplicar el índice nacional de precios al consumidor, se habrá obtenido un superávit; si es inferior, se tendrá un déficit. El resultado se deberá determinar mediante una cuenta transitoria del capital contable, que deberá quedar saldada a fin de año.

CUENTA TRANSITORIA

La cuenta transitoria estará integrada por el resultado de la actualización de:

- Los Inventarios y el Costo de Ventas
- Los Terrenos, Edificios, Maquinara y Equipo, consistente en su Valor Neto - Inversión original menos Depreciación Acumulada (Excepto Terreno) y Depreciación del período
- El Capital Contable
- La Cuantificación del Resultado por Posición Monetaria

El saldo de la cuenta transitoria debe representar el resultado por tenencia de activos no monetarios y deberá presentarse como un rubro del Capital Contable.

Como puede observarse, por tratarse de una actualización parcial se debe cuantificar por exclusión o diferencia, ya que el saldo estará incluyendo el monto de la reexpresión correspondiente a la indexación que no se efectuó de otros conceptos de activos no monetarios (gastos de organización, inversiones permanentes en valores, patentes, etc.) que no fueron considerados en la actualización. De cualquier manera es requisito indispensable determinar la parte de este resultado correspondiente a cada rubro actualizado y la que pudiera corresponder a los conceptos -

no monetarios no actualizados.

Cuando el resultado de la actualización de los activos no monetarios represente un déficit y el resultado del ejercicio contenga un resultado positivo por posición monetaria, deberá aplicarse y transferirse a resultados el déficit hasta el límite de la posición monetaria (Cero). No hay que perder de vista que el resultado monetario se encuentra reflejado en activos no monetarios que, precisamente por causa de ese déficit, no han visto incrementado su valor en proporción con la inflación del período.

De ser superior el déficit al resultado monetario positivo, el excedente se aplicará al patrimonio, reduciéndose el capital contable.

Se deberá revelar a través de una nota en los estados financieros básicos el procedimiento seguido para la determinación de este rubro, así como una explicación respecto a su naturaleza.

DETERMINACION DE LA PERDIDA O UTILIDAD POR POSICION MONETARIA

En un balance general, al resultado de la suma de los activos monetarios menos pasivos monetarios se le denomina posición de valores monetarios de la empresa. Puede ser larga si la diferencia representa activos, en cuyo caso - en épocas de inflación - se generan pérdidas; puede ser corta cuando los pasivos monetarios exceden a los activos monetarios, en cuyo caso - en -

épocas de inflación se generan utilidades; y nivelada, si la diferencia entre activos y pasivos es cero, en cuyo caso no se generará ni utilidad ni pérdida en la retención de valores monetarios.

La utilidad o pérdida derivada de la retención de valores monetarios se determina por la diferencia de los siguientes elementos:

- a) Por los recursos generados por el negocio destinados a la inversión de valores monetarios.
menos
- b) El incremento de la posición de activos y pasivos monetarios.

A continuación se ilustra lo anterior:

Recursos destinados a valores monetarios

	Valores convertidos
Utilidad Neta de las Operaciones	\$ 477
más	
Depreciación y Amortización	<u>396</u>
Recursos Generados por la Operación	863
menos	
Inversión en Valores Monetarios	
Inventarios 1984	
$1,053 \times 120.6 = 1,270 - 2,629 = 1,359$	
Planta y Equipo 1984	
$4,041 \times 120.6 = 4,873 - 5,424 = 551$	
Dividendos Pagados	<u>604</u>
Recursos Destinados a Valores Monetarios	<u>2,514</u>
	8(1,651)

Incremento (decremento) de la posición de activos y pasivos monetarios. Se obtiene mediante la comparación de la posición actualizada del año anterior como sigue:

Posición a principio del año:		
Activos Monetarios		\$ 1,500
Pasivos Monetarios		<u>1,500</u>
		Cero
Factor de Conversión		120%
Posición a pesos actuales		Cero
menos		
Posición al final del año:		
Activos Monetarios	\$ 2,000	
Pasivos Monetarios	<u>1,500</u>	<u>1,500</u>
Incremento (decremento en la posición de Activos y Pasivos monetarios)		\$ 1,500

Pérdida o Utilidad por exposición

La diferencia entre los recursos generados y destinados a valores monetarios y el incremento o decremento de la posición de pasivos monetarios representa la pérdida (o utilidad) por exposición, como sigue:

Recursos Destinados a Valores Monetarios	\$ 1,651
Incremento (decremento) en la Posición de Activos y Pasivos Monetarios	<u>1,500</u>
Utilidad por Retención de Valores Monetarios	\$ 151

En este cálculo obsérvese que se obtiene como elementos estáticos, es decir, de un año a otro año; y las utilidades o pérdidas por retención de valores monetarios son dinámicas, es decir, son el resultado de la administración de la posición financiera durante todo el año.

Resumiendo las correcciones al Balance General por el año 1985, obtenemos las siguientes modificaciones a las cifras obtenidas a través del costo histórico:

Activos no Monetarios:	
Inventarios	\$ 129
Planta y Equipo (1925-598)	<u>1,327</u>
	\$ <u>1,456</u>
Capital:	
Capital Social	\$ 1,522
Utilidades Retenidas	<u>(66)</u>
	\$ <u>1,456</u>

Las correcciones al estado de ingresos fueron las siguientes:

Ventas	\$ 752
Costo:	
Costo de Ventas	759
Depreciación	<u>36</u>
	795
Gastos	<u>108</u>
	<u>201</u>
Utilidad (Pérdida) de Operación	(151)
Utilidad por Retención de Valores Monetarios	151

Utilidad antes de Impuesto sobre la Renta	-
Impuesto sobre la Renta y Participación	
de los Trabajadores en las Utilidades	<u>72</u>
Utilidad (Pérdida) Neta	\$ (72)

De lo anterior se puede concluir que los activos fueron ajustados por \$ 1,456, o sea, el 22%; el capital social por -- \$ 1,522, o sea, el 61%; y las utilidades retenidas \$ (66), o sea, el 9%. Los dos primeros son diferencias de mucha importancia relativa, no habiendo tenido mucho impacto en las utilidades retenidas por la excelente posición monetaria que tiene esta empresa.

Las correcciones al estado de ingresos y gastos fueron también importantes, pero lo que mas destaca es que las correcciones a los ingresos \$ 752, no son suficientes para cubrir las correcciones a los costos y gastos, \$ 903.

Para conservar el margen de utilidad que se obtiene en base a costo histórico de 19% ($\frac{1,400}{7,300}$), las correcciones a los ingresos debieron ser de----- \$ 1,115 ($\frac{903}{811}$), cantidad superior en \$ 363, de la cual la administración no tomó las decisiones que hubiesen correspondido para conservar el margen requerido.

La utilidad neta fue \$ (72) menor, o sea, 10.2%, a pesar, como se ha señalado anteriormente, de la estructura financiera que señala una utilidad por retención de valores de \$ 151.

En los párrafos anteriores, se trató la determinación de la pérdida o utilidad por posición monetaria, determinándose el resultado bajo un cálculo que se obtiene por la diferencia de los recursos generados por el negocio destinados a la inversión de valores monetarios, menos el incremento de la posición de activos y pasivos monetarios; sin embargo, existen otras formas de calcular el resultado por posición monetaria, de las cuales la más sencilla y aceptada en nuestro medio es aplicar el promedio mensual de las posiciones monetarias netas al factor de inflación derivado del Índice Nacional de Precios al Consumidor del fin del período.

Otro procedimiento que se considera más completo que el anterior, consiste en el siguiente cálculo:

- A) Se determina la posición monetaria neta inicial del período y se le aplica el factor de ajuste derivado del índice general de precios al consumidor al fin del período.
- B) Se determinan los aumentos y disminuciones en las partidas monetarias y se ajustan al nivel general de precios al consumidor al final del período.
- C) A la suma de A) y B) se le resta la posición monetaria, que será muy semejante al cálculo del promedio mensual de posiciones monetarias descrito antes.

El resultado por posición monetaria representa la pérdida o ganancia del poder adquisitivo del dinero sobre aquellas partidas monetarias que la empresa conserva durante el período de cuantificación de que se trate. Se considera que la moneda extranjera, al convertirse a su equivalente en moneda nacional, está sujeta a la pérdida del poder adquisitivo de la moneda en " épocas de inflación " y, por lo tanto, debe considerarse en la cuantificación del resultado por posición monetaria.

Para calcular el resultado por posición monetaria deben clasificarse las partidas del balance general de conformidad con lo que señala el Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A. C. como conceptos monetarios y no monetarios en el apéndice III del Boletín B-10, Reconocimiento de los Efectos de la Inflación en la Información Financiera, como sigue:

	Monetarios	No Monetarios
Efectivo en Caja y Bancos	X	
Inversiones Temporales:		
Depósitos a Plazo	X	
CETES	X	
Inversión en Obligaciones:		
Renta Fija	X	
Renta Variable (Petrobonos)		X
Inversión en Acciones		X
Cuentas por cobrar:		
Moneda Nacional	X	
Moneda Extranjera	X	
Estimación por Cuentas Incobrables	X	

	Monetarios	No Monetarios
Inventarios		X
Pagos Anticipados		X
Depósitos a Plazo	X	
Inversiones en Acciones a Largo Plazo		X
Cuentas en Compañías Asociadas y Subsidiarias:		-
Saldo Deudor	X	
Saldo Acreedor	X	
Inmuebles, Planta y Equipo		X
Depreciación Acumulada		X
Anticipos a Proveedores:		
Precio Garantizado		X
Precio No Garantizado	X	
Impuestos Diferidos:		
Saldo Deudor		X
Saldo Acreedor		X
Activos Intangibles		X
Cuentas por Pagar:		
Moneda Nacional	X	
Moneda Extranjera	X	
Anticipos a Clientes:		
Precio Garantizado		X
Precio No Garantizado	X	
Obligaciones por Servicios de Garantía		X
Interés Minoritario		X
Pasivos a Largo Plazo, Pagadores en Efectivo	X	
Obligaciones por Pagar	X	

En el cálculo de la paridad técnica o de equilibrio, se reconoce el efecto inflacionario de la moneda extranjera dentro -

del país de origen. El coeficiente de la inflación registrada en el país de origen y la producida en México es el elemento principal que motiva el cambio de paridad.

El resultado por posición monetaria se determinará y se registrará al final del período, y su monto deberá corresponder - al saldo de la cuenta transitoria del capital Contable a que se ha hecho referencia, su resultado forma parte del costo integral de financiamiento.

COSTO INTEGRAL DE FINANCIAMIENTO

La forma general es reconocer un costo integral de financiamiento en los estados financieros básicos que incluye los - intereses, el resultado por posición monetaria y las fluctuaciones cambiarias, que incluye un novedoso concepto de paridad técnica o de equilibrio.

Se han incorporado varios conceptos en el costo integral de financiamiento porque todos ellos repercuten directamente sobre el monto a pagar por el uso de la deuda, en situaciones monetarias cortas, aunque obviamente podría existir un resultado integral de financiamientos de naturaleza acreedora en posiciones monetarias largas (activos monetarios mayores que pasivos monetarios).

Los altos intereses de los pasivos en moneda nacional -

están incluyendo en parte, la pérdida del poder adquisitivo del dinero. El costo de las deudas en moneda extranjera está formado por los intereses, las fluctuaciones cambiarias y la disminución en el poder adquisitivo de la moneda, debiéndose aplicar a resultados con base en lo devengado.

Cuando el resultado por posición monetaria sea positivo y represente una utilidad después de deducir los intereses, las fluctuaciones cambiarias y, eventualmente, el déficit por retención de activos no monetarios, se llevarán al patrimonio, incrementando el capital contable, tomando en cuenta que su monto se encuentra reflejado en activos no monetarios que aún no han participado en los resultados a través del ciclo normal de las operaciones. Únicamente se produce un superávit o déficit por tenencia de activos no monetarios cuando se aplica el método de contabilidad en base a valores actuales o de reposición.

En el caso de que se capitalicen en los activos fijos - los costos financieros, por tratarse de una fase preoperacional, éstos deberán incluir los mismos conceptos que conforman el costo integral de financiamiento.

Los intereses no se tratarán, por ser un concepto conocido, debiéndose registrar en resultados con base en lo devengado.

El resultado por posición monetaria fue tratado en párrafos anteriores.

Las fluctuaciones cambiarias incluyen la utilidad o pérdida en cambios, concepto generalmente conocido que deberá registrarse con base en lo realizado, utilizando el mecanismo basado en el concepto de la paridad técnica o de equilibrio, en los términos y con las modalidades que se explican a continuación.

PARIDAD TECNICA O DE EQUILIBRIO

Tradicionalmente, en la valuación de los conceptos representados en moneda extranjera, la conversión se ha hecho al valor del mercado, o sea, al tipo de cotización a la fecha del balance; sin embargo, históricamente se ha comprobado que en varias ocasiones la paridad de mercado refleja un precio inadecuado de la divisa y por lo tanto, la empresa al aceptar esta valuación y al tener una posición corta en moneda extranjera se está provocando una contingencia derivada de los riesgos cambiarios, lo que se traduce finalmente en un mal enfrentamiento de los gastos con los ingresos, y en los resultados periódicos en la no inclusión del costo de la devaluación gradual que ocurre en la moneda nacional respecto a las divisas extranjeras, aunque no se reconozca oficialmente.

Para reconocer y registrar el riesgo cambiario, deberán hacerse estimaciones periódicas en términos mas realistas, de manera que cuando llegue a devaluarse la moneda, ésta no produzca un quebranto financiero en la empresa, como ha sucedido en el pasado.

En términos generales, el concepto de paridad técnica o de equilibrio puede definirse como la estimación de la Capacidad adquisitiva de la moneda del país con relación al poder adquisitivo de una moneda extranjera en una fecha determinada.

Se ha observado que en periodos prolongados la relación entre los tipos de cambio y los niveles de precios llega a coincidir. Esto ha sucedido en México, según estudios realizados por el Centro de Estudios Económicos del Sector Privado, A. C., en 1954 y a mediados de 1977, épocas en que a raíz de la devaluación del peso mexicano seguida de un periodo breve de flotación natural, - las paridades, tanto la técnica como la de mercado, se cruzan en un punto de equilibrio. No sucedió lo mismo después de las devaluaciones ocurridas a lo largo de 1982; más aún, el peso mexicano ha quedado considerablemente subvaluado en el llamado "mercado libre".

Para lograr un enfrentamiento de los ingresos y gastos del periodo, se deberá reconocer la diferencia entre la paridad técnica o de equilibrio con la paridad cambiaria del mercado, cuando ésta es mas baja. Por razones prudenciales, sólo se aplica esta regla si la empresa tiene una posición pasiva neta en moneda extranjera.

Se deberán ajustar los resultados del ejercicio y la provisión debe considerarse como contingente; de esta manera, las empresas que se endeuden en moneda extranjera, sistemáticamente -

deben hacer provisiones por su posición financiera corta por la -
diferencia entre la paridad cambiaria del mercado y la paridad -
técnica o de equilibrio.

El Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A. C, re-
comienda que para el cálculo de esta paridad en México se tome -
1977 como año base, por haber sido esta la última vez en que se -
cruzaron las paridades, como ya se ha señalado.

Para calcular la paridad técnica o de equilibrio deberá
aplicarse la siguiente fórmula:

- Únicamente se calculará cuando la paridad técnica o -
de equilibrio sea mayor a la paridad de mercado.
- La estimación debe establecerse por el importe resul-
tante de la diferencia de paridades por la posición -
monetaria neta.
- Los resultados del período solo se afectarán por los
incrementos o reducciones de la posición monetaria ne-
ta hasta el límite en que esta sea cero.
- Los aumentos o reducciones transitorias del año no de-
ben computarse. Si se restablecen en los dos primeros
meses del año siguiente, no deben tomarse en cuenta -
como variaciones del año, por considerarse transito--

rias.

- Las operaciones en moneda extranjera que se hayan efectuado durante el año o período se computarán para fines de la determinación de resultados a la paridad de mercado que esté vigente en el momento de efectuarse la transacción.
- Para el cómputo de la paridad de equilibrio de divisas diferentes al dólar norteamericano, se utilizará como punto de partida la paridad oficial que tengan en relación con el dólar norteamericano.

En resumen el costo integral del financiamiento se presentará en los resultados de la entidad después de la utilidad de operación de la siguiente forma:

Indice de Precios en México

 a partir del año base X tipo de cambio oficial o de mercado

Indice de Precios de Estados

 en el año base

Unidos a partir del año base

Para ejemplificar lo anterior, a continuación se calcula la paridad técnica o de equilibrio del dólar norteamericano en diciembre de 1981:

$$\cdot \frac{250.4}{155.1} \times \$ 22.70 \text{ ***} = \$ 36.65$$

La paridad de mercado del dólar en diciembre de 1981 - era de \$ 26.20 contra una paridad de equilibrio de \$ 36.65, por lo que existía una diferencia de sobrevaluación del peso mexicano con relación al dólar de \$ 10.45.

En dicho año se debería haber establecido una reserva de contingencias por una cantidad resultante de la deuda neta en dólares por \$ 10.45. De esta manera, se habría proporcionado una información financiera realista que, adecuadamente interpretada, hubiera propiciado la adopción oportuna de medidas para proteger a la empresa del quebranto financiero que se experimentó el año siguiente a causa de la revaluación, y que tuvo un efecto generalizado negativo en la inmensa mayoría de las empresas endeudadas en moneda extranjera, lo cual repercutió en forma adversa en la economía del país.

Para efectuar el cálculo de la paridad técnica o de equilibrio derivada de una posición monetaria corta, se observarán las siguientes reglas:

Costo Integral de Financiamiento:		
Intereses		\$ XXX
Fluctuaciones Cambiarias:		
Utilidad o Pérdida en Cambios	\$ XXX	
Provisión para Paridad Técnica	<u>XXX</u>	XXX

Resultado por Posición Monetaria
Total del Costo Integral de
Financiamiento

XIX¹
\$ XIX

1 cuando el resultado por posición monetaria es positivo y el total del costo integral de financiamiento represente una utilidad, deberá transferirse al capital contable una cantidad - que dé como resultado que el costo integral de financiamiento sea cero. Esto, como se ha dicho, se debe a que el resultado monetario positivo se encuentra reflejado en activos no monetarios que no han participado aún en el ciclo normal de las operaciones.

Cuando exista un déficit en el resultado por tenencia - de activos no monetarios y en los resultados del ejercicio se incluya un resultado por posición monetaria positivo, deberá aplicarse hasta por el monto que corresponda a la actualización de los activos no monetarios, reduciéndolo y aún eliminándolo, como ya - se indicó anteriormente.

La profesión contable y los técnicos y preparadores de la información contable se encuentran estudiando, investigando y experimentando los resultados de la aplicación de la técnica a la problemática de la distorsión de la información financiera por el fenómeno inflacionario.

Es evidente que no representa una solución definitiva de este problema la incorporación directa en el capital contable de:

a) El resultado por tenencia de activos no monetarios - en la generalidad de los casos salvo en el de su coexistencia con un resultado monetario favorable - que ya se explicó y,

b) Del eventual exceso del propio resultado monetario - positivo sobre la suma algebraica de naturaleza deudora, de los otros costos de financiamiento.

La investigación y experimentación subsiguientes habrán de proporcionar, en el mediano plazo, bases mas firmes para definir un tratamiento contable definitivo y ciento por ciento congruente.

* El Indice General de Precios al Consumidor para 1971 era de 85.1 y para 1981 de 213.1; por lo tanto, haciendo agosto de 1977 igual a 100, el indice para 1981 es 250.4.

** El Indice de Estados Unidos es publicado por el - United States Department of Commerce a través del - Bureau of Economic Analysis.

*** Paridad Oficial en agosto de 1977, que fue el mes del último cruzamiento.

DETERMINACION FISCAL DE LA GANANCIA O PERDIDA INFLACIONARIA

Para obtener la ganancia o pérdida inflacionaria bajo la base nueva o ampliada de la Ley del Impuesto sobre la Renta que entró en vigor a partir del 1° de enero de 1987 se seguirán los siguientes pasos:

Definición de intereses

Independientemente del nombre con el cual se designe a los intereses, se entienden como tales a los rendimientos de créditos de cualquier clase, quedando comprendidos dentro de estos los siguientes conceptos:

- Rendimientos de la deuda pública, de los bonos u obligaciones, incluyendo descuentos, primas y premios, los premios de reporto; comisiones por apertura o garantía de créditos, contraprestaciones por aval, o por el otorgamiento de garantías o de responsabilidad de cualquier clase, excepto cuando dichas contraprestaciones deban hacerse a instituciones de seguros o fianzas; primas de enajenaciones a futuro de moneda nacional o extranjera, la ganancia en la enajenación de bonos, valores y otros títulos de crédito que sean de los que se coloquen entre el gran público inversionista conforme a las reglas que al efecto expida la S.N.C.F.
- En arrendamiento financiero, la diferencia que exista

entre el monto de los pagos que deban efectuarse y el monto que para efectos de esta ley se considera inversión. En el caso de que este tipo de contratos se modifiquen por cualquier causa el monto del ajuste también se considerará como parte del interés devengado.

- Para el caso de operaciones en moneda extranjera, la ganancia o pérdida cambiaria devengada que resulte por fluctuación de dicha moneda tanto para el caso del principal como de los intereses.

Determinación de los intereses acumulables o pérdida inflacionaria.

Los cálculos para la determinación de los conceptos indicados, deberán efectuarse en forma mensual de acuerdo a lo siguiente:

- A los intereses devengados a favor, se les deberá registrar el componente inflacionario de los créditos, incluyendo los que no generen intereses siendo el resultado el interés acumulable.
- Cuando el componente inflacionario de los créditos exceda de los intereses devengados a favor, el resultado se considerará una pérdida inflacionaria deducible.

Para los efectos anteriores se considerarán créditos -
los siguientes conceptos:

a) Inversiones en títulos de crédito distintos de las -
acciones, de los certificados de participación no -
amortisables, de los certificados de depósito de big -
nes y en general de títulos de crédito que represen -
tan la propiedad de bienes.

b) Cuentas y documentos por cobrar a excepción de las -
siguientes:

- A plazo menor de un mes o cuando sean a plazo ma -
yor se paguen antes del mes, salvo que el deudor
sea sociedad mercantil.
- A cargo de socios o accionistas cuando sean perso -
nas físicas, sociedades residentes en el extranje -
ro o personas morales con fines no lucrativos.
- A cargo de funcionarios y empleados, así como de -
préstamos en los que la tasa de interés pactada -
sea inferior a la tasa de interés por los presta -
mos recibidos.
- Pagos provisionales de impuestos y saldos a favor
de contribuciones, así como estímulos fiscales.

- Las provenientes de enajenaciones que califiquen como ventas en abonos.
- Cualquier cuenta o documento por cobrar cuya acumulación esté condicionada a la percepción efectiva del ingreso, excepto las derivadas de los contratos de arrendamiento financiero.

c) No se considera crédito el efectivo en caja.

Determinación de los intereses deducibles o ganancia inflacionaria.

Para este caso, la determinación de los conceptos indicados deberá efectuarse también en forma mensual de la siguiente manera:

- A los intereses devengados a cargo, se les deberá registrar el componente inflacionario de la totalidad de las deudas incluyendo las que no generen intereses, siendo el resultado el interés deducible.
- Cuando el componente inflacionario de las deudas exceda de los intereses devengados a cargo, el resultado se considerará una ganancia inflacionaria acumulable.

Para los efectos anteriores, se consideran la totalidad

de las deudas, incluyendo entre otras, los anticipos de clientes, las derivadas de contratos de arrendamiento financiero sin incluir los intereses no devengados y las aportaciones para futuros aumentos de capital, a excepción de las siguientes deudas.

- Las provenientes de partidas no deducibles, por concepto de impuesto sobre la renta, ya sea éste a cargo del propio contribuyente o bien de terceros, las provenientes de contribuciones que en su origen correspondan a terceros por cuotas al IMSS que absorba el contribuyente por cuenta de sus trabajadores que no devenguen salario mínimo.
- Las cantidades que tengan el carácter de participación de utilidades o que estén condicionadas a la obtención de ésta.
- Las provisiones o reservas que no representen pasivos exigibles y definidos en cuanto a beneficiario y monto.
- Las reservas que se creen para el pago de indemnizaciones, primas de antigüedad y otras de cualquier clase que se constituyan para afrontar pagos al personal en el caso de separación.
- Los créditos diferidos y los adeudos fiscales.

Es importante señalar que para la determinación de la ganancia inflacionaria, no se deberán incluir las deudas contratadas con fondos y fideicomisos de fomento del gobierno federal.

Determinación del componente inflacionario.

El cálculo del componente inflacionario de las deudas o créditos, se hará multiplicando el factor de ajuste mensual por el saldo promedio del mes de los créditos o deudas. El saldo promedio será la suma del saldo al inicio del mes y el saldo al final del mes dividida entre dos. Excepto para el caso de operaciones concertadas con el sistema financiero en que la determinación del saldo promedio de las deudas o créditos, será la suma de los saldos diarios del mes dividida entre el número de días que comprenda.

El sistema financiero se compone por los bancos, las aseguradoras, organizaciones auxiliares de crédito y las casas de bolsa, sean residentes en México o en el extranjero.

Con el objeto de aclarar lo antes indicado a continuación se presenta el siguiente ejemplo:

- A = Promedio mensual de saldos diarios de deudas o créditos con el sistema financiero.
- B = Promedio mensual de deudas o créditos distintos a los señalados en el párrafo anterior.

C = Factor de ajuste mensual.

A + B x C = Componente inflacionario

Para efectos del cálculo anterior, únicamente se incluirán los intereses devengados no pagados. Asimismo para la valuación de deudas o créditos en moneda extranjera, el tipo de cambio que debe utilizarse es el correspondiente al primer día del mes.

Determinación del factor de ajuste mensual.

El factor de ajuste mensual se calculará restando la -
unidad de cociente que resulte de dividir el Índice Nacional de -
precios a Consumidor del mes que corresponda, entre dicho Índice
del mes inmediato anterior.

CAPITULO III
PLANEACION DE UTILIDADES

DEFINICION DE PLANEACION DE UTILIDADES Y OBJETIVOS DE LAS MISMAS

Para planear lo que se quiere hacer se tienen que determinar los objetivos y los cursos de acción que han de tomarse, se leccionando y evaluando cuál será la mejor opción para el logro de los objetivos que nos hemos propuesto, bajo qué políticas de empresa, con qué procedimientos y bajo qué programas. De esta manera " la planeación " es la primera etapa del sistema presupuestario en la que se deben analizar los factores que influyen en el futuro de la empresa como por ejemplo, lo relacionado con los productos, personal, estructura financiera, condiciones de la planta y equipo, etc. considerando el entorno económico y financiero en que vive la empresa, el mercado en que se desenvuelve la situación económica, sindical, impositiva, etc., y finalizando con la preparación e implantación de un plan que determine claramente los objetivos (realistas y logrables), que deban alcanzarse y bajo qué políticas y reglas definidas para cada caso en particular, para lo que es muy conveniente se establezca un programa con procedimientos detallados en el que se señale la frecuencia para tales objetivos.

Una buena planeación emana por lo menos de niveles intermedios (mandos intermedios), con la participación de todas las personas que ejerzan supervisión, lo que motivará al personal para el logro de los objetivos, pues de esta forma los objetivos que se fijan son propios de ellos y no impuestos por la Dirección.

ORGANIZACION, EJECUCION Y DIRECCION

Para llevar a cabo lo planeado se requiere, Organización, Ejecución y Dirección. La " Organización " es un requisito indispensable en el proceso presupuestado que conceptualmente -- identifica y lista las actividades que se requieren para lograr los objetivos de la empresa, agrupándolas en razón de unidades específicas de Dirección y Control, a las que se les debe definir claramente su grado de autoridad y responsabilidad.

Para la armonización de los trabajos y esfuerzos, deben establecerse líneas de comunicación entre los diferentes niveles y unidades de Dirección y Control, para desarrollar la cooperación efectiva y eficiente de todos los grupos que integran la empresa.

Existiendo una buena Organización, se requiere la " Ejecución " por parte de los miembros del grupo para que lleven sus tareas con entusiasmo. La " Ejecución " incluye una buena política de personal: reclutamiento, selección, adiestramiento, promoción, planes de beneficio, retiro e incentivos; así como las facilidades con que contará cada cual para el desempeño de sus funciones, equipo, instalaciones adecuadas, etc. Todo esto es de suma importancia, ya que el elemento humano es el que va a hacer funcionar el Presupuesto y la empresa.

Al hablar de " Ejecución " se requiere necesariamente -

" Dirección ", que es la encargada de guiar a las personas para alcanzar por medio de su actividad los objetivos que se han propuesto.

CONTROL

Para verificar la eficiencia de cómo se hizo, se requiere el " Control " de las actividades para ver si se están realizando las acciones (cuándo, dónde y cómo), de acuerdo con los planes. Para ejercer un buen control se requiere evaluar los resultados comparándolos con patrones o modelos establecidos previamente, de manera que se tomen decisiones correctivas cuando surja cualquier variación o discrepancia con el fin de minimizar hasta donde sea posible las desviaciones entre lo que se intenta obtener y lo que se está obteniendo.

Las cinco funciones (Planeación, Organización, Ejecución, Dirección y Control), están interrelacionadas. La Ejecución de una función no cesa totalmente antes de que se inicie la siguiente. La secuencia debe adaptarse al objetivo específico o proyecto en particular.

OBJETIVOS DE LA PLANEACION DE UTILIDADES EN EPOCAS DE INFLACION

Primordialmente tenemos como objetivos específicos:

- Aumentar las Utilidades

- Preservar la Integridad de Inversión de Capital

NECESIDAD DE EFECTUAR LA PLANEACION DE UTILIDADES

Si se toman decisiones precipitadas podemos sufrir consecuencias nocivas y trastornos dentro de la empresa, lo cual se originó por falta de una adecuada " Planeación " .

Con esto no se pretende decir que estemos exentos de tomar decisiones equivocadas con solo tener una adecuada " planeación de utilidades", ya que siempre tendremos el riesgo de que quien tome las decisiones pase por alto algún recurso, o bien, los índices de inflación tomados como base hayan quedado muy por debajo de lo real, causando en consecuencia daños considerables posteriores. Claro está, la " Planeación " reduce el margen de error y estaremos mas apegados a la realidad.

Por otra parte, la " Planeación " permite que la mayoría de las decisiones se hagan en forma anticipada, cuando no se cuenta con presión de fechas fijas, cuando se pueden considerar las alternativas para llegar a una decisión que sea compatible con el beneficio a largo plazo de la empresa.

Es necesario contar con una adecuada " planeación de utilidades en épocas de inflación ", ya que con esto podremos programar mejor la producción total de una manera mas económica, -- además de estar preparados para las posibles alzas de materias --

primas debido a la inflación, de igual manera preveer el personal que se va a necesitar, evitando así la contratación de personal de emergencia, lo cual es perjudicial para la empresa.

En el área de mercadotecnia, la ausencia de " Planeación, puede ser causa de situaciones costosas debido a la falta de existencia y a la imposibilidad de capitalizar las demandas súbitas del mercado que podrían haber sido previstas. El costo de capital de una compañía puede incrementarse considerablemente si se desconocen los requerimientos para la obtención de créditos a largo plazo y en su lugar, se recurre al financiamiento a corto plazo y de alto costo.

Como se puede ver, en todas las funciones de una empresa debe existir una adecuada " Planeación " que permita llegar a las metas fijadas e incluso de ser posible, sobrepasarlas; además, aprovechar los ahorros posibles, como el de producción, personal y costo de capital, evitar decisiones erróneas y evitar costos y gastos que no sería necesario efectuar, ya que podrían ser previstos por medio de la " Planeación "

RAZONES PARA UNA FORMAL PLANEACION DE UTILIDADES

Como los pronósticos de ventas pueden incluir errores e incertidumbres como pronósticos que son, es conveniente revisar las razones que muevan a emplear un poco mas de esfuerzo en el desarrollo de un plan de utilidades.

PLANEACION FORMAL

- Ayuda a dirigir y coordinar los esfuerzos de diferentes departamentos y personas de la compañía para lograr la consecución de metas conjuntas. En efecto, sin el plan de utilidades es casi imposible encaminar correctamente y darle sentido a los demás presupuestos individuales.
- Ayuda a definir los problemas con mayor claridad y - mas explícitamente, además permite advertir anticipadamente su posible existencia. Solo la formulación - sistemática de un plan de utilidades detallado que especifique alcances y responsabilidades e incluya los demás presupuestos individuales, puede describir conflictos potenciales entre los sub-planes individuales y proporciona bases de medición de la importancia relativa de los posibles problemas.
- Asiste a los directivos en la toma de decisiones porque proporciona la medida de los efectos probables de las diversas acciones que pudieran emprenderse. No todas las decisiones de la gerencia pueden reducirse a simples comparaciones cuantitativas, pero una " planeación de las utilidades " preparada correctamente - puede proporcionar bases objetivas para muchas decisiones.

Aún cuando no puede desecharse totalmente la necesidad de aplicar un buen criterio y una buena experiencia en negocios para poder llegar a directrices correctas, la "planeación de utilidades" precisamente contribuye con grandes oportunidades para utilizarlos y reducir los riesgos inherentes en su aplicación.

- Una vez desarrollada la "planeación formal de utilidades" proporciona el patrón contra el cual se medirán las actuaciones reales subsiguientes.

En la planeación se podrán haber calculado diferencias, variaciones e índices inflacionarios, pero solo la comparación entre cifras reales y las presupuestas pueden indicar exactamente las áreas de error o con desviaciones representativas, las cuales habrá de ir corrigiendo con toda oportunidad y eficiencia.

PROCEDIMIENTOS PARA LLEVAR A CABO LA PLANEACION DE UTILIDADES

Los pasos a seguir cuando se va a formular un plan de utilidades son los siguientes:

1.- Planteamiento de los objetivos.

Son los objetivos la meta a alcanzar. A la cabeza de todos se encuentra la cifra absoluta de utilidades que la empresa desea lograr durante el año. Además,-

dependiendo de las necesidades de la empresa, se fijarán otros objetivos como son por ejemplo:

El crecimiento de las ventas, el desarrollo de la organización, etc.

Como se ha mencionado con anterioridad, el primer paso en la planeación de las utilidades es fijar los objetivos a alcanzar; de ahí que es de primordial importancia que reúna las siguientes características:

- Deben ser específicos y definidos. Un objetivo no debe señalarse en un solo sentido de dirección: -
" Nuestro objetivo es aumentar las ventas ", sino que debe señalar en cuánto, dónde y cuándo: " Nuestro objetivo es aumentar las ventas en 100,000 Unidades del producto " A " y en la región " X " durante el año 19__.

En consecuencia, cada vez que sea posible se debe cuantificar el objetivo, pero cuando el objetivo - no se puede describir en número, debe mencionarse específicamente hacia dónde se desea llegar, entre otros, están los programas de Organización, Administración, etc.

- Deben ser compatibles. Los objetivos de todos los

gerentes deben ser compatibles con los objetivos generales de la empresa, con los objetivos restantes del departamento en que labora el gerente y los objetivos de la totalidad de los departamentos.

- Debe haber prioridades para los objetivos. De acuerdo con la importancia de los objetivos, éstos se deben ir realizando o sea, no descuidar el objetivo más importante por lograr otros de menor importancia. Por ejemplo: Poner el mayor énfasis en la investigación de un nuevo producto, descuidando la calidad de los ya existentes.
- Los objetivos deben enfocarse a la recuperación. Se debe poner mayor atención a los objetivos que rindan mayor recuperación a la compañía. El empleo de las alternativas es de valor especial cuando se determinan los objetivos que producirán mayor recuperabilidad.
- Deben ser realistas. Los objetivos que se fijan deben de estar apoyados en la base de que se pueden lograr con los medios de que se disponga o que será posible disponer o sea, no se deben fijar objetivos demasiado elevados que de antemano se comprende que no va a ser posible alcanzar por grandes que sean los esfuerzos.

- Los objetivos deben escribirse. Si se insiste en que todos los objetivos se registren debidamente por escrito, los antecedentes quedarán como una guía para el desarrollo del trabajo de los gerentes. De igual manera, ayuda a evitar la confusión y el mal entendido, cuando se procede a efectuar las mediciones.

- Deben ser flexibles. Los objetivos deben ser susceptibles de sufrir cambios conforme vayan cambiando las necesidades de la empresa.

2.- Reglas Básicas.

Son los lineamientos dentro de los cuales deberán lograrse los objetivos. Una regla que por lo general se incluye en cada plan de utilidades, es aquella que prohíbe que los gerentes logren utilidades excepcionalmente altas durante el año, sacrificando las utilidades de años futuros; por ejemplo: Diferir gastos de mantenimiento necesario hasta el otro año, aumentando por lo consiguiente las utilidades del año en curso.

3.- Planes de Operación.

Planear objetivos es indicar qué debe hacerse y los planes de operación indican cómo va a hacerse. Cada función de la empresa debería contar con un plan de

operación que detalle y justifique los procedimientos para alcanzar los objetivos fijados.

Como principales planes de operación tenemos los siguientes: .

- Plan de Mercadotecnia
- Plan de Producción
- Plan de Compra
- Plan de Ingeniería
- Plan del Departamento de Personal
- Plan del Departamento de Investigación
- Plan del Departamento Financiero
- Plan del Departamento Jurídico

Los planes antes mencionados no son los únicos; puede haber tantos como funciones haya en la empresa.

Para planeación de utilidades y con posterioridad a la fijación del monto deseado, los planes mas importantes son desde luego los de mercadotecnia y producción, para el conocimiento de la utilidad marginal o margen de rendimiento; para el resto de la utilidad hasta la utilidad neta, lógicamente otros planes de gastos.

Algunos autores llaman al plan de utilidades " presupuesto

puesto de pérdidas y ganancias " o de ingresos y costos. Es lógico suponer la coincidencia, ya que un presupuesto de utilidad, como cifra, no existe, pues ésta se genera al cotejar los costos con los ingresos.

Es cosa bien conocida que cuando ya se ha decidido establecer una compañía, lo primero que debe planearse al tratar de fijar un presupuesto de utilidad es determinar de dónde van a venir esas utilidades, en conjunto y por separado; es decir, se hace necesario saber cuál va a ser el total de los ingresos y cuantitativamente en qué medida va a contribuir cada línea. Posteriormente y tomando como base los ingresos determinándose el presupuesto anterior, deberá determinarse los presupuestos de gastos de producción e inventarios (compras). De la comparación primaria, de preferencia por línea de producto, entre los dos presupuestos aludidos resultará automáticamente la primera parte del presupuesto de pérdidas y ganancias (utilidad bruta o margen de aprovechamiento). Luego vendrán los gastos administrativos y generales, estimación de otros ingresos y gastos, impuestos, etc., hasta la utilidad neta.

La clasificación tradicional de gastos y su colocación en el estado de resultados es eficaz para decir-

nos qué es lo que ha sucedido (o sucedería en un Pre supuesto) y dónde durante un período dado al producirse cierta cantidad de artículos.

El presupuestar la producción requiere hacer una lista detallada de datos que muestran la conducta funcional de los gastos en relación con la producción. ¿ Por qué decimos esto ? , Porque si a un presupuesto detallado de producción alto o bajo, el formarlo debe presuponer qué gastos aumentarían con una producción o bajarían con ella, cuáles subirían o disminuirían relativamente y cuáles decididamente permanecerían estáticos.

4.- Plan Financiero.

A este Plan se le conoce como presupuesto, cuantifica los resultados previstos para todos los planes de operación y señala el nivel de utilidades que pueden alcanzarse si todos los planes de operación se cumplen como se previeron.

Cabe mencionar que un presupuesto no es un plan de utilidades como lo consideran muchas personas, sino que es solo una parte en la planeación de utilidades como se explicará mas adelante

5.- Indices de la Medición del Desempeño.

" Estos son la manera y los medios para medir el desempeño real comparándolo con los planes conforme avanza el plan de utilidades del año. Incluyen una declaración o definición de la medida que ha de usarse, el tipo y contenido del reporte o de los datos a partir de los cuales se registran la medición, la frecuencia de la medición y la persona a quien se le expedirán los reportes".

6.- Procedimientos y Programas de Revisión.

Las razones principales para incluir estos procedimientos y programas son los siguientes:

- Los gerentes buscarán la mayor exactitud en la planeación, ya que los resultados serán medidos.
- " Al fijar por adelantado el programa de revisión, se facilita que se dé término al trabajo preparatorio y a los reportes; consecuentemente, cada revisión representa un ahorro de tiempo y será eficaz al máximo posible.

La mayoría de las compañías llevan a cabo revisiones completas y formales, cuando menos cada trimestre y se hacen cuando se dispone de los reportes financieros y otros datos necesarios.

De los datos que deben incluir estas revisiones, se pueden mencionar las siguientes:

- Se deben comparar los datos reales con los datos fijados por el período que se revisa; comúnmente como se señaló, los planes del trimestre inmediato anterior.
- De acuerdo con la experiencia obtenida con la revisión que se indica, determinar si los planes para lo que resta del año se van a poder llevar a cabo o si será necesario modificarlos.
- Una modificación en caso de ser necesario.

7.- Procedimientos Para Efectuar Cambios en el Plan.

Cuando se revisa un plan de utilidades y se hace necesario modificarlo, dichas modificaciones deben ser debidamente autorizadas y registradas de inmediato, para que en los planes que siguen no vaya a existir discrepancia entre el plan original y el plan modificado.

EL PRESUPUESTO COMO HERRAMIENTA FUNDAMENTAL

El Presupuesto constituye la herramienta de la administración por medio de la cual sus planes se traducen en términos -

financieros. En términos generales, la técnica presupuestal es, esencialmente planear y controlar.

Existen diversos conceptos debidamente razonados por diversos tratadistas en cuyo común denominador -términos numéricos- coinciden la mayoría de ellos. Por ejemplo Koontz y O'Donnell establecen que " La presupuestación es la formulación de planes para un período futuro dado en términos numéricos ". En su excelente tratado " Introducción a la Administración Pública. Pedro Muñoz Amato sostiene que " Un Presupuesto es, esencialmente, un plan de acción expresado en términos financieros ", y continúa diciendo, si se concibe así el Presupuesto, resulta evidente que constituye una fase de la planeación. Mas adelante el citado autor expone con agilidad y coherencia ideas adicionales al tema como sigue:

Un Presupuesto es un conjunto bien integrado de decisiones que determine los propósitos de una empresa y los medios para lograrlos, incluyendo la disposición de los recursos materiales y humanos, las normas de organización, los métodos de trabajo, y las medidas de tiempo, cantidad y calidad.

La exposición anterior de Muñoz Amato, tiene cierta similitud con un estudio hecho por la National Association of Accountants, que en la parte correspondiente asevera: El Pre-

puesto es un plan que presenta logros esperados, determinados con base en los más eficientes estándares de operación - o están en efecto o en prospecto al momento de que es establecido -, el que lo compara regularmente con los hechos acontecidos. El objeto primario del presupuesto es ayudar al logro de las utilidades planeadas y proveer una guía que ayude al establecimiento de prácticas de control financiero, incluyendo incremento en las inversiones - de activo fijo, inventarios y provisión de capital.

La adopción de un presupuesto adecuadamente preparado - da la oportunidad de analizar en forma sistemática las erogaciones planeadas e incurridas, organizar la planeación futura, establecer responsabilidades y estimular el esfuerzo. También se ve - como una herramienta la supervisión al permitir una vigilancia - más acerca sobre las operaciones individuales, así como de la administración del negocio en su conjunto.

Los objetivos primordiales del presupuesto son el de - ayudar a la obtención de utilidades y el de controlar, ya que como bien es sabido, el mecanismo tradicional ampliamente trazado - para el control administrativo es el presupuesto.

Un presupuesto es un plan, cuidadosamente formulado para utilizar y controlar los recursos que se emplean en el negocio.

Es un instrumento de control administrativo total por - medio del cual se establecen normas y planes, y que se usa para -

medir y valorar la ejecución efectiva, por medio de informes financieros. Como se podrá apreciar, el objetivo primordial es controlar, ya que en sí el presupuesto puede ser utilizado como instrumento de control. Por resultar de particular interés, enseguida se reproducirá lo que Koontz y O'Donnell estiman como objetivo del presupuesto:

A través de los estados numéricos de los planes y de la discriminación de estos planes en componentes consistentes con la estructura de la organización, los presupuestos correlacionan la planeación, y permiten que la autoridad sea delegada sin pérdida de control. En otras palabras, la reducción de los planes a números definitivos fuerza una clase de método que permite al administrador ver claramente qué capital será gastado por quién y dónde, y qué costo, ingreso o unidades de consumo o producto físico involucrarán sus planes; habiendo hallado esto, puede delegar más libremente la autoridad para efectuar el plan dentro de los límites del presupuesto.

Los presupuestos a veces sirven propósitos más allá del de control. Un presupuesto no solamente requiere planeación, sino que es un instrumento de planeación. Mas aún, un presupuesto, para ser útil a un administrador a cualquier nivel, debe reflejar el patrón organizacional. Solamente cuando los planes están terminados, coordinados y desarrollados lo suficiente como para ser incorporados dentro de las operaciones departamentales puede un presupuesto útil ser preparado como un instrumento de control.

Finalmente, y al abordar Reginald y Trentin los méritos del presupuesto establecen que " Los méritos de un sistema efectivo de Presupuestos, que esté orientado a ayudar a los administradores a ejecutar las principales funciones en dirección, pueden ser apreciados ampliamente por todos los ejecutivos que se han visto frustrados al emplear procedimientos presupuestarios inadecuados ".

ACTUACION DEL LICENCIADO EN CONTADURIA EN LOS PRESUPUESTOS

Los Presupuestos se consideran como una Contabilidad en términos de futuro, una estimación de situaciones a ocurrir o la materialización de los planes de acción que permiten poner en marcha la entidad, teniendo como objetivo indicar en términos monetarios el futuro de la misma entidad.

La entidad o negocio, francamente no pueden subsistir - sin utilidades. Los Presupuestos - adecuadamente preparados y operados bajo un proceso inteligente - pueden aumentar las Utilidades de manera significativa.

El Lic. en Contaduría, en el ejercicio de su profesión es la persona ideal para ayudar a un negocio o entidad a instalar un Presupuesto y hacerlo funcionar. Sin embargo, surge una interrogante: ¿ Cómo puede el L. C. lograrlo ?, Lo puede lograr de diversas formas, persuadiendo a sus clientes de que hagan uso de este valioso instrumento, y auxiliándolos a usarlo en la forma -

mas efectiva; además, él puede contribuir a la supervivencia de los negocios en general, con la posibilidad de poderse traducir en una sana economía de la nación.

El L. C. puede invitar a reflexionar a sus clientes, como se dijo en el párrafo anterior, a adoptar el uso de los presupuestos sin considerar al tamaño de la empresa.

El Presupuesto será mas complicado mientras mas grande y compleja sea la empresa, por contra; mientras mas pequeña y sencilla sea, mas simple será un Presupuesto.

El L. C. deberá convencer a su cliente de que la implantación de un sistema presupuestario no resulta excesivamente costoso, y podrá demostrar que, de acuerdo a la experiencia el aumento de las Utilidades atribuible a un buen presupuesto excede ampliamente a su costo. Por otro lado, él puede enseñar, aún a empleados inexpertos, la manera de hacer que un presupuesto funcione, y por lo tanto resulte costeable para la empresa el pagar al personal encargado.

Hacerle ver al cliente que los presupuestos pueden y de hecho son flexibles para su operación y dirección; - el presupuesto debe contener disposiciones que permitan la inmediata adaptación al cambio de condiciones económicas con las que debe concordar el cliente - que en una palabra no son restrictivos, y finalmente, es necesario que se le explique al usuario interesado que

la técnica presupuestaria no es solamente mayor "papeleo", sino que contribuye directamente a la eficiencia, al control de costos, y a la obtención de utilidades.

Por otro lado, es su obligación comentarle a su cliente los posibles peligros de su uso; es decir, los presupuestos deben ser usados exclusivamente como una herramienta de planeación y control y no como programas de control engorrosos, caros y carentes de significado. Explicarle todas las metas de los presupuestos que no deben impedir las de la empresa; que ellos no deben fomentar las ineficiencias, e insistir en que quizás la inflexibilidad sea el mayor peligro en el centro a través de los mismos.

INTERES DE LA GERENCIA EN EL EMPLEO DE LOS PRESUPUESTOS

La contabilidad y la administración, en cierta forma están estrechamente entrelazados en los procesos presupuestarios. - Las ideas y ciertos documentos contables se utilizan de diversas formas para ayudar y promover a la buena administración de empresas, al respecto, William J Vatter opina que: " Los Presupuestos son herramientas directivas vinculadas en muchas formas a las operaciones contables ".

La gerencia dirige, al dirigir toma decisiones, y las decisiones son un determinado campo de acción a seguir, son en realidad, elecciones entre diversas alternativas de pronósticos a su vez, pueden basarse en datos y consideraciones contables o de

otra índole. Los procesos de toma de decisiones - Como lo afirma el citado autor - constituyen el elemento central de la dirección de la empresa.

Los directivos de empresa necesitan tomar decisiones razonadas, lógicas, con auténtico esfuerzo de pronóstico. Tomar sus decisiones mediante métodos seguros, como lo es la utilización de datos numéricos derivados de experiencias pasadas, para pronosticar a su vez las futuras. Necesitan el empleo de los presupuestos para la toma acertada de decisiones que finalmente, se traducirán en utilidades. de ahí su interés en los mismos.

VENTAJAS DE LOS PRESUPUESTOS

Siendo el objetivo primario de los presupuestos - Como anteriormente se señaló - el de ayudar al logro de las utilidades planeadas, se puede deducir que la ventaja fundamental radica precisamente en dicho objetivo primario. Las ventajas mas relevantes que pueden resultar de la implantación de dicha técnica, en los negocios (sea cual fuere su tamaño), se pueden resumir como sigue:

- U blica mejor a los dirigentes, obligándolos a hacer planes en todos los niveles. Se puede iniciar con la creación o revisión de la gráfica de organización.
- T iende a identificar las funciones esenciales del negocio, y enfoca la atención sobre los ingresos y egresos conexos, aún en el caso de un negocio manejado por un solo individuo.
- I mpulsa en forma notable la coordinación de las diversas actividades de la empresa.
- L a delegación de autoridad se ve enormemente estimulada.
- I ntensifica la motivación del empleado, ya que requiere de la cooperación de todo el personal, tanto de supervisores como de ejecutivos.
- Desarrolla el espíritu de grupo.
- A yuda al logro de las utilidades, y controla estableciendo normas y planes, y mide la ejecución efectiva.
- D efinítivamente reduce los costos, haciendo resaltar aquellas áreas en la que es posible hacer economías.
- E stimula a los empleados a establecer y a esforzarse por alcanzar sus propias metas.
- S uministra a los directivos de los negocios los mejores instrumentos para decidir acerca de los cursos alternativos de acción, tales como el cambio de precios a los artículos en existencia, o a la compra de un nuevo equipo.

PRINCIPIOS BASICOS SOBRE LOS QUE SE APOYAN LOS PRESUPUESTOS

Las circunstancias particulares que se presentan en cada organización son diversas y en ocasiones sumamente complejas, por lo que no es posible ofrecer una fórmula de aplicación universal. Sin embargo, los siguientes principios básicos son de aplicación general para cualquier tipo de organización.

- P ara que la técnica presupuestal tenga el mayor éxito posible, debe preceder a esta una organización interna bien definida.
- R equiere - para su implantación - de la aprobación total de la dirección general.
- I ndudablemente, el establecimiento y la administración de un presupuesto no es trabajo de un solo hombre, mas bien es función de un equipo.
- N aturalmente que la instalación y revisión de los presupuestos se debe iniciar en los niveles inferiores, tan abajo como sea práctico.
- C ontribuye a la obtención de utilidades, por constituir eso precisamente; el propósito general de la técnica presupuestal.
- I mplica que las metas que se establezcan deben ser - realistas como por ejemplo el pronóstico de ventas, - la eficiencia en la producción, los gastos, los niveles de los inventarios.
- P ondera a su vez el uso del presupuesto general o en " forma integral ", a fin de que se abarque la operación en su totalidad, particularmente en la elaboración del presupuesto de Resultados, en el que cada renglón de ingresos y gastos debe ser tomado en consideración. Es decir, reporta mas ventajas de ese modo que la utilización de presupuestos parciales.
- I nsistige a que las operaciones deban valorarse periódicamente comparándolas debidamente con el mismo.
- O bliga, aún en los planes mejor trazados a que se debe tomar en cuenta el hecho de que las operaciones o el volumen de las mismas pueden variar.
- S e debe, en consecuencia, esperar a que haya cambios en el presupuesto.

CLASES DE PRESUPUESTOS

En el ambiente burocrático, así como en el sector privado, empresarial y otros, se oye hablar con cierta insistencia de presupuestos por programas, financieros, de operación, flexibles,

etc. En realidad, existen diversas clases de presupuestos con razón a que los mismos procesan planes, y las empresas a su vez poseen gran variedad de planes.

La clasificación de ellos puede efectuarse atendiendo - al periodo o plazo al que se refiere, es decir, pueden ser a corto, mediano o largo plazos. Algunos autores a su vez los controlan clasificando diversas sofisticaciones.

En términos generales se puede hacer el siguiente intento de clasificación general:

- 1.- De Ingresos y Gastos. De operación, los que básicamente se refieren al estado de resultados. El mas representativo de estos es el presupuesto de ventas el que con mas formalidad y detalle se le denomina Pronóstico de Ventas. El presupuesto de ventas constituye el ingreso principal, columna de apoyo de los gastos operativos y de las utilidades obtenidas.
- 2.- De tiempo, como lo son los presupuestos de hora-hombre, bien sea en horas-mano de obra u hombres-día, horas-máquina, etc., los cuales son también expresiones numéricas.
- 3.- De Espacio, o sea los metros cuadrados distribuidos.

- 4.- De materiales, como lo son las unidades materiales.
- 5.- De gastos de capital. Proyectos capitalizables. Los destinados específicamente para planta, maquinaria, equipo, inventarios y otros.

Los recursos de capital son por lo general uno de los factores mas limitantes de los negocios, ya que la inversión comúnmente requiere de un largo periodo para su recuperación.

Se facilitará trabajar este presupuesto con el auxilio del estado de situación financiera y el de efectivo.

- 6.- De efectivo. Flujo de efectivo. O sea el pronóstico de efectivo, su disponibilidad para hacer frente a las obligaciones a medida que ellas se vencen.
- 7.- De balance. Estados financieros presupuestados. Pronostica la situación de las cuentas de activo, pasivo y capital en diferentes grados de detalle, como son, entre otros, los presupuestos especiales de las cuentas por cobrar, inventarios y cuentas por pagar.

CONSIDERACIONES FINALES

Son enormes las ventajas del uso de los presupuestos, - tal como se asienta en el apartado consagrado a destacar sus ventajas. Por tanto, a mayor abundamiento y a manera de resumen, se pueden concluir las siguientes consideraciones finales:

- 1.- Antes de determinar el presupuesto resulta definitivamente importante que, a través de discusiones, se obtenga una auténtica cooperación y consentimiento de los individuos cuyas actividades el presupuesto pretenda controlar.
- 2.- El sistema presupuestal debe ser lo suficientemente comprensivo como para incluir:
 - A) Presupuestos detallados provenientes de cada sección o departamento.
 - B) Las operaciones o funciones fundamentales de cada sección o departamento: ventas, costos comerciales, etc.
- 3.- Aún cuando ellos deben ser lo suficientemente estables para servir de guía y meta, deben asimismo ser lo suficientemente flexibles para continuar siendo operantes. En consecuencia, si así lo requieren las necesidades de la empresa, los presupuestos podrán sujetarse a ajustes periódicos.

4.- Las variaciones en relación con los resultados reales deberán ser analizadas y evaluadas sobre bases periódicas y oportunas.

5.- Finalmente, será mas útil y ventajosa la técnica de control presupuestal, indicada en forma completa e Integral que la utilización de presupuestos parciales.

Ignorar la serie de ventajas que encierra el empleo de los presupuestos, a la luz de diversos estudios y ponderaciones de distinguidos especialistas, es correr el grave riesgo de la frustración, al perderse el control, incompatible en una buena administración.

EL PUNTO DE EQUILIBRIO

Una técnica de análisis muy importante, empleada como instrumento de planeación de utilidades, de la toma de decisiones y de la resolución de problemas, es el punto de equilibrio. Para aplicar esta técnica es necesario conocer el comportamiento de los ingresos, costos y gastos, separando los que son variables de los fijos o semivariables.

Los gastos y costos fijos se generan a través del tiempo, independientemente del volumen de producción y ventas. Son -

llamados gastos y costos de estructura, porque son generalmente -
contratados o instalados para la estructuración de la empresa; -
por ejemplo de estos costos y gastos pueden citarse la deprecia-
ción en línea recta, las rentas, los salarios que no están en re-
lación directa al volumen de producción, etc.

Por el contrario, los gastos variables se generan en ra-
zón directa de los volúmenes de producción o ventas; como ejemplo
pueden citarse la mano de obra pagada en razón de unidades produ-
cidas, la materia prima utilizada en los productos fabricados, -
los impuestos y comisiones sobre las ventas, etc.

Existen además otros gastos y costos que oscilan mas o
menos proporcionalmente al volumen de producción y venta, a éstos
se les llama semivariables y para efectos de esta técnica deben -
ser clasificados como fijos o como variables aplicando el buen -
juicio y tomando en cuenta su comportamiento al nivel de volumen -
de operación.

Por lo anteriormente expuesto, un incremento del 15% -
en los ingresos no causarán necesariamente un 15% en las utilida-
des, ya que algunos costos y gastos aumentarán en forma variable
el 15%, pero otros costos y gastos permanecerán sin alteración o
tendrán un comportamiento diferente.

Esto hace que la predicción de las utilidades a diferen-
tes volúmenes únicamente con los estados financieros resulte impp

sible de determinar. Para ello es necesario el cálculo del punto de equilibrio que generalmente se define como el momento o punto económico en que una empresa no genera ni utilidad ni pérdida - (break-even point), esto es, el nivel en que la contribución marginal (ingresos variables menos costos y gastos variables) es de tal magnitud que cubre exactamente los costos y gastos fijos.

Para efectos de planeación, puede tomarse como base la experiencia realizada, teniendo en consideración el comportamiento de los costos, gastos y utilidades, así como las especificaciones de los productos, métodos de fabricación, productividad, desperdicios, mezcla de volumen y productos o precios unitarios de venta. Si alguno de estos elementos cambia, es necesario tomar en cuenta su cambio con objeto de analizar su efecto para determinar su impacto en el período futuro. La mezcla de productos puede dar resultados muy diversos debido a que los productos no necesariamente contribuyen a la utilidad en forma proporcional.

Con el conocimiento de la información anterior, la empresa tendrá una buena comprensión de la estructura de sus utilidades. Basándose en estas cifras, podrá medir su rentabilidad por línea de producto, calcular los precios de venta a nivel competitivo, tomar decisiones para mejorar la mezcla de productos, así como determinar la conveniencia de nuevas inversiones.

Los costos, precios y producción no son elementos rígidos; el empresario los maneja y consiguientemente quedan influi-

dos por las acciones y medidas que adopte. Mediante su análisis - la dirección de la empresa puede tomar las decisiones mas eficaces. A esta técnica se le llama sistema de equilibrio, ya que determina las repercusiones de cualquier tipo como cambios de volumen, cambios en costos variables y fijos, incremento de costos, - cambios en precios unitarios de ventas, etc.

Puede afirmarse que todas las acciones o decisiones que se tomen en una empresa afectan ya sea a los precios, al volumen, a los costos y gastos o a las utilidades en forma directa o combinada. Todas estas variables se manejan con la técnica del equilibrio, de tal manera que el empresario pueda seleccionar la mejor alternativa; para ello, en primer lugar tiene que conocer cuál es el punto de equilibrio y de ahí, como punto de partida, podrá manejar las diferentes alternativas que se planteen.

El sistema de equilibrio está basado en un sistema de fórmulas representadas con las siguientes abreviaturas.

Abreviaturas y Términos de las Fórmulas;

PE	Ventas de equilibrio en pesos
CM	Porcentaje de contribución marginal
CF	Costos fijos en pesos (costos y gastos)
CM	Contribución marginal unitaria en pesos
PV	Precio de venta unitaria en pesos
CV	Costos variables en pesos (costos y gastos)
U	Utilidades en pesos
V	Ventas en pesos
MS	Margen de seguridad

Las fórmulas son las siguientes:

FORMULA DEL PUNTO DE EQUILIBRIO

$$PE = \frac{CF}{\%CM}$$

Ahora bien, para conocer el valor de $\%CM$, se tiene que aplicar las siguientes fórmulas:

$$\%CM = \frac{CM}{PV}; \frac{PV-CV}{PV}; 1 - \frac{CV}{V}; \frac{U + CF}{V}$$

El punto de equilibrio es el resultado de dividir los costos fijos entre el porcentaje de contribución marginal o, dicho en otra forma, es el porcentaje de rendimiento marginal por cada peso vendido entre los costos fijos.

El porcentaje de contribución marginal ($\%CM$) es el resultado de dividir el importe de la contribución marginal entre el valor de las ventas; esto puede hacerse a nivel unitario o a nivel total.

Ejemplificado lo anterior, supóngase el siguiente estado de ingresos y gastos, con un volumen de 12000 unidades vendidas.

	<u>Total</u>	<u>Por Unidad</u>
Ventas	\$ 12,000	1.0000
Costos Variables	<u>8,000</u>	<u>.6666</u>
Contribución Marginal	4,000	.3333
Costos Fijos	<u>2,000</u>	<u>.1666</u>
Utilidad antes de Impuestos	\$ <u>2,000</u>	<u>.1666</u>

Para aplicar la fórmula del punto de equilibrio es necesario conocer cuál es el porcentaje de contribución marginal -- (CM) y para ello, puede aplicarse cualquiera de las cuatro fórmulas:

$$CM = \frac{CM}{PV} = \frac{.3333}{1} = .333$$

$$CM = \frac{PV - CV}{PV} = \frac{1 - .6666}{1} = \frac{.3333}{1} = .3333$$

$$CM = 1 - \frac{CV}{V} = 1 - \frac{8,000}{12,000} = 1 - .6666 = .3333$$

$$CM = \frac{U + CF}{V} = \frac{2,000 + 2,000}{12,000} = \frac{4,000}{12,000} = .3333$$

Una vez determinado el porcentaje de contribución marginal, que en este caso es de .3333, se continuará con la fórmula del punto de equilibrio.

• Unitarios

$$PE = \frac{CF}{VCN} = \frac{2,000}{.3333} = 6,000$$

VCN .3333

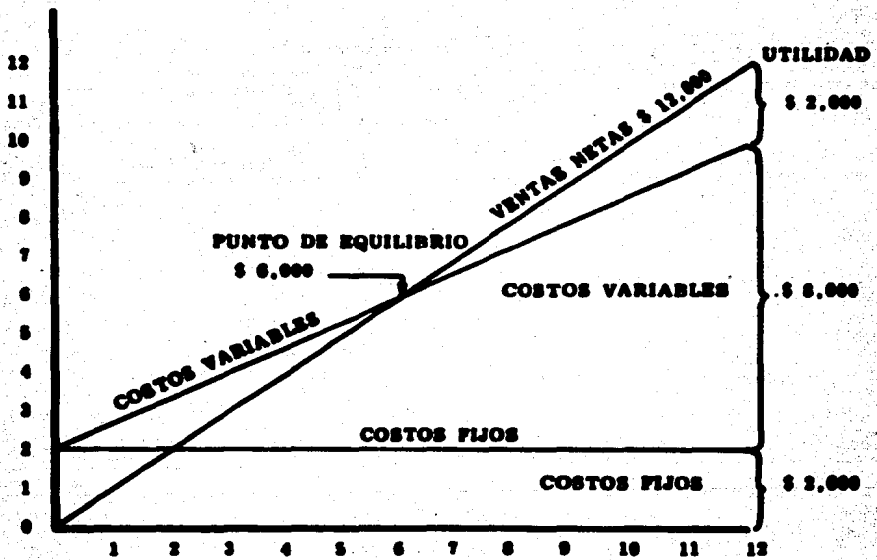
El punto de equilibrio es al nivel de \$ 6,000 en Ventas
y se comprueba como sigue:

Ventas	\$ 6,000
Costos Variables	<u>4,000</u>
Contribución Marginal	2,000
Costos Fijos	<u>2,000</u>
Utilidad	CERO ====

La Gráfica del Cálculo anterior es la siguiente:

GRAFICA DEL PUNTO DE EQUILIBRIO

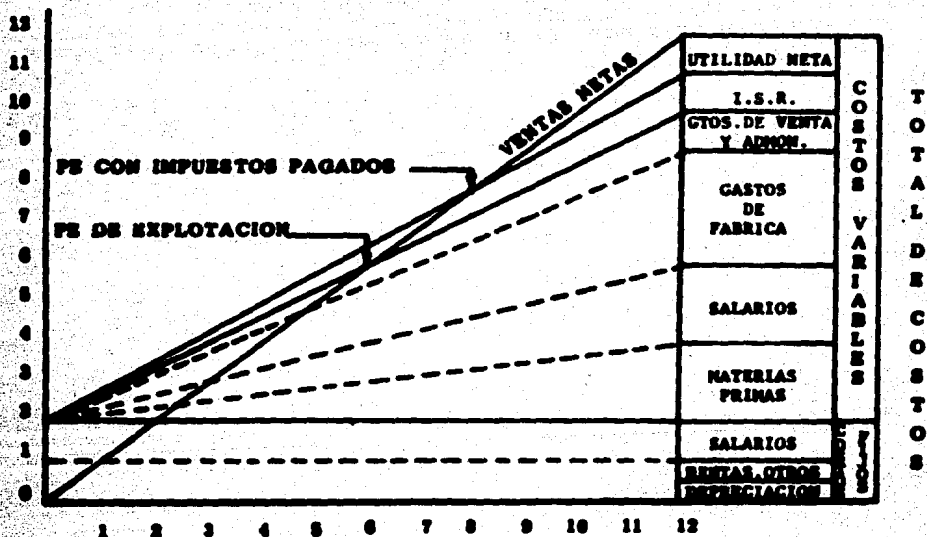
VENTAS EN MILES
DE PESOS



VOLUMEN DE UNIDADES VENDIDAS

Esta gráfica puede subdividirse y mostrar detalladamente los elementos que integran los costos variables y los costos fijos, pudiéndose observar en esta forma la intervención en el punto de equilibrio de cada uno de los elementos que sea de interés mostrar.

COSTOS EN MILES DE PESOS



VOLUMEN DE VENTAS

En la gráfica anterior, además de mostrar los elementos que integran los costos fijos y los costos variables, se adicionó el Impuesto Sobre la Renta (\$1,000) y la utilidad neta (\$1,000), trazando una línea para considerar el Impuesto sobre la Renta, la cual cruza la línea de las ventas netas al nivel de \$ 8,000; de esta manera se obtiene un nuevo punto de equilibrio con impuestos pagados. A Continuación, se comprueba el valor del punto de equilibrio con impuestos pagados:

$$PE = \frac{CF}{VCM} = \frac{2,000}{0.25} = 8,000$$

$$VCM = \frac{CM}{FV} = \frac{4,000 - 1,000^*}{12,000} = \frac{3,000}{12,000} = 0.25$$

* Impuesto Sobre la Renta

FORMULA DE LAS UTILIDADES

Se puede expresar de tres modos diferentes la fórmula de las utilidades:

- 1.- Fórmula que se desprende del estado de ingresos y gastos:

$$U = V - CF - CV$$

2.- Fórmula que se obtiene del sistema del punto de equilibrio:

$$U = (V \times \text{CM}) - CF$$

Esta fórmula considera que la utilidad es la aportación de contribución marginal de las ventas menos los costos fijos.

3.- Fórmula que se deriva del punto de equilibrio:

$$U = (V - PE) \times \text{CM}$$

Esta fórmula separa las ventas en exceso de las necesidades al punto de equilibrio, transformando su contribución marginal de utilidad.

Continuando con el ejemplo anterior, ejemplificaremos las dos últimas fórmulas. Suponiendo que desconociáramos la utilidad y se conocieran los costos fijos, el porcentaje de contribución marginal y las ventas anuales, tendríamos:

$$\begin{aligned} U &= (V \times \text{CM}) - CF \\ &= (12,000 \times .3333) - 2,000 \\ &= 4,000 - 2,000 = 2,000 \end{aligned}$$

o bien:

$$\begin{aligned}
 U &= (V - PE) \times CM \\
 &= (12,000 - 6,000) \times .3333 \\
 &= 6,000 \times .3333 = 2,000
 \end{aligned}$$

FORMULA DEL MARGEN DE SEGURIDAD

El margen de seguridad es la disminución porcentual de Ventas que puede producirse antes de que se genere pérdida. Puede ser expresado de las siguientes dos maneras:

$$MS = \frac{U}{CM}$$

El margen de seguridad es el resultado de dividir la utilidad sobre la Contribución marginal, o bien:

$$MS = \frac{V - PE}{V}$$

El margen de seguridad se obtiene dividiendo las ventas que excedan las necesarias al punto de equilibrio entre las ventas totales.

Sustituyendo las fórmulas anteriores por las cifras de nuestro ejemplo, obtendremos los siguientes resultados:

$$MS = \frac{U}{CM} = \frac{2,000}{4,000} = 50\%$$

$$MS = \frac{V - PE}{V} = \frac{12,000 - 6,000}{12,000} = \frac{6,000}{12,000} = 50\%$$

Esto significa que las ventas pueden bajar el 50% antes de producirse pérdidas. Para la administración de la empresa, conocer el margen de seguridad incrementa el conocimiento de la empresa y facilita la toma de decisiones.

FORMULA DE LAS VENTAS

En algunas ocasiones se conocen los costos variables, los costos fijos y la utilidad que fue fijada en relación a la inversión requerida, desconociéndose las ventas que deben realizarse para obtener la utilidad proyectada.

Para conocer las ventas, es necesario aplicar una de las fórmulas que determinan el monto de las ventas; la primera es:

$$V = CF + CV + U$$

Que señala que las ventas son iguales a la utilidad deseada, mas los costos fijos, divididos entre el porcentaje de contribución marginal. Ejemplificando lo anterior se tiene:

$$V = \frac{U + CF}{\%CM} = \frac{2,000 + 2,000}{.3333} = \frac{4,000}{.3333} = 12,000$$

Se requiere una venta de \$ 12,000 para generar una Utilidad de \$ 2,000. También puede aplicarse la fórmula:

$$V = \frac{CV}{1 - \%CM}$$

Como sigue:

$$V = \frac{CV}{1 - \%CM} = \frac{8,000}{1 - .3333} = \frac{8,000}{.6666} = 12,000$$

FORMULA DE LOS COSTOS FIJOS

En algunas ocasiones, se requiere determinar con qué cantidad de costos fijos se puede contar para establecer un nuevo negocio sobre un mercado específico, y este dato es posible obtenerlo de las siguientes maneras:

$$CF = V - CV - U$$

Esta fórmula se obtiene también del estado de ingresos y gastos y señala que los costos fijos son iguales a la diferencia de las ventas, menos los costos variables y la utilidad.

También puede expresarse así:

$$CF = (V \times \%CM) - U$$

Fórmula que señala que los Costos Fijos son el Resultado de restar de la contribución marginal la utilidad. Esta última fórmula es la que se emplea en el cálculo del sistema de equilibrio; tomando el mismo ejemplo se obtendría el siguiente resultado:

$$\begin{aligned}CF &= (V \times CM) - U \\&= (12.000 \times .3333) - 2.000 \\&= 4.000 - 2.000 \\&= 2.000\end{aligned}$$

Esto es, se han determinado unos Costos Fijos de --
\$ 2.000.

FORMULA DE LOS COSTOS VARIABLES

La empresa quizás requiera saber qué modificaciones tendrían los costos variables con motivo de los cambios que se van a producir por variación en los precios y volumen de ventas. Para éstos, se aplican las Fórmulas siguientes:

$$CV = V - CF - U$$

que señala que los costos variables son el resultado de restar de las ventas los costos fijos y la utilidad; siguiendo el ejemplo - se tendrá:

$$\begin{aligned}CV &= V - CF - U \\&= 12.000 - 2.000 - 2.000 \\&= 8.000\end{aligned}$$

o bien, puede utilizarse la fórmula siguiente, que es la mas utilizada en el sistema del punto de equilibrio:

$$CV = V (1 - \%CM)$$

que señala que los Costos variables son iguales a restar de las ventas el recíproco del porcentaje de Contribución Marginal, como se comprueba a continuación:

$$\begin{aligned} CV &= V (1 - \%CM) \\ &= 12,000 (1 - .3333) \\ &= 12,000 \times .6666 \\ &= 8,000 \end{aligned}$$

Obteniéndose en ambos casos un resultado de \$ 8,000 que representa los costos variables.

Como se ha podido observar, la mayor parte de las fórmulas son simples variantes o variaciones de unas cuantas fórmulas básicas en las cuales se han asignado términos accesibles al lector, con el fin de facilitar su comprensión y poder, en forma muy fácil y accesible, cambiar los términos por cifras para después - efectuar sumas, restas, multiplicaciones y divisiones, y así obtener los resultados deseados sin necesidad de hacer operaciones algebraicas de ningún tipo.

Las fórmulas anteriores del sistema del punto de equilibrio constituyen una herramienta útil para determinar las repercusiones futuras o presentes que los cambios habrán de tener sobre

la estructura de las utilidades.

TECNICA PARA CLASIFICAR LOS COSTOS SEMIVARIABLES

Como se mencionó anteriormente, los costos semivaria-
bles deben ser clasificados y considerados para manejar esta téc-
nica como fijos o variables, aplicando el buen juicio y tomando -
en cuenta su comportamiento al nivel de volumen de operación de -
que se trate, por lo que es conveniente manejar las cifras a tra-
vés de la técnica del presupuesto variable; esto, es cuantifican-
do su comportamiento y aplicando su monto a costos variables, co-
mo se ejemplifica a continuación:

RESUMEN DE COSTOS VARIABLES

CLASIFICACION	FIJO	VARIABLES	
		HASTA EL 80% DE CAPACIDAD	VARIABLES A MAS DEL 80% DE CAPACIDAD
Costos de Fabricación:			
Mano de Obra Indirecta:			
Supervisión Fábrica	\$ 7,000	\$ _____	\$ 2,000
Personal No productivo	_____	5,000	7,000
Mto. Maq. Y Equipo	1,500	_____	3,000
Energía Eléctrica	<u>2,000</u>	<u>4,000</u>	<u>5,000</u>
	\$ 10,500	\$ 9,000	\$ 10,000
	-----	-----	-----

Como puede observarse, se han clasificado \$ 10,500 co-
mo costos fijos y se ha determinado \$ 9,000 de costos variables -

hasta un volumen del 80% de capacidad de producción.

Si se produce a más de ese nivel, se generarán \$ 18,000 de costos variables; es decir, se duplica el costo variable por concepto de costos de fabricación.

Un proceso correcto de la fijación de costos fijos y variables significa el fundamento para la planeación de las utilidades y del análisis del punto de equilibrio.

SENSIBILIDAD PRECIO - VOLUMEN

Las gráficas de punto de equilibrio son muy prácticas para observar el efecto que pueda tener la demanda sobre los aumentos o disminuciones en precios y la repercusión que tendrían los aumentos o disminuciones por volumen sobre los rendimientos. Si la demanda de un producto cambia por modificación en su precio, se dice que es un producto con demanda elástica; en caso contrario, es inelástica y por tanto, tendría una sensibilidad precio-volumen muy baja. Por ejemplo, los productos de consumo necesario, como alimentos, generalmente tienen una demanda inelástica ya que se siguen consumiendo a pesar de que su precio aumente. En el caso de los artículos suntuarios, como las joyas - que tienen una demanda elástica -, un aumento o disminución en el precio se refleja en un aumento o disminución en el volumen.

En empresas que operan con productos populares o de con

sumo masivo, se maneja con mucha frecuencia esta clase de cálculos, debido a que se efectúan campañas especiales para incrementar el volumen y las utilidades pero no siempre se tienen utilidades ni se conoce cuál sería el punto de equilibrio. Se debe prestar atención a los medios que se van a emplear para incrementar " económicamente " el volumen, pudiéndose tener algunas alternativas como sigue:

a) Combinaciones de Precio - Volumen

Supóngase que, como estrategia de comercialización de un producto, se quiere fijar un precio superior a los del mercado en lugar de ajustarse a los precios de los competidores, aceptando la reducción en volumen. Esto puede suceder con frecuencia y la administración de la empresa quiere conocer cuál sería el resultado de las siguientes opciones:

	<u>A</u>	<u>B</u>	<u>C</u>
Unidades de Venta	12,000	11,000	10,000
Precio de Venta por Unidad	\$ 1.00	1.10	1.20
Costos Variables por Unidad	\$.67	.67	.67
Contribución por Unidad	\$.33	.43	.53
Gastos Fijos	2,000	2,000	2,000

Se calculará en primer lugar la utilidad que generarían las tres opciones aplicando la fórmula de las utilidades:

$$U = (V \times \text{CM}) - CP$$

Opción A

$$U = (12,000 \times .33) - 2,000 = 3,960 - 2,000 = \$ 1,960$$

Opción B

$$U = (12,100 \times .39) - 2,000 = 4,719 - 2,000 = \$ 2,719$$

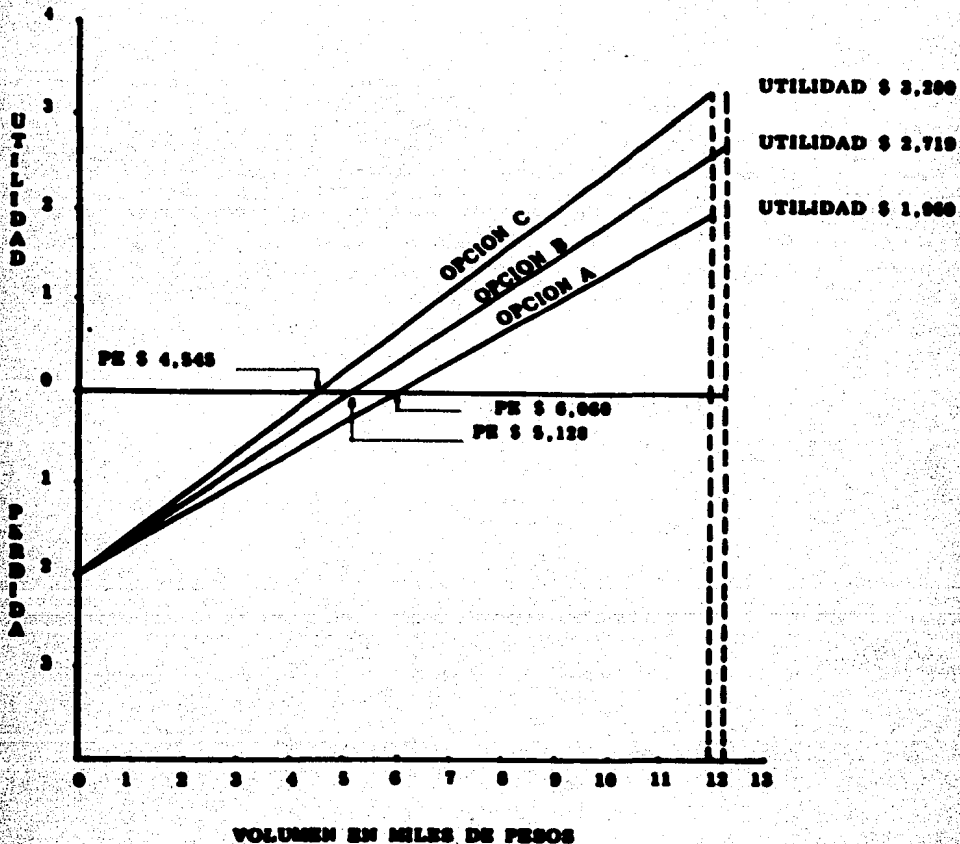
Opción C

$$U = (12,000 \times .44) - 2,000 = 5,280 - 2,000 = \$ 3,280$$

Todas las líneas en la gráfica tienen que coincidir en una pérdida de \$ 2,000 a cero volumen; esta cantidad representa los gastos fijos.

Lo anterior se ilustra en una gráfica de Precio - Volumen, como sigue:

GRAFICA PRECIO - VOLUMEN



b) Campañas especiales para incrementar el volumen y -
las utilidades

Supóngase que la contribución marginal permanece invariable, pero el objetivo es alcanzar un nivel de utilidades de \$ 3,000, esto es, un incremento de \$ 1,000. -
¿ Cuánto podrá asignarse a gastos promocionales y de publicidad ?.

¿ En qué proporción tendrán que aumentar las ventas para lograr este objetivo ?.

Se deberá calcular cuántas alternativas se consideran necesarias. En este ejemplo se calcularán dos opciones, la primera considerando \$ 500 de gastos promocionales y la segunda con \$ 1,000, aplicando la fórmula de las ventas:

Opción A

Los gastos fijos normales son de \$ 2,000, más \$ 500 adicionales, tendremos \$ 2,500.

$$V = \frac{(U + CF)}{CM} = \frac{3,000 + 2,500}{.3333} = \frac{5,500}{.3333} = 16,500$$

Opción B

Con \$ 1,000 adicionales tendremos \$ 3,000 de gastos fijos.

$$V = \frac{(U + CF)}{CM} = \frac{3,000 + 3,000}{.3333} = \frac{6,000}{.3333} = 18,000$$

Para poder comprobar la inclinación de la línea, es necesario calcular el punto de equilibrio de las dos opciones:

Opción A

$$PE = \frac{CF}{\%CM} = \frac{2,500}{.3333} = 7,500$$

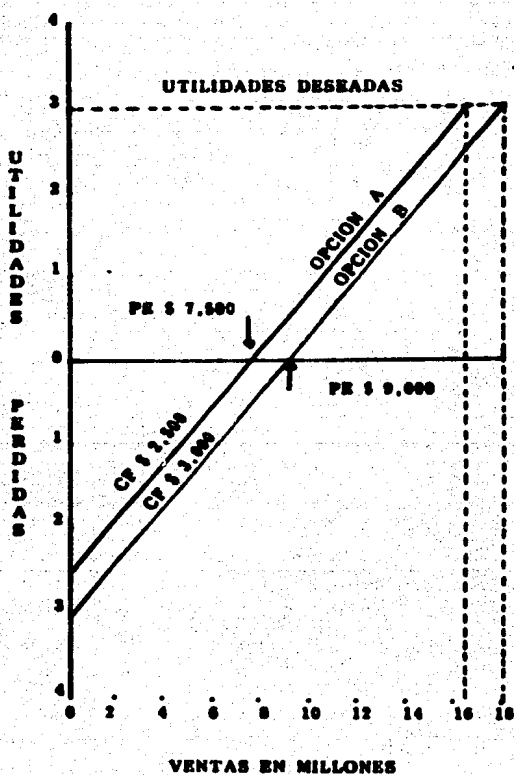
Opción B

$$PE = \frac{CF}{\%CM} = \frac{3,000}{.3333} = 9,000$$

De esta forma se establece para la primera opción un nivel de ventas de \$ 16,500 para obtener una utilidad de \$ 3,000 y cubrir \$ 500 de gastos promocionales y de publicidad adicionales, con un punto de equilibrio de \$ 7,500. La opción B requiere una venta neta de \$ 18,000 para generar una utilidad igual, pero considerando \$ 1,000 de gastos de promoción y publicidad adicionales con un punto de equilibrio de \$ 9,000.

Los datos anteriores se representan en una gráfica de programación de gastos fijos y ventas para aumentar el volumen de las utilidades, como sigue:

GRAFICA DE PROGRAMACION DE GASTOS FIJOS Y VENTAS



Las líneas en la gráfica deben principiar en cero volumen al nivel en que están representados los gastos fijos; esto es, la opción A en \$ 2,500 y la opción B en \$ 3,000.00

Puede observarse que las líneas permanecen invariables y, por consiguiente, son paralelas entre sí debido a que la contribución marginal no ha variado y los gastos fijos de promoción y publicidad serán cubiertos con la contribución marginal que genere el incremento de ventas.

c) Reducción de Precios para Incrementar el Volumen y las Utilidades.

Cuando el mercado es muy sensible a los precios, las utilidades podrán a veces ser incrementadas mediante una reducción en los precios de venta y un aumento en el volumen.

En ocasiones, existen productos con contribuciones marginales muy altas debido también a elevados precios de venta y costos bajos o reducidos, derivados de una producción eficiente. En estas condiciones, conviene explicar qué resultado se obtendría si bajáramos los precios de venta.

Supongamos las siguientes opciones:

	<u>A</u>	<u>B</u>	<u>C</u>
Unidades de Venta	12,000	20,000	28,000
Precio de Venta por Unidad \$	1.00	0.90	0.80
Costos Variables por Unidad	0.67	0.67	0.67
Contribución por Unidad	0.3333	0.3333	0.3333
Gastos Fijos	2,000	2,000	2,000

Se calculará en primer lugar la utilidad que generarían las tres opciones aplicando la fórmula de utilidades:

$$U = (V \times \text{CM}) - CF$$

Opción A

$$(12,000 \times 0.33) - 2,000 = 3,960 - 2,000 = \$ 1,960$$

Opción B

$$(18,000 \times 0.25) - 2,000 = 4,500 - 2,000 = \$ 2,500$$

Opción C

$$(22,400 \times 0.16) - 2,000 = 3,584 - 2,000 = \$ 1,584$$

Puede observarse que la opción B es la que genera una utilidad superior, dada la combinación de aumento de volumen y reducción en precio. Sin embargo, antes de tomar esta decisión es necesario realizar un análisis de la capacidad productiva disponible y la capacidad financiera para precisar si también se tiene la capacidad para apoyar o tolerar este aumento de ventas.

Siempre que se tome una decisión de esta naturaleza, - además de la revisión de la capacidad productiva, habrá que tomar en cuenta las acciones que en represalia puedan efectuar los competidores, principalmente en el pre cio.

Para poder comprobar la inclinación de la línea en una Gráfica, debemos calcular el punto de equilibrio de las opciones:

Opción A

$$PE = \frac{CF}{CM} = \frac{2,000}{0.3333} = 6,006$$

Opción B

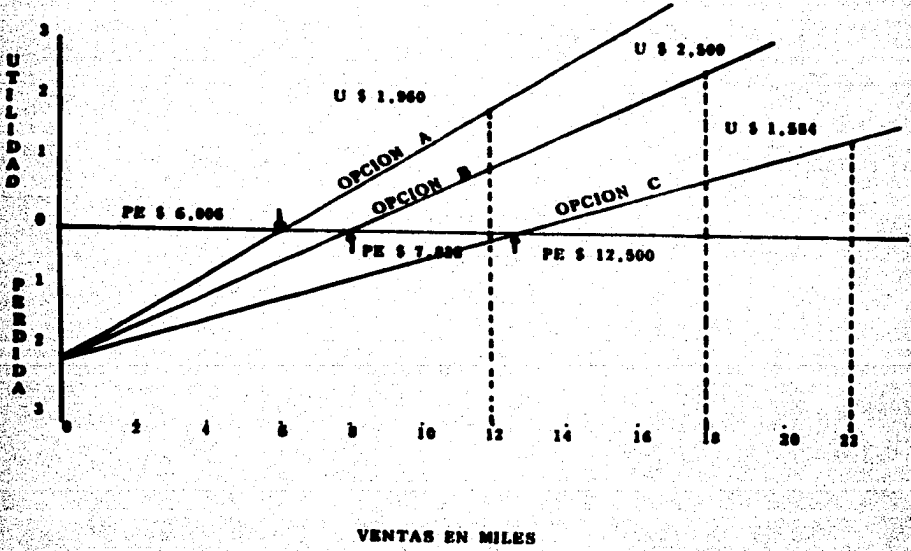
$$= \frac{2,000}{0.2555} = 7,828$$

Opción C

$$= \frac{2,000}{0.16} = 12,500$$

Las líneas rectas de la gráfica cruzarán el punto de - equilibrio en el punto cero de utilidades y comensarán al nivel de \$ 2,000 en cero ventas, que corresponde a - la pérdida que se realizaría si nada se vendiera. A continuación se muestra la gráfica de programación de precio para aumentar el volumen y las utilidades

**GRAFICA DE PROGRAMACION DE REDUCCION DE PRECIOS
PARA AUMENTAR EL VOLUMEN Y LAS UTILIDADES**



PUNTO DE EQUILIBRIO CON MAS DE UN PRODUCTO DE DIFERENTE CONTRIBUCION MARGINAL

Cuando se tiene mas de un producto, generalmente tienen volúmenes y contribuciones marginales diferentes, lo que ocasiona una mezcla de productos.

Para calcular el punto de equilibrio, es necesario establecer una contribución marginal compuesta, asignando los gastos fijos a línea de producto o a los productos. Se puede hacer un análisis del punto de equilibrio para cada producto o líneas de productos.

Para determinar la contribución marginal compuesta, es necesario ponderarla conforme a la mezcla de productos de que se trate, como sigue:

Línea de Productos	Contribución Marginal	Ventas	%	Contribución Ponderada
A	0.3333	\$ 12,000	22.9	.0763
B	0.2555	10,000	19.3	.0876
C	0.1625	<u>22,400</u>	<u>42.9</u>	<u>.0697</u>
		\$ <u>52,400</u>	<u>100.0</u>	<u>.2336</u>

La contribución marginal de cada producto se multiplica por el porcentaje de la intervención que cada uno tiene sobre la venta, y de esta manera se obtiene una contribución marginal -

ponderada por producto. La suma de éstos proporciona la mezcla de la contribución marginal. Con base en la contribución ponderada anterior se calculará el punto de equilibrio correspondiente con unos costos fijos de \$ 6,000 (\$ 2,000 por cada línea).

$$PE = \frac{CF}{\%CM} = \frac{6,000}{.2336} = 25,685$$

En adición, se calculará cuál sería la utilidad a un nivel de ventas de \$ 52,400. Para determinar la utilidad, puede emplearse cualquiera de las dos fórmulas:

$$U = (V \times \%CM) - CF \text{ o bien, } (V - PE) \times \%CM$$

Con la primera fórmula:

$$\begin{aligned} U &= (52,400 \times .2336) - 6,000 \\ &= 12,240 - 6,000 \\ &= 6,240 \end{aligned}$$

La utilidad restante de esta mezcla a un volumen de \$ 52,400 y con unos costos fijos de \$ 6,000, es de \$ 6,240. Para comprobar, tómese la segunda fórmula:

$$\begin{aligned} U &= (52,400 - 25,685) \times .2336 \\ &= 26,715 \quad \times .2336 \\ &= \$ 6,240 \end{aligned}$$

Continuando con el ejemplo, se desea saber cuáles serían las ventas para generar una utilidad de \$ 8,000. Para determinar el nivel de ventas, puede usarse cualquiera de las siguientes dos fórmulas:

$$V = \frac{U + CF}{CM} \text{ o bien, } \frac{CV}{1 - CM}$$

Con la primera fórmula:

$$V = \frac{8,000 + 6,000}{.2336} = \frac{14,000}{.2336} = 59,931$$

Para comprobar lo anterior, se utiliza la segunda fórmula, debiendo dividir los costos variables que son \$ 45,931 entre el recíproco de la contribución marginal.

$$V = \frac{45,931}{1 - .2336} = \frac{45,931}{.7664} = \$ 59,931$$

Esto es, se requiere un volumen de ventas de \$ 59,931 - para generar una utilidad de \$ 8,000 sin cambiar la mezcla de productos, con una contribución marginal de .2336 y unos gastos fijos de \$ 6,000.

Por último, calcúlese a este último nivel de ventas el margen de seguridad.

Para obtener el margen de seguridad, o sea el porcentaje en que pueden disminuir las ventas antes de producirse pérdidas, utilizaremos cualquiera de las siguientes fórmulas:

$$MS = \frac{U}{CM} = \text{o bien, } \frac{V - PE}{V}$$

Para aplicar la primer fórmula se requiere calcular primeramente la contribución marginal, que será el resultado de restar de las ventas (\$ 59,931) los costos variables (\$ 45,931), igual a \$ 14,000.

$$MS = \frac{8,000}{14,000} = 57\%$$

Para aplicar la segunda fórmula, será necesario conocer el nuevo punto de equilibrio, que se calculará como sigue:

$$PE = \frac{CF}{CM} = \frac{6,000}{.2336} = 25,685$$

$$MS = \frac{59,931 - 25,685}{59,931} = \frac{34,246}{59,931} = 57\%$$

Esto es, el nivel de ventas puede bajar hasta el 57% para empezar a generar pérdida, o de otra forma, el 43% de las ventas cubre los costos fijos y el 57% de las ventas siguientes genera la utilidad.

Con los ejemplos anteriores, se ha visto que cualquier variante o supuesto puede ser manejado y calculado fácilmente, incluso la ponderación de la mezcla de los productos. En realidad, los obstáculos o dificultades encontrados son los supuestos que se pueden estimar, así como la asignación de los costos fijos, los productos o líneas de productos, en la que deberá prevalecer el buen juicio y conocimiento de este importante elemento de las finanzas de la empresa.

EL LICENCIADO EN CONTADURIA EN LA PLANEACION DE UTILIDADES

El papel que el Lic. en Contaduría desarrolla en el proceso de planeación de utilidades es proporcionar información cuantitativa a los directivos, para que la planeación pueda llevarse a cabo de manera mas eficiente y objetiva, o si él mismo el contador usa el proceso de planeación de utilidades para fines de formulación, cotejo y corrección.

Esta contribución del Lic. en Contaduría incluye por lo menos dos responsabilidades distintas:

- El Lic. en Contaduría es responsable de la sumariación de los efectos generales, de los distintos programas, pronósticos y opiniones, así como su redacción y presentación en el lenguaje llano y expresivo de términos concretos expresados en dinero: valor de los costos y valor de la utilidad. Esto por supuesto

entraña la responsabilidad de asegurar que los pormenores mecánicos de preparar la redacción y presentación de tales efectos se integran correctamente y se manejan consistentemente de manera que las comparaciones en valor se hagan en forma válida y aceptable.

- De igual manera tiene la responsabilidad de entregar su información de la manera que sea mas útil y manejable posible para los que deben tomar decisiones. Es claro que, no existiendo un sistema exacto o científico de contabilidad, ni un verdadero costo, debe el Lic. en Contaduría acumular, organizar y presentar su información en forma apropiada a las decisiones que deban tomarse.

Generalmente, el Lic. en Contaduría es también responsable de cotejar los datos reales contra los presupuestados; si bien él no es el indicado para decidir cambios o alternativas, ^{HA} pedir explicaciones o en último término, aplicar sanciones, si es el encargado de entregar datos comparativos completos y correctamente evaluados.

Requisitos mínimos del Informe:

- 1.- La forma de presentación debe hacer que el Informe sea intelegible por el individuo a quien se dirige.

El tamaño del informe y la cantidad de información debe ser medida de acuerdo con el nivel de dirección a donde va encaminado; es decir, mas condensado mientras mayor sea el nivel jerárquico a quien se le presenta.

- Las cantidades deben redondearse al dígito mas significativo.
- Los detalles deben irse suprimiendo según se eleva el nivel de administración al que se informa (debe tomarse en cuenta, que entre mas encubrada esté la persona, mas informes y de mas fuentes recibe; su tiempo es sumamente valioso).
- Los resultados mostrados deben relacionarse con medidas estándar para que tengan significado (generalmente debe darse un punto de comparación que signifique algo para el lector).
- La información debe presentarse, de ser posible - en forma encadenada y mostrando continuidad.
- En general, debe ser conciso pero completo; simple pero profundo y oportuno sobre todo.

2.- Para facilitar la medición de resultados, los datos siempre deben expresarse en relación con los propuestos, sobre todo con relación al plan de utilidades.

La comparación con el año anterior y con el presupuesto, además de medir las operaciones contra el pasado y el futuro, es sumamente interesante para los accionistas, acreedores y posibles inversionistas. Pero desde el punto de vista del administrador, es más importante obtener medidas directamente relacionadas con el plan de utilidades.

Por ejemplo, en los informes de operación dirigidos a un supervisor, los estándares y los datos reales pueden expresarse en horas-hombre, litros o kilos - mientras que la misma información deberá expresarse en términos monetarios, cuando se informa a mayores niveles de administración.

Si se relacionan siempre los resultados de operación con el plan de utilidades, automáticamente la atención de los directivos, sin proponérselo a veces concienzudamente, irá siempre encaminada hacia el impacto de los resultados. Reales sobre las ganancias planeadas.

- 3.- Cuando existe Plan de utilidades y contabilidad por áreas de responsabilidad, es conveniente preparar informes sobre variaciones. Para dirigir la atención de los responsables del negocio rápidamente sobre las áreas donde hace falta.

El directivo no debe ni puede leer página tras página de multitud de informes para llegar a la conclusión de que en cierto lugar hay una seria desviación del plan. Lo que le interesa mas es saber que va bien o que no va bien, en lugar de tener conocimiento de que las operaciones, con pequeños altibajos van siguiendo razonablemente el plan establecido.

- 4.- Los reportes deben seguir una perfecta forma de integración. El contador recibe información de varios niveles; su obligación es hacer un resumen escalonado de ellos para informar al nivel conveniente. - Deben seguir la forma de una pirámide que se angosta a medida que sube.

Es lógico suponer que la línea que siguen los informes es la marcada por el "esquema de organización" la misma relación en la línea horizontal y vertical debe seguirse en la preparación de informes.

El sistema de información debe diseñarse de tal modo que cada alto directivo reciba información de sus propios subordinados y así sucesivamente.

El hecho de que se presenten al director general de la compañía datos escuetos, no quiere decir que no

deba existir toda la información expedita y detallada en los niveles mas bajos. Para niveles mas altos, la tendencia debe ser limitar la finalidad de la información presentada a aquello que muestre los problemas existentes, los logros alcanzados y señale las responsabilidades para corregir desviaciones.

- 5.- Es provechoso que los informes de alto nivel lleven porcentos y anotaciones de los que suele usarse en la técnica de análisis e interpretación de estados financieros. Generalmente esas indicaciones son de mediana claridad y sirven en grado máximo para dar a los directivos ideas suficientemente exactas de la situación de la compañía y son los que mas ayudan e incluso, empujan a tomar decisiones (Por ejemplo: rotación de cuentas por cobrar, de inventarios, razones financieras, etc.).

El Lic. En Contaduría y el Informe

El contador general o el contralor que respaldan la información, tienen una actuación definida y llena de responsabilidades en todo este sistema. El contador es quien tiene los datos cuantitativos a la mano, el que conoce la flexibilidad de sus sistemas contables y puede determinar en un momento dado el mejor modo de reorganizar y reagrupar sus datos para mostrarlos en forma efectiva y oportuna a la dirección. Creo que en este caso el con-

tador de una compañía es cuando actúa como profesionalista, como técnico intelectual especializado. Los conocimientos y la experiencia del experto contable le capacitan como a ninguno dentro de la compañía, para esclarecer e investigar puntos oscuros o discutibles en los informes o para determinar cuantitativamente el impacto sobre las utilidades de un cambio de sistema o de cualquier decisión tomada o a punto de ser tomada por la dirección.

Concretamente para el contralor de la entidad, el mejor medio para esclarecer su propia información e incluso la información general de la compañía, es una relación de comentarios generalmente presentada en una hoja de tamaño carta en donde se indican y relacionan los conceptos y las cifras mas sobresalientes; y debajo de ellas, las explicaciones y comentarios. Estas notas deberán ser en forma concisa, los comentarios certeros y sin rodeos.

VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE LA PLANEACION DE UTILIDADES

La planeación de utilidades como todos los programas habidos tiene ventajas y desventajas, a continuación menciono las mas importantes:

Ventajas:

- 1.- Obliga a la consideración temprana de políticas básicas.

- 2.- Creación y/o mejora de una estructura de organización sólida y adecuada; esto es, una asignación de finida de responsabilidad en cada función de la empresa.
- 3.- Se fuerza a todos los miembros de la dirección a participar en el establecimiento de metas y planes.
- 4.- Obliga a todos los directivos departamentales a hacer planes en armonía con los demás departamentos y de la empresa en conjunto.
- 5.- Mejora el sistema de contabilidad al exigir datos históricos adecuados y apropiados al programa de planeación.
- 6.- Ayuda a precisar la eficiencia o ineficiencia al evaluar los resultados reales con los presupuestos y así obtener índices de variación.
- 7.- Fuerza a la dirección a planear el uso más económico de la mano de obra, el material, las instalaciones y el capital.
- 8.- Se comprueba el progreso o falta de éste hacia los fines empresariales.

Desventajas:

1.- El plan de utilidades se basa en estimados, de ahí que la solidez o debilidad de la planeación dependa en gran parte de la exactitud con que se hacen los estimados básicos.

Si bien la estimación de las ventas y los gastos no pueden ser una ciencia exacta, hay numerosas técnicas estadísticas, matemáticas y de otra índole que pueden aplicarse eficazmente a los problemas, los cuales producen resultados satisfactorios cuando se templan con razonamientos y juicios sensatos.

2.- La ejecución del presupuesto no ocurrirá automáticamente si los ejecutivos responsables lo respaldan y realizan un esfuerzo intenso y continuado para su realización.

3.- El programa de planeación y control de las utilidades tiene que adaptarse continuamente para que se ajuste a las circunstancias cambiantes del ente económico.

4.- El plan de utilidades ocupará el lugar de la dirección y la administración; esto es, la planeación de las utilidades no será un fin, sino un medio de ayuda del proceso directivo.

CAPITULO IV
PARTICIPACION DE UTILIDADES

PARTICIPACION A LOS TRABAJADORES

La Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos consagra en su artículo 123, apartado A fracción IX, el derecho de los trabajadores a participar en las utilidades de las empresas a las que prestan sus servicios. Esta disposición se encuentra regulada en la Ley Federal del Trabajo y en la Resolución de la Comisión Nacional para la Participación de los Trabajadores en las Utilidades de las Empresas, publicado en el Diario Oficial del 4 de Marzo de 1985.

- Sujetos Obligados a Participar:

Están obligados a otorgar participación en sus utilidades, todas las unidades económicas de producción o distribución de bienes o servicios y en general, todas las personas físicas o morales que tengan trabajadores a su servicio. En los términos de la Ley Federal del Trabajo únicamente están exentas de esta obligación las siguientes personas morales:

- 1.- Las empresas de nueva creación, durante el primer año de funcionamiento.
- 2.- Las empresas de nueva creación, dedicadas a la elaboración de un producto nuevo, durante los dos primeros años de funcionamiento.
- 3.- Las empresas de la industria extractiva, de nueva -

creación, durante el periodo de exploración.

- 4.- Las instituciones de asistencia privada, reconocidas por las leyes, que con bienes de propiedad particular ejecuten actos con fines humanitarios de asistencia, sin propósitos de lucro y sin designar individualmente a los beneficiarios.
- 5.- El I.M.S.S., el INFONAVIT y las instituciones públicas descentralizadas con fines culturales, asistenciales o de beneficencia, y
- 6.- Aquellas empresas que generen un ingreso anual declarado por Impuesto sobre la Renta no superior a los seis millones de pesos.

- Base:

El monto de la participación de los trabajadores en la utilidad (PTU) es el equivalente a 10% de la renta gravable, determinado conforme a lo que establece la Ley del I.S.R.

De conformidad con lo dispuesto por los artículos 10 Bis y 804 de la Ley del Impuesto sobre la Renta para los efectos de la participación de utilidades a los trabajadores, se entenderá por renta gravable, la utilidad

fiscal que se determina como sigue: ingresos acumulables menos las deducciones que autoriza la ley con excepción de la deducción adicional contenida en el artículo 51 y la de los dividendos pagados.

La Ley Federal del Trabajo señala expresamente que no se harán compensaciones de los años de pérdida con los de ganancia. Consecuentemente para fines del PTU no son amortizables las pérdidas de operación ocurridas en ejercicios anteriores.

Cuando se trata de contribuyentes que están sujetos a un régimen especial de tributación o cuando cubren su impuesto mediante el pago de una cuota fija, se considera para fines del reparto que el ingreso gravable es el que corresponde al impuesto pagado, de acuerdo con los artículos 13 Bis y 141 de la Ley del Impuesto sobre la Renta, según se trate de Sociedades Mercantiles o Personas Físicas.

Los sujetos exentos de pago del Impuesto sobre la Renta que no están eximidos de la obligación de participar a sus trabajadores, deben considerar como base del reparto la diferencia entre los ingresos y los gastos que se determine en la correspondiente declaración de sujetos exentos.

La participación de los trabajadores al servicio de personas cuyos servicios se derivan exclusivamente de su trabajo o del cuidado de bienes que producen rentas o del cobro de créditos y sus intereses, no podrá exceder de un mes de sueldo. En el caso de agrupaciones profesionales, asociaciones o sociedades de carácter civil - cuyo objeto sea el ejercicio profesional, la base de la participación será la suma del ingreso gravable de todos los asociados o socios.

- Quienes Participan:

Tienen derecho a participar en las utilidades de las empresas todos los trabajadores de planta independientemente del número de días trabajados en el año, con excepción del gerente, director o administrador general. - También participan los trabajadores eventuales cuando hayan trabajado por lo menos 60 días durante el año.

- Procedimiento para el Cálculo y Distribución del PTU:

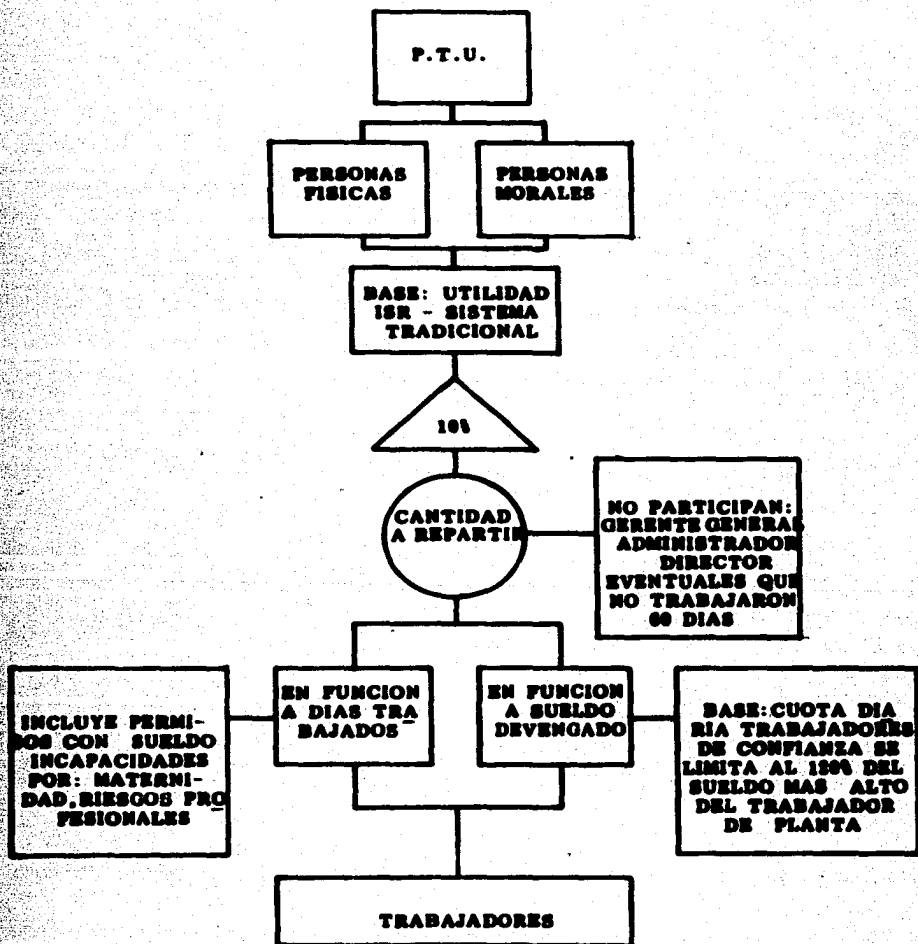
A la utilidad a repartir determinada en la forma que ha quedado señalada, deberá aumentársele el importe de las utilidades no reclamadas por algún trabajador, durante el año siguiente a aquél en que se efectuó el reparto. La cantidad así determinada se dividirá en dos partes iguales:

La primera mitad se distribuye entre los trabajadores, en función al número de días trabajados por cada uno durante el año, sin importar el monto de los sueldos que perciban. Para estos efectos se consideran como días - trabajados los que correspondan a permisos con goce de sueldo, los periodos de incapacidad de los trabajadores víctimas de un riesgo de trabajo así como los periodos pre y postnatales de las madres trabajadoras.

La segunda mitad se reparte en forma proporcional a los salarios por cuota diaria que haya percibido cada trabajador durante el año. Consecuentemente para estos fines no se toman en cuenta percepciones tales como gratificaciones, horas extras, viáticos, etc. Sin embargo, el sueldo máximo que se considerará como percibido en el caso de los trabajadores de confianza, no podrá exceder - el 120% del que corresponda al trabajador de planta que perciba el salario mas alto dentro de la empresa.

En el caso de salario a destajo o de salario variable, - se considera como sueldo el promedio de las percepciones obtenidas en el año.

A continuación se presenta un diagrama que muestra el - procedimiento para el cálculo y distribución de la FTU.



- Epoca de Pago:

A continuación se señalan los principales plazos previstos en relación con la participación de utilidades:

Concepto	Plazo
1.- Presentación de la <u>de</u> claración anual de - I.S.R.	1.- 3 Meses siguientes a - fecha de término del - ejercicio.
2.- Entrega de carátula - de la declaración de I.S.R. a los trabajadores.	2.- 10 Días a partir de la fecha de presentación de la declaración.
3.- Exhibición de los <u>an</u> exos de la declaración.	3.- Durante 30 días contados a partir de la fecha de entrega de la - carátula.
4.- Integración de la Comisión de representantes de la Empresa y - de los Trabajadores; - formulación del proyecto de reparto individual y su exhibición a trabajadores.	4.- Situación no prevista en la LFT. Puede hacerse durante los 30 días a que se alude en el - inciso anterior. Debe tomarse en cuenta que los trabajadores - dispondrán de 15 días para hacer observaciones al reparto individual antes de que éste ocurra.

5.- Reparto de Utilidades.

5.- Dentro de los 60 días siguientes a la fecha en que debe pagarse el I.S.R. anual.

El reparto debe hacerse en este plazo aún - cuando exista inconformidad de los trabajadores o se haya obtenido prórroga para presentar la declaración del I.S.R.

PARTICIPACION AL GOBIERNO

INTRODUCCION

Las modificaciones que se introducen a la Ley del Impuesto sobre la Renta a partir del 1° de enero de 1987 son, probablemente las mas importantes que hayamos visto en los últimos años, en especial para las sociedades mercantiles y las personas físicas que realicen actividades empresariales.

Efectivamente, las reformas contemplan cambios importantes en la determinación de la base gravable de estos contribuyentes, es decir, su resultado fiscal con base en el cual se calcula el impuesto a su cargo.

De acuerdo a la Exposición de Motivos los propósitos de estos cambios tienen los siguientes objetivos:

- 1.- Eliminar las distorsiones que causan en el reparto productivo y distributivo nacional la existencia de un proceso inflacionario dentro de un esquema tributario no diseñado para operar en estas circunstancias.
- 2.- Reintegrar al Impuesto sobre la Renta la característica de justicia y equidad con que siempre ha contado al permitirle gravar a cada contribuyente de acuerdo a su capacidad de pago.

3.- Recuperar la capacidad recaudatoria del impuesto - que se ha visto seriamente mermada en los últimos - años.

En relación a los propósitos anteriores a continuación se transcriben algunos párrafos de la Exposición de Motivos de la reforma:

" Debido a la gran importancia que tiene el sistema fiscal dentro de la política económica es necesario romper con el círculo vicioso que ha existido entre el proceso inflacionario y la caída de los ingresos tributarios. La inflación ha generado un deterioro en la recaudación tributaria que tiende a perpetuar la situación deficitaria de las finanzas públicas y retroalimentar la inflación "

" Resulta necesario corregir el comportamiento que han seguido las empresas y que las ha conducido, en la mayoría de los casos, a una situación financiera endeble. El creciente apasivamiento a que conduce la legislación tiende a hacer de las empresas entidades muy susceptibles a las fluctuaciones del mercado - crediticio en particular y de la economía en general, mismas que en determinados momentos ponen en peligro de quiebra a muchas de ellas. La corrección a la base gravable hará que las empresas fortalezcan su situación financiera y sean capaces de conducirse mejor en periodos de crisis "

" El hecho de que en la actualidad exista un ajuste asimétrico por la inflación en la base gravable de las empresas a través de la deducción de intereses nominales y pérdida y que en época inflacionaria lleva implícita una amortización del principal, paralelo a los ajustes parciales por inflación de los activos fijos de la empresa y de algunos de los renglones de activo circulante, conduce a una reducción considerable de la base de gravamen y consecuentemente de los ingresos tributarios provenientes de este sector ".

" Esta iniciativa plantea corregir la asimetría en el tratamiento de algunos rubros de la base impositiva y otorgar un tratamiento adecuado a los distintos conceptos acorde con la situación inflacionaria en que nos encontramos ".

Así pues, la reforma incorpora a la ley disposiciones cuyo objetivo es reconocer los efectos de la inflación en la determinación de la base gravable de las sociedades mercantiles y de las personas físicas con actividades empresariales. Establece por lo tanto, la determinación de las " ganancias y pérdidas inflacionarias " derivadas de los activos y pasivos monetarios de estos contribuyentes y la actualización de las inversiones en activos fijos y otros activos no circulantes mediante la aplicación de índices por inflación, así como de otras partidas como son las pérdidas fiscales que se amortizan en ejercicios futuros y las aportaciones de capital de los socios o accionistas. Igualmente, se modifica la forma de cálculo del costo de las mercancías ven-

didás permitiéndose la deducción de las compras efectuadas en el ejercicio sin tomar en consideración las existencias de inventarios iniciales y finales.

En virtud de que estas reformas afectarán desfavorablemente a muchas empresas que se encuentran fuertemente apalancadas, se crea un sistema de transición de cuatro años durante el cual coexistirán el sistema tradicional con pequeñas modificaciones y el sistema nuevo. Durante este período de transición se determinará el impuesto sobre la renta conforme a ambos sistemas, siendo el impuesto a pagar la suma de ambos, pero considerando una proporción decreciente del impuesto determinado en la base tradicional hasta desaparecer en 1991 y una proporción creciente del calculado conforme a la nueva base en la cual la tasa es del 35%.

Por otra parte, se propone mantener de manera definitiva el sistema de reducción de dividendos que actualmente contiene la ley, tanto en el sistema tradicional como en el nuevo.

En relación a las personas físicas, se ajustan las tarifas efectuándose un reconocimiento parcial a la inflación y se elimina la tarifa de gravamen adicional establecida en 1986 y que inicialmente se había concebido para tener vigencia de dos años. A este respecto, la Exposición de Motivos de las reformas señala que: " En la medida en que fluyan los recursos esperados de la ampliación de la base de las empresas y del resto de los ajustes -

que aquí se plantean, el ejecutivo a mi cargo se propone reducir paulatinamente la tasa máxima de gravamen a las personas físicas hasta ubicarla, en 1991, en el 50 por ciento que daría un premio mayor al esfuerzo productivo, ya que esta medida se haría consecuentemente con un ajuste de tasas a los estratos mas bajos de ingresos ".

Por último, la reforma también contempla algunas modificaciones que entrarán en vigor hasta el año de 1991.

SOCIEDADES MERCANTILES Y PERSONAS FISICAS QUE REALICEN ACTIVIDADES EMPRESARIALES

BASES Y TASAS DEL IMPUESTO

Dada la trascendencia de las reformas que se están incorporando a la ley y con el objeto de permitir a las empresas ir adaptando gradualmente su situación al nuevo esquema impositivo - (especialmente a las que están fuertemente endeudadas), se ha establecido en la ley un periodo de transición que comprenderá del 1º. de enero de 1987 al 31 de diciembre de 1990.

Durante este periodo, las sociedades mercantiles calcularán el impuesto a su cargo, inclusive los pagos provisionales, aplicando tanto las disposiciones correspondientes a la determinación de la base nueva o modificada del impuesto contenidas principalmente en el título II de la Ley, como las disposiciones aplica

bles a la determinación de la base tradicional, las cuales se encuentran en un nuevo título VII que se incorpora a la misma.

Cabe aclarar que las disposiciones aplicables para determinar la base tradicional son básicamente las mismas que las que contiene la ley vigente hasta 1986, con pequeñas modificaciones, en tanto que para la determinación de la base nueva se aplicarán las nuevas disposiciones que tienden a reconocer los efectos de la inflación.

El impuesto conjunto durante el período de transición será la cantidad que resulte de sumar los montos de impuesto determinados en cada una de dichas bases, en las siguientes proporciones:

Años	<u>Impuesto determinado en:</u>	
	<u>La base nueva</u>	<u>La base tradicional</u>
1987	20%	80%
1988	40%	60%
1989	60%	40%
1990	80%	20%

Las tasas de impuestos en base tradicional no se modifican mientras que en la base nueva la tasa será del 35%. A partir del 1° de enero de 1991 únicamente se calculará el impuesto en la base nueva.

En el caso de personas físicas que realicen actividades empresariales (excepto contribuyentes menores cuyo régimen no cambia), se seguirá un procedimiento similar al anterior, ya que durante el período de transición determinarán su utilidad fiscal - ajustada aplicando tanto las disposiciones del capítulo VI del título IV de la Ley (base nueva), como las disposiciones del título VII en su capítulo VII (base tradicional) y sumarán los resultados obtenidos en las mismas proporciones indicadas en el cuadro anterior.

A partir de 1991 solo determinarán su utilidad en base nueva, por lo que la base tradicional dejará de aplicarse.

Durante el período de transición, los montos determinados en las proporciones señaladas en el cuadro anterior se sumarán a los demás ingresos acumulables que obtengan las personas físicas para efectos del cálculo del impuesto anual.

Para regular los distintos problemas que se presentan durante el período de transición, se ha adicionado a la ley un nuevo título VIII que solamente estará vigente durante dicho período.

DETERMINACION DE LA BASE TRADICIONAL

En el artículo segundo del decreto que reforma, adiciona y deroga diversas disposiciones de la Ley del Impuesto sobre -

la Renta, se adiciona dicha ley con el título VII denominado: -
" Del sistema tradicional del Impuesto sobre la Renta a las actividades empresariales ", que estará vigente del 1°. de enero de -
1987 al 31 de diciembre de 1990. Este título se integra con el -
mismo texto de los artículos de la ley vigente al 31 de diciembre
pasado que comprende el título II y Capítulo VI del título IV de
la misma, con las reformas y adiciones que posteriormente se señ
lan y comentan.

Los artículos que integran este título, conservarán la
misma numeración que tenía en la ley al 31 de diciembre de 1986,-
adicionados con las letras " Bis ", por lo que al efectuar remi-
siones o referencias a sus propios artículos, se entenderán hechas
precisamente a los artículos Bis.

Este nuevo título se estructura con los mismos capítu-
los y secciones del título II de la ley y con el capítulo VI del
título IV que pasa a ser el capítulo VII del título VII. Cuando -
en el nuevo título VII se haga referencia al título II o a algu-
nos de sus capítulos y secciones, se entenderán referidas al mis-
mo título II.

Los artículos del título I de la ley vigente a partir -
del 1°. de enero actual, denominado " Disposiciones Generales ",
serán aplicables al título VII, excepto los artículos 6°. , 7°. , -
7°.A. y 7°.B. Las disposiciones generales del título VII no se-
rán aplicables para la determinación de la utilidad o pérdida fig

cal de las personas físicas con actividades empresariales, salvo el artículo 14-A-Bis que será aplicable en lo conducente.

Las referencias al título II que contienen las disposiciones de los títulos I, III y V de la Ley del Impuesto sobre la Renta, se entenderán hechas tanto al título II como al VII.

Las referencias que los artículos de los títulos I, III y V de la Ley del Impuesto sobre la Renta, hagan a los artículos que deban ser Bis, conforme a lo mencionado anteriormente, se entenderán hechas también a los artículos que correspondan sin el Bis.

DETERMINACION DE LA BASE NUEVA O AMPLIADA

Aspectos Generales

Los comentarios que se incluyen en este capítulo contemplan los aspectos mas sobresalientes para la determinación de la base gravable de las sociedades mercantiles y personas físicas empresarias en vigor a partir del 1°. de enero de 1987.

Es importante señalar que los comentarios que se incluyeron con anterioridad para la determinación de la base tradicional, también resultan aplicables para la determinación de la base nueva o ampliada, excepto deducción adicional, por lo tanto, en el presente apartado se dan por reproducidos.

Para lograr los objetivos que se expresan en la Exposición de Motivos los cuales ya fueron comentados con anterioridad, las modificaciones que se plantean básicamente pretenden eliminar las distorsiones que causan los efectos de la inflación, con el objetivo de gravar las utilidades reales de los contribuyentes.

No obstante lo anterior, la materialización de los propósitos a través de la reforma que nos ocupa, hacen dudar de su eficacia debido a la complejidad del sistema y a la gran cantidad de controles de tipo contable y administrativo que se requieren para su debido cumplimiento, lo cual a nuestro juicio resultará difícil de implementar para una gran cantidad de empresas por el alto costo que ello representa.

Los ajustes que se proponen para la determinación de la base nueva o ampliada básicamente consisten en:

- 1.- Limitar la deducción y acumulación de los intereses, así como de la pérdida o utilidad cambiaria a su valor real y reconocer los efectos de la posición monetaria.
- 2.- Permitir la revaluación de los bienes de activo fijo.
- 3.- Permitir la actualización de las pérdidas de operación.

4.- Permitir la actualización de las aportaciones de ca
pital de los accionistas.

5.- Suprimir la reglamentación para la valuación de los
inventarios, permitiendo la deducción de la totali-
dad de las compras realizadas en el ejercicio.

PARTICIPACION A LOS ACCIONISTAS

DIVIDENDOS

Definición.- El término dividendo proviene del latín - " dividendus ", que significa " que debe ser dividido ". Por otra parte el diccionario Moderna Enciclopedia Universal lo define como: " parte de beneficios que corresponde anualmente a una acción de las que forman el capital de una sociedad, especialmente a las anónimas, de acuerdo con la distribución de beneficios aprobada - por la Junta General de Accionistas.

La Ley del Impuesto sobre la Renta, lo define en su artículo 120 como:

- a) La ganancia distribuida por sociedades mercantiles - residentes en México en favor de sus socios.
- b) Las utilidades generadas por liquidación o deducción de capital de sociedades residentes en México.
- c) Los intereses sobre acciones, utilidades pagadas a - favor de obligacionistas u otros, excepto las que corresponden a los trabajadores en los términos de la - legislación laboral.
- d) Los préstamos a socios o accionistas, excepto aquellos que reúnan los requisitos que para este efecto marca la ley.

e) Erogaciones no deducibles que beneficien a socios o accionistas.

f) La omisión de ingresos y las compras falsas e indebidamente registradas y,

g) Utilidad fiscal determinada, inclusive presuntivamente.

Asimismo, esta ley en su artículo 152 considera dividendos a los siguientes casos:

a) Tratándose de establecimientos permanentes de personas morales extranjeras, la diferencia que resulte de deducir al resultado fiscal obtenido en el ejercicio, el impuesto que corresponda conforme al artículo 10 de esta ley así como la participación de los trabajadores en las utilidades de la empresa.

b) Los pagos al extranjero por concepto de regalías, intereses o por permitir el uso o goce temporal de bienes, que no sean deducibles en los términos de la Ley del Impuesto sobre la Renta.

Por último, el artículo 66 establece cierto tipo de intereses pagados, que se consideran " dividendos " entre empresas que tengan mutuos intereses en los negocios, ya sea residente en

el país con otra en el extranjero o viceversa, o - bien, una tercera con aquéllas, cuando se den algunos de los siguientes supuestos:

- a) Que el deudor formule por escrito promesa incondicional de pago parcial o total del crédito recibido, a una fecha determinable por el acreedor.
- b) Que el crédito sea convertible en acciones o partes sociales del deudor, salvo que se cumpla con las condiciones y requisitos que fije el reglamento de esta ley.
- c) Que en caso de incumplimiento por el deudor, el acreedor tenga derecho a intervenir en la dirección o administración de la sociedad deudora y,
- d) Que los intereses que deba pagar el deudor estén condicionados a la obtención de utilidades o que su monto se fije con base en dichas utilidades.

Desde el punto de vista financiero, el "dividendo" es uno de los derechos patrimoniales, que se adquiere al cumplir la obligación de aportar una parte del patrimonio por parte de los socios o accionistas, y que servirá a la sociedad mercantil para poder operar, desarrollarse y cumplir su objetivo social.

Origen y clasificación de los " dividendos ".- Desde épocas muy antiguas, el hombre ha buscado permanentemente la forma de obtener mayores beneficios para incrementar su patrimonio personal.

Para lograr lo anterior, pensó en la creación de sociedades, que le retribuirían con mayor provecho en sus bienes, hecho, que de haber actuado en forma individual, no hubiera conseguido.

Así surgieron en el siglo XVII las primeras sociedades en las que se unieron recursos, tanto físicos como financieros - con el afán de desarrollar negocios locales.

En Inglaterra se crearon compañías de las mas diversas indoles, que aportaban sus acciones a la Bolsa y recogían los fondos de los inversionistas.

Alrededor del año 1720 una crisis bursátil afectó básicamente a la mayoría de las empresas que se crearon. No obstante, con el paso del tiempo y la importancia del comercio internacional, los hombres de negocios siguieron promoviendo la generación de utilidades a través de sus aportaciones patrimoniales, para lograr como objetivo principal, la obtención de ganancias o dividendos.

A lo largo de la historia de las sociedades, el " divi-

dendo " ha evolucionado en cuanto a su tratamiento fiscal, su -
esencia sigue siendo la misma, retribuir a quien de alguna manera
ha invertido su pequeño o gran patrimonio.

Contablemente los " dividendos " se derivan de la uti-
lidad que se determine en la preparación de los estados financie-
ros del ejercicio, corresponde dicha preparación al consejo de ad
ministración y su revisión al comisario que a su vez lo propondrá
a la Asamblea de Accionistas para su aprobación.

Una vez aprobados y con base en el proyecto de aplica-
ción de utilidades, procederá o no, a decretar los " dividendos "
y, en su caso, establecerá la fecha y forma de su pago. Dicho pro-
yecto, es formulado con base en disposiciones de ley y estatuta-
rias, y de las condiciones económicas de la sociedad, debiendo ja
rarquizar las aplicaciones legales y estatutarias en primer térmi-
no, luego las voluntarias y por último los " dividendos ", por -
ejemplo:

- 1.- 5% para reserva legal
- 2.- Reserva para amortización de acciones
- 3.- Pago en efectivo de " dividendos "

A continuación se mencionan los diferentes tipos de "di-
videndos ":

- 1.- Atendiendo a su forma de pago:

- a) En Efectivo
 - b) En Acciones
 - c) En Especie
 - d) Mixtos
- 2.- Atendiendo al momento de Pago:
- a) Inmediatos
 - b) Mediatos
 - c) Anticipados o Intermedios
 - d) Diferidos
- 3.- Atendiendo a su Carácter de Privilegio:
- a) Preferentes
 - b) De Fundador
 - c) De Goce

Sin embargo la Ley del Impuesto sobre la Renta los tipifica de la siguiente manera:

- 1.- Dividendos pagados en efectivo
- 2.- Dividendos pagados en especie
- 3.- Dividendos Fictos

DIVIDENDOS EN EFECTIVO

Los dividendos en efectivo desde el punto de vista empresa, analizados a fondo y en estricto apego a la esencia de las finanzas, deben surgir como una decisión residual de la propia empresa.

presa. Es decir, cuando las circunstancias de la economía y del mercado de la empresa así lo sugieran y se decida reducir el monto de recursos de capital, un reparto de dividendos en efectivo es una excelente alternativa.

Desde el punto de vista inversionista, los dividendos en efectivo no deben constituir un factor relevante dentro de los objetivos de los inversionistas.

Erróneamente se cree que las empresas que pagan mejores dividendos en efectivo son las más solventes y rentables. En algunos casos sí ocurre así.

Sin embargo, si el principal objetivo de un inversionista es ganar dinero, está comprobado estadísticamente que en el largo plazo las acciones que experimentan una mejor plusvalía son aquellas empresas en crecimiento y rentables, y justamente las empresas en crecimiento, son quienes, por razones obvias, no pagan dividendos en efectivo, ya que todas sus utilidades las reinvierten en su brillante y prometedor giro. Por lo mismo y en síntesis los dividendos en efectivo deben ser considerados en su justa proporción y en forma alguna deben constituir un argumento favorable de por sí en la evaluación de cualesquiera decisión de compra-venta de acciones.

DIVIDENDOS EN ACCIONES

Es la distribución entre los accionistas de las acciones propias de la compañía. Esto sucederá en el caso de que los accionistas decidan capitalizar los dividendos.

a) Significado para la Empresa. Pensemos que una empresa en el momento en que empiezan sus operaciones, lo hace con las aportaciones de sus fundadores. Dichas acciones se complementarán con recursos prestados, - los cuales podrán ser desde materias primas y/o compra de mercancías que no se pagan de inmediato, hasta documentos por pagar a los mismos proveedores y a bancos. Con todos esos recursos, tanto las aportaciones de los fundadores, como los créditos que se van consiguiendo, la empresa inicia sus operaciones y empieza a cerrar su ciclo:

- De comprar mercancías (a crédito, al contado o una combinación de ambas) y de cobrar, en el caso de que se haya vendido a crédito: empresas comerciales.

- De comprar materias primas, materiales y equipo (a crédito, al contado o una combinación de ambas), - procesarlos, convertirlos en productos terminados y venderlos (en las mismas alternativas): empresas

industriales.

- De incurrir en costos (sueldos, rentas, papelería, etc.), para prestar un servicio, efectuar el (los) servicios (s): empresas de servicios.

Nos encontramos con que a medida que pasa el tiempo, usualmente, la empresa va generando " utilidades " . Mientras no se repartan a través de " dividendos en efectivo " o " reembolso por reducción de capital " o no se incorporen al capital social, las utilidades generadas se van acumulando dentro de la propia empresa y son reflejadas en la contabilidad dentro del capital contable como " utilidades del ejercicio en curso " o " utilidades de ejercicio anteriores. "

Por otro lado, la inflación distorsiona a la moneda y le resta consistencia como unidad de medida.

Las empresas con el fin de reflejar su situación financiera lo mas apegada posible a la realidad, se ven obligadas a ajustar el valor monetario de sus activos a pesos corrientes de la fecha en que se publican los estados financieros (ver capítulo 2). Tal como se explica en el capítulo referido, el ajuste por revaluación, además de incorporarse

en sí a los activos que se están revaluando, también se aplica a la cuenta de los accionistas (capital contable) como superávit por revaluación.

Por último, hay que recordar que cuando se realiza una oferta pública de acciones (o sea a través de Bolsa), normalmente el precio de venta de la acción contiene un sobreprecio en relación al que la contabilidad de la empresa refleja a esa fecha. - (ver sección 4.4.1. Colocación de Acciones). Dicho sobreprecio se denomina prima de venta de acciones y representa una utilidad para la compañía emisora de las acciones que se registra en la contabilidad de la misma como una reserva de capital.

Tanto las " utilidades acumuladas de ejercicios anteriores " como el " superávit por revaluación " y la prima de venta en acciones entre otras, forman parte de la reserva de capital.

La empresa y sus accionistas, desde el momento en que constituyen la sociedad, hacen del conocimiento de terceros - bancos, proveedores, fisco, clientes, etc.:

- El monto de riesgo que está en juego para alcanzar los objetivos de la compañía, el capital que res-

palda la empresa.

El capital de la empresa es importante puesto que apoyándose en él, la empresa puede conseguir créditos, entre otros beneficios, lógicamente, a mayor tamaño, igualmente mayores podrán ser los créditos a los que habrá acceso.

Mientras las reservas de capital existan, de hecho lo que realmente significa es que son parte del capital social; es decir, el capital contable de la empresa es la suma del capital social más las reservas de capital.

Por lo mismo, financieramente y en términos generales, no existe mayor diferencia en la composición interna del capital contable de la empresa. - Los financieros, banqueros, acreedores y analistas concentran su atención para efecto de respaldo, en la magnitud del capital en su totalidad.

Pasa a ser un punto secundario la distribución porcentual interna del mismo sin embargo, desde el punto de vista legal y particularmente desde el punto de vista normal, tienen cierta relevancia. - En condiciones normales, es bastante difícil, notorio y objeto de muchos comentarios cuando una em-

presa reduce su capital social. Y es lógico. Parte del capital que está respondiendo por el riesgo - del negocio se retira y por lo mismo el respaldo - disminuye.

Curiosamente el mismo efecto de reducción de capital sucede cuando se reparten " dividendos en efectivo " a los accionistas. La gran diferencia es - que repartir " dividendos en efectivo " es considerado como un proceso completamente natural y normal en una empresa. Por lo mismo, los dividendos - se discuten y aprueban en asamblea ordinaria de accionistas. Las reducciones al capital social (y modificaciones en general al capital social de la empresa) únicamente pueden decidirse en asamblea extraordinaria de accionistas. La relevancia pues, - de la capitalización de reservas es la irreversibilidad que normalmente indica dicho movimiento. En otras palabras, que haya convertido formalmente - parte de las reservas de capital en capital social (capitalización de reservas), compromete formalmente dichos recursos. Este compromiso no es garantía de que toda la vida vayan a estar allí. Sin embargo, en igualdad de circunstancias, es mucho más difícil retirar recursos que están como reservas de capital.

Por último, cuando una empresa capitaliza reservas, requiere aumentar el número de acciones para reflejar ese aumento en el capital social, puesto que dichas reservas son propiedad íntegra de los accionistas (aunque, a decir verdad, ya lo eran también antes de que se transfirieran por tal movimiento al capital social). Las nuevas acciones que representarán la capitalización de reservas, deben ser entregadas a los accionistas de la empresa libre de costo.

¿ En qué proporción se ejercerá el dividendo en acciones por los accionistas ? . Lo primero a determinar será la proporción total del monto de reservas a capitalizarse en relación al capital social de la empresa. ejemplo: Si una empresa tiene como capital social dos millones de pesos y el monto de las reservas que se van a capitalizar es de cuatrocientos millones de pesos, tenemos que la proporción es que, por cada cinco acciones antiguas, se entregará gratuitamente una acción nueva. Este procedimiento se efectúa y se controla a través de cupones. (para mayor detalle de la mecánica y los ajustes al precio de la acción por este proceso, véase sección 4.3.2. Ajuste Técnico a los Precios).

b) Significado para el Inversionista.- Los " dividendos en acciones " significan los siguientes para el inversionista de la empresa que los decreta:

- La relativa irreversibilidad en el compromiso de esos recursos al atarlos e incrementar el capital social de la empresa.

Aumento del respaldo legal ante terceros, principalmente acreedores, al incrementar el capital social de la empresa.

Conviene mencionar que la gran mayoría de contratos de crédito a largo plazo de una empresa con un banco - o un grupo de bancos en el caso de créditos indicados - contienen cláusulas en las que se limitan los dividendos en efectivo que la empresa podrá decretar durante los años de vigencia de crédito.

Las limitaciones varían desde prohibición total a los dividendos en efectivo, hasta mucha holgura, - siempre y cuando ciertos niveles de rentabilidad, - liquidez y apalancamiento sean logrados, en el segundo caso la usual ausencia de restricciones sobre las reservas de capital que imponen los bancos sobre sus clientes de crédito, en las operacio-

nes a largo plazo - plazos superiores a un año -es un ejemplo de la escasa importancia desde el punto de vista financiero, que tiene la composición interna del capital contable.

Lo realmente importante es la magnitud del capital contable, el cual incluye las reservas de capital. No es necesario para controlar salidas de recursos de la empresa, el capitalizar reservas constantemente y así mantener al mínimo el monto de las migas. Cuando un tercero, tiene interés en controlar e incluso regular las " sangrías " de efectivo de una empresa, existen muchos caminos para lograrlo sin necesidad de exagerar la importancia del capital social de la empresa.

- Un dividendo en acciones equivale a capitalización de reservas.

Lógicamente, solo se pueden capitalizar reservas únicamente en el caso de que existan. Las reservas de capital son utilidades acumuladas en la empresa incluso la reserva de capital conocida como superávit por revaluación.

Por tanto, si una empresa decreta dividendos en acciones año con año y dichas reservas repartidas en

acciones son de origen reciente, sin duda alguna - la empresa está generando utilidades. Este sería - uno de tantos factores que avalarían esta situación. Es claro que son buenas noticias el que una empresa consistentemente genere utilidades.

Así pues, desde este enfoque, en términos generales, es positivo que una empresa reparta " dividendos en acciones ".

- Por último, no hay que olvidar que en el último análisis, lo importante es que una empresa genere utilidades. Mientras esas utilidades se mantengan en la empresa y la administración de la misma sea razonablemente eficiente y honesta, no existe diferencia en ser dueños de cien acciones a \$ 200.00 - cada una, que ser dueños de ciento veinticinco acciones a \$ 160.00 cada acción. En ambos casos el valor total de dicha posición equivalente de acciones es de \$ 20,000.00.

En otras palabras, es exactamente igual en valor - un billete de a \$ 20,000.00 que veinte billetes de \$ 1,000.00 cada uno.

DIVIDENDOS EN ESPECIE

Es la distribución a los accionistas de ciertos activos tangibles propios de la compañía o de títulos de crédito de otras organizaciones. Esta puede incluir derechos a suscribir las acciones de una compañía distinta a la organización distribuidora.

DIVIDENDOS MIXTOS

Los que se cubren distribuyendo a los accionistas en forma proporcional, " acciones gratuitas " que en realidad son cubiertas por partidas de superávit y decretando por otra parte dividendos sobre el total de las acciones para ser pagados en efectivo por partidas periódicas.

DIVIDENDOS FICTOS

Son los determinados por autoridades fiscales competentes, en el ejercicio de su facultad de revisión.

AJUSTE TECNICO A LOS PRECIOS

GENERALIDADES

El valor de mercado de una empresa cuyas acciones se coticen en bolsa se considera igual al valor que resulte de multiplicar el número total de acciones en circulación de la empresa, por el precio de mercado que prevalezca al momento.

En el párrafo anterior se dijo, " se considera " puesto que, normalmente, el número de acciones que están siendo negociadas en un día incluso en una semana, no representa ni el uno por ciento total de acciones en circulación de la empresa.

Por lo mismo no es justo, ni exacto, considerar que una proporción tan baja del total sea representativa de lo que valga el total en el mercado en ese momento. Como una aproximación, tiene cierta validez dicha consideración.

De ponerse a la venta todas las acciones de la empresa en el mercado de valores, en un momento determinado, inevitablemente que dicha oferta deprimiría el precio de la acción, y por consiguiente el valor total de la empresa en ese momento.

Sin embargo, haya que considerar que es prácticamente imposible que ese caso se presente. Por supuesto que si puede transferirse el control de una empresa de unas manos a otras, y esa operación podría efectuarse a través de bolsa. Seguramente en tales casos de antemano se han negociado las condiciones de la -

compra-venta; en el piso de remates simplemente se formalizaría la operación. A la vez, se daría oportunidad a personas ajenas a esa negociación privada, fuera de bolsa, a que "interceptarán" la operación. Naturalmente que por tratarse de una operación muy por encima del volumen promedio negociado, normalmente resultaría relativamente sencillo "limpiar" el corro. Esta sería la manera de realizar operaciones de este tipo, cuando se presentasen, con el fin de llevarlas a cabo de acuerdo con los principios de mercado libre y público.

Sin menospreciar los puntos mencionados, en términos generales, el precio de mercado de la acción es una buena aproximación del valor de una empresa en un momento determinado si el mercado se encuentra dentro de un nivel de precios técnicamente estable. Se analizan a continuación diferentes casos y ejemplos de ajuste técnico a los precios por cambio en el número de acciones y/o entradas y/o salidas de efectivo al/del capital contable de la empresa.

DIVIDENDOS EN EFECTIVO

Cuando una emisora decreta pago de dividendos en efectivo, se determina con anticipación cuál es la fecha después de la cual cualquier operación de compra-venta de un título no incluirá el dividendo decretado. A partir de esa fecha, hasta que el cobro del dividendo se realice (cosa de días o un par de semanas), se dice que la acción está ex-cupón. Esto significa que cualquier

persona que compre dichas acciones, de esa fecha en adelante, no tiene derecho al cobro del dividendo de esas acciones. Por el contrario, cualquier persona que venda, de esa fecha en adelante, está vendiendo únicamente las acciones, sin incluir el derecho al dividendo; el derecho al cobro del dividendo, en este caso, es del vendedor y ya no es cedible después de la fecha ex-cupón.

Físicamente, el control de dichas operaciones se efectúa a través de cupones; de ahí el nombre ex-cupón. Ejemplo: la compañía X, S. A. decreta dividendos de \$ 5.00 por acción contra cupón No. 2. La acción será ex-cupón a partir del lunes 6 de marzo. Esto equivale a decir que cualquier persona que negoció la acción de la compañía X, S. A. hasta el viernes 3 de marzo, incluyó en la transacción el derecho a los \$ 5.00 por acción. Esto se controla físicamente al referirse a "operaciones de compra-venta de la compañía X, S. A. cupón No 2". A partir del lunes 6 de marzo, el cupón 2 es arrancado de la acción y queda vigente el cupón No. 3 y los siguientes. Visto desde otro ángulo, el cupón No. 2 vale \$ 5.00 antes del Impuesto sobre la Renta del 55% que se paga actualmente al fisco sobre los dividendos en efectivo.

Recuérdese que el valor total de la empresa en un momento determinado es igual a la cantidad que resulte de multiplicar el número de acciones en circulación de la empresa por el precio de mercado de la acción. Esto es el punto de partida.

Por otra parte, la empresa, a partir de cierta fecha, -

excluye el derecho al dividendo en efectivo en las operaciones de compra-venta de su acción. Por tanto, el valor de la empresa a partir de la fecha en que se excluya el derecho al dividendo en efectivo, será igual al del día anterior menos el monto del dividendo decretado.

En el ejemplo al que nos referimos, supongamos que el precio de la acción el viernes 3 de marzo, cupón No. 2 fue de \$ 200.00. El lunes 6 de marzo la acción de la Compañía X, S. A. deberá estar a \$ 195.00. Esto es \$ 200.00 menos \$ 5.00 = \$ 195.00. La lógica es simple. Si la libre interacción de compradores y vendedores valió la acción de la compañía X, S. A. a \$ 200.00 el viernes 3 de marzo, para el lunes 6 la acción vale lo mismo ^① menos los \$ 5.00 que la empresa está reembolsando al valor que el mercado le asignó el día previsto.

En síntesis, en el caso de dividendos en efectivo, el valor de mercado de la acción será el del día anterior ^② menos el monto del dividendo en efectivo por acción. Para este cálculo se utiliza el monto del dividendo en efectivo antes de impuesto, ya que esa es la cantidad que sale de la empresa, restándose del capital contable de la misma empresa. La parte del dividendo en efectivo que se paga al fisco como impuesto -55%- se deduce del propio dividendo en efectivo. En nuestro ejemplo, la empresa retira de su capital \$ 5.00 por cada acción en circulación. El 45% de esos \$ 5.00, \$ 2.25, los recibe el accionista, persona física. El 55% restante, \$ 2.75, la propia empresa lo entrega al fisco, como

impuesto a cargo de sus acciones por el dividendo en efectivo que ella -la empresa-decretó.

① En términos estadísticos, la muestra (número -volumen- de acciones negociadas en un día o en una semana) del universo (número total de acciones emitidas por la empresa, a esa fecha) en cuestión, por ser relativamente pequeña, no sería lo suficientemente representativa del universo respectivo.

② Esto en realidad ni necesariamente es así. Con mucha frecuencia el precio de la acción cambia de un día a otro. Incluso en el mismo día puede fluctuar considerablemente. Sin embargo, para efecto de este capítulo, y por simplicidad y facilidad de entendimiento, supondremos que el precio está perfectamente estático del último día del ex-cupón al día del ex-cupón.

DIVIDENDOS EN ACCIONES

El efecto neto de un dividendo en acciones para la empresa es básicamente el aumento en el número de acciones en circulación. Por tanto, al valor de la empresa en su conjunto, no le sucede nada por un simple cambio del número de acciones que representan unitariamente el valor de la empresa. Desde otro enfoque, si la empresa fuera un "pastel", al aumentar el número de acciones que la integran, el "pastel" no cambia de tamaño, las "rebanadas" se hacen más pequeñas. Por tanto, una persona que posea el 20 del "pastel" antes de que se le hiciesen más reba-

nadas, continúa poseyendo el 20 del mismo pastel. La única diferencia es que su posición tiene mayor número de "rebanadas" de los pedos del dividendo en acciones.

Para calcular el valor de mercado de una acción, bajo el nuevo mayor número de acciones en circulación, asumiendo que el precio de la acción ese mismo de un día a otro², simplemente se divide el valor de mercado de la empresa del día anterior al ex-cupón sobre el nuevo número de acciones en circulación. El resultado -precio menor al del día anterior- será el nuevo valor de mercado por acción de la empresa.

Ejemplo: Si el valor de mercado de la acción de la compañía X, S. A. el lunes 5 de abril es de \$ 175.00 con un cupón No. 4 y siguientes, y la empresa tiene 12 millones de acciones C/4 en circulación -C/4 significa cupón No. 4 y siguientes-, esto equivale a que, a ese precio de mercado por acción - \$ 175.00 - el mercado le da un valor a la compañía X, S. A. de \$ 2,100 millones en el momento (\$ 175.00 por acción x 12 millones de acciones en circulación).

Si la compañía X, S. A. decreta un dividendo de acciones de una nueva acción por cuatro de las acciones antiguas, cupón 4, y la fecha ex-cupón será el martes 6 de abril serán las C/4. A partir del martes 6 de abril -fecha ex-cupón-, el nuevo número de acciones en circulación entra en vigor, o sea los C/5. - Ese nuevo número será la suma de los 12 millones que existían más

3 millones adicionales, o sea, la cuarta parte de los doce -un - cuarto, o el 25%. El nuevo número de acciones en circulación, o sea 15 millones, llevarán cupón 5. Por una parte, el cupón 4 se re cortó de las acciones y físicamente se presentará a la emisora - para su cobro; por cada cuatro cupones, se entregará libre de - pago, una acción C/5. Al desprender el C/4 para canje de las acciones, estas quedan con C/5 y siguientes.

Por otra parte, las acciones recién emitidas, producto del dividendo en acciones, serán igualmente con C/5 y siguientes.

Si el mercado fija el precio de la acción C/4 a - \$ 175.00 el lunes 5 de abril, y no hay cambio para el martes 6, - fecha del ex-cupón, el nuevo precio de la acción, cupón 5, será: - $\$ 175.00 \text{ C/4} \div 1.25 = \$ 140 \text{ C/5}$. El 0.25, o sea 25% equivalente - al 1N x 4N (N=Nueva; A= Antigua).

De otra manera, a \$ 175.00 la acción C/4 x 12 millones - = \$ 2,100 millones = valor total de la empresa al precio de mercado el día lunes 5 de abril. El martes 6, la empresa continúa², - valiendo lo mismo; pero ya con un número mayor de acciones, de - " rebanadas de pastel ". Por tanto, el precio de ajuste -o precio ajustado- de la acción será \$ 2,100 millones \div 15 millones de acciones (en vez de 12) = \$ 140 por acción.

De hecho, la manera más usual de calcular el nuevo precio equivalente con un mayor número de acciones es la primera.

A nivel individual, supóngase que el señor Juan Rodríguez posee 100 acciones C/4 de la compañía X, S. A.; y éstas valen en el mercado, el lunes 5: $100 \times \$ 175.00 = \$ 17,500$. A partir del martes 6, el señor Rodríguez ya ha aumentado su tenencia en acciones en un 25%, por el dividendo en acciones del que fue objeto como accionista de la compañía X, S. A. O sea, por 100 cupones 4, se le han entregado, libre de pago, 25 nuevas acciones. Por tanto, 100 acciones que ya tenía + 25 nuevas = 125 a $\$ 140.00$ cada una (precio ya ajustado) = $\$ 17,500.00$ El valor de la posición tanto de la empresa, como a nivel de sus accionistas, no cambia como resultado de un dividendo en acciones. Probablemente, el precio de ajuste sea menor o mayor al que equivaldría al cierre del día anterior. En este caso, lo que sucede es que la acción ha cambiado de precio (en cualquier dirección). Simplemente ello habría sucedido, en ese caso, con o sin dividendo en acciones y por razones ajenas al dividendo en acciones.

SUSCRIPCIONES PAGADAS

En algunas otras ocasiones, con el fin de aumentar la inversión propia de la empresa para financiar nuevos proyectos y/o para balancear mejor la proporción de inversión propia contra los créditos que mantiene la empresa en un determinado momento, las emisoras recurren a las suscripciones pagadas.

La lógica para determinar el precio ajustado que equivale a un cierto precio anterior, antes del ajuste se explicará en

el siguiente ejemplo: El Grupo Industrial X, S. A. al viernes 15 de julio tiene 24 millones de acciones en circulación C/17, y el mercado las valuó al cierre de ese día en \$ 190.00 por acción. Por tanto, el mercado valda al Grupo Industrial X, S. A., en \$ 4,560 millones al cierre del viernes 15 de julio. En asamblea extraordinaria de accionistas celebrada dos semanas antes, el viernes 1° de julio, se decidió aumentar el capital social pagado en \$ 1,000 millones a través de la venta de 8 millones de acciones (adicionales a las ya en circulación, o sea los 24 millones) a \$ 125.00 cada acción. Estas nuevas acciones, las cuales llevarán el C/8 y siguientes, solo podrán adquirirlas los propietarios de cupones 7, a razón de una acción nueva por cada 3 acciones originales (cupones 7), más \$ 125.00 por cada nueva acción.

La fecha ex-cupón (y del pago de las nuevas adiciones), será el lunes 18 de julio.

Nos formulamos tres preguntas:

- 1.- ¿Cuál será, el lunes 18 de julio, el nuevo precio equivalente a \$ 190.00 del 15 de julio?
- 2.- ¿Son convenientes los términos de la suscripción - pagada para los actuales accionistas?
- 3.- En caso afirmativo (pregunta anterior), cuál será el precio del cupón No. 7?

Respuestas:

1.- El Grupo Industrial X, S. A. es valuado en \$ 4,560 millones al cierre del viernes 15 de julio: 24 millones de acciones en circulación a \$ 190.00 cada acción = \$ 4,560 millones de otra manera.

$$\frac{\$ 4,560,000.00}{24,000,000.00} = 190 \text{ valor de mercado (a) de la acción al cierre}$$

A partir del lunes 18, existen dos cambios en relación (a) anterior; por una parte, ingresan en ese día fondos frescos, producto de la venta de los 8 millones nuevos de acciones, por \$ 1,000 millones. O sea, 8 millones de acciones a \$ 125.00 cada una = \$ 1,000 millones.

$$\begin{array}{r} \$ 4,560 \text{ millones} \\ 24 \text{ millones de} \\ \text{acciones iniciales.} \end{array} + \begin{array}{r} \$ 1,000 \text{ millones} \\ 8 \text{ millones de} \\ \text{acciones nuevas.} \end{array} = \begin{array}{r} \$ 5,560 \text{ millones} \\ 32 \text{ millones de} \\ \text{acciones finales.} \end{array} = \$ 174.75 \text{ por acción}$$

Nuevo precio equivalente a \$ 190.00 del viernes 15 de julio valió cada acción a \$ 190.00 por tanto, el mercado valió la empresa en \$ 4,560 millones. Si este valor de la empresa sigue siendo válido para el mercado el lunes 18 de julio, entonces tenemos los siguientes cambios:

a) Por un lado aumentar, el valor de la empresa, - los \$ 1,000 millones que ingresan a ella como ca pital fresco producto de la venta de los 8 mill ones de acciones.

b) Considerar el nuevo número de acciones que esta- rán en circulación a partir de este día, por los cuales la empresa recibe \$ 1,000 millones de fon- dos frescos.

2.- Puesto que el precio ajustado de la acción (C/8) es de \$ 173.75 y la suscripción pagada se ofrece a - \$ 125.00, si son convenientes los términos de esta última para los accionistas.

3.- Por lo tanto, el precio de los tres cupones 7, nec- sarios para comprar una nueva acción (C/8), deberá ser igual a la diferencia entre el valor en el merca- do del precio ajustado (C/8) o sea \$ 173.75 y el - precio al que la empresa venderá esas nuevas accio- nes, es decir, \$ 125.00. Esa diferencia es de - \$ 48.75. Por consiguiente, si por tres cupones 7 se pueden ganar \$ 48.75, por unidad equivaldría a la - tercera parte: $\$ 48.75 \div 3 = \$ 16.25$ = precio del - cupón 7.

El punto anterior es importante para aquellos accionis-

tas que no deseen suscribir (o no estén en posibilidades de hacerlo) las nuevas acciones a las que tienen derecho (previo pago) en los términos indicados. Los accionistas, en tal caso, ponen a la venta los cupones 7 que posean. De hecho, se crea un mercado secundario de cupones. El valor de los mismos se calcula sobre bases del ejemplo.

Tal como se puede apreciar del ejemplo presentado, el procedimiento para determinar el valor unitario de los cupones que otorgan un derecho a suscripción de nuevas acciones, consiste en esencia en comparar el costo real en el nuevo mercado de las acciones contra el costo vía ejercicio de los cupones correspondientes en la empresa.

Cuando la diferencia fuera negativa, o sea que el precio de las acciones ofrecidas fuera más barato en el mercado que dentro de la empresa, lógicamente los cupones no valdrían nada. En este caso, tampoco convendría aceptar la suscripción pagada, ya que de tener interés en aumentar la posición de esas acciones convendría más comprarlas en el mercado secundario.

SUSCRIPCIONES PAGADAS COMBINADAS CON DIVIDENDOS EN EFECTIVO

En algunos otros casos, las empresas decretan dividendo en efectivo simultáneamente a una suscripción pagada.

Ejemplo:

Supóngase el mismo caso anterior, del Grupo Industrial X, S. A. con 24 millones de acciones C/7 con un valor de mercado al cierre del viernes 15 de julio de \$ 190.00 por acción, y por tanto, con un valor de mercado de la empresa al cierre del viernes 15 de julio, de \$ 4,560 millones.

Además se decreta una suscripción pagada de una acción nueva, C/9, contra tres cupones 8 más \$ 125.00 por acción. El dividendo en efectivo (C/7) será aplicable a la suscripción pagada (C/8).

Preguntas:

- 1.- ¿Cuál será el lunes 18 de julio el nuevo precio - equivalente a \$ 190.00 del viernes 15 de julio ?.
- 2.- ¿ Son convenientes los términos de la suscripción - pagada para los actuales accionistas ?.
- 3.- En caso afirmativo a la pregunta anterior, ¿Cuál - será el precio del cupón 7, del cupón 8 y de los dos juntos ?.

Respuestas:

1.- Tenemos que:

\$ 4,560 millones = \$ 190.00 valor de mercado de la
24 millones de acción
acciones origi-
nales.

Para el lunes 18 de julio, partimos de la fórmula - anterior y sumamos los cambios que tendrán lugar - ese día en el capital de la empresa. Para facilitar la comprensión, los cambios se incluyen en línea - punteada.

\$ 4,560 millones - \$ 144 millones (a) + \$ 1,000 millones (b) =
24 millones de \$ millones de acciones.
acciones origi-
nales.

= \$ 3,416 millones = \$ 169.25 por acción
32 millones de
acciones (c)

\$ 169.25 nuevo precio equivalente a \$ 190.00 del viernes 15 de ju-
lio.

(a) Los \$ 144 millones es la " sangría " de capital que representa el dividendo en efectivo: \$ 6.00 por acción (C/7) x 24 millones de acciones en circulación = 144 millones.

(b) El producto de la venta de 8 millones de acciones a \$ 125.00 cada acción = \$ 1,000 millones.- Lógicamente, esta cantidad se suma al valor de la empresa ya que es la entrada de fondos frescos que incrementan el valor de mercado de la empresa.

(c) Es el nuevo número de acciones de la suscripción pagada, 8 millones adicionales de acciones por los cuales la empresa recibe \$ 1,000 millones de dinero fresco, nuevo en la empresa.

2.- Los términos de la suscripción, pagada a los actuales accionistas, si son convenientes, ya que se les está vendiendo a \$ 125.00 una acción que en el mercado vale \$ 169.25.

3.- El cupón 7 solo, vale \$ 6.00 para la empresa. Para el accionista vale \$ 6.00 - \$ 3.30 = \$ 2.70. Los \$ 3.30 son el impuesto del 55% que causan anualmente los dividendos en efectivo.

El cupón 8, solo, vale 3 cupones 8 más \$ 125.00 se convierten en una acción C/9 cuyo precio de mercado es \$ 169.25. En consecuencia, tres cupones 8 valen \$ 169.25 - \$ 125.00 = \$ 44.25. Por tanto, un cupón 8 vale $\$ 44.25 \div 3 = \$ 14.75$.

Por último, si algún tenedor de acciones del Grupo Industrial X, S. A. no está en posibilidades o no desea suscribir, mejor que cobrar su dividendo en efectivo contra cupón 7 y vender sus cupones 8 en el mercado, le conviene vender ambos cupones a la vez, o sea, los cupones 7 y 8 juntos en parejas. Esto se conoce dentro de la jerga bursátil como cupones cuates.

El valor de los cupones cuates 7 y 8, es en este caso:

Con tres cupones 8 se compra a \$ 125.00 una acción que vale (ya ajustada) \$ 169.25. Se calculó ya, tres párrafos atrás, que el valor de un cupón 8 es de \$ 14.75.

Puesto que el dividendo en efectivo (C/7) es aplicable a la suscripción pagada (C/8), quiere decir que el C/7 vale \$ 6.00 íntegro. Por lo tanto, el valor conjunto de los cupones cuates es de \$ 14.75 +

\$ 6.00 = \$ 20.75. Y esto es así ya que, de acuerdo con la legislación fiscal vigente a la fecha, cuando un dividendo en efectivo es aplicado íntegramente como pago (parcial o total) de una suscripción de acciones, dicho dividendo en efectivo está exento del pago de Impuesto sobre la Renta.

En consecuencia, dentro de las circunstancias recién descritas en este último ejemplo, aún en el caso de que no se desee o no se esté en posibilidades de aceptar la suscripción pagada, es más conveniente vender los cupones juntos, o sea, los cupones cuates. De esta forma se evita, en forma legal, el pago del impuesto sobre el dividendo en efectivo como se explicó en el ejercicio del punto 4.3.2.2.

ENAJENACION DE ACCIONES

OFERTA PUBLICA DE ACCIONES (COLOCACION)

Oferta pública de acciones o colocaciones son los nombres que recibe el proceso de poner en manos del público acciones - o algún otro tipo de valor - de nueva emisión o acciones previamente en posesión de una persona o grupo de personas.

Existen varios casos dentro de las ofertas públicas de acciones. Una distinción básica es si las acciones emitidas pertenecen a una empresa que con ello inicia el registro en bolsa de sus acciones, o si dichas acciones pertenecen a una empresa que ya cotiza en bolsa.

Otra distinción importante es el destino de los recursos de la colocación. Dichos fondos pueden ser captados por la empresa emisora, si la colocación se refiere a la venta pública de acciones nuevas emitidas para tal fin; en este caso se trata de captación de recursos frescos para la empresa. El otro consiste en la venta de acciones por parte de los actuales propietarios; este caso solo implica "cambio de manos" en la propiedad de las acciones y por lo mismo realmente no tiene ninguna afectación directa en los recursos manejados por la empresa.

La terminología que describe cada una de las situaciones aludidas no es muy clara. Sin embargo, se considerará que el término oferta primaria se refiere a la colocación de una nueva emisión de acciones en las cuales existe entrada de dinero fresco

para la empresa emisora; y esto independientemente de si la empresa ya estaba registrada o no en bolsa. Por tanto, el término oferta secundaria se referirá a una colocación de acciones que se refieren a cambio de propietario de las mismas; consecuentemente, - en este caso, la empresa no percibe ingreso alguno por dicha transacción y será igualmente irrelevante si las acciones de la empresa ya estaban registradas previamente o están iniciando su registro en bolsa con esa operación.

La colocación pública de acciones, en cualquiera de las variantes antes mencionadas, es un proceso normal que se lleva a cabo en cualquier economía, especialmente en épocas de crecimiento marcado.

En una colocación pública de acciones intervienen cinco partes:

- 1.- LA EMPRESA.- Parte de cuyas acciones serán objeto de venta pública.
- 2.- EL VENDEDOR de las acciones que puede ser la propia empresa-cuando se trata de una oferta primaria-, o uno de sus principales accionistas o grupo de ellos en el caso de una oferta secundaria.
- 3.- LAS AUTORIDADES BURSATILES. Las Empresas cuando sus acciones van a ser objeto de venta pública, espe--

cialmente, cuando se trata de una empresa cuyas acciones no se negociaban anteriormente por bolsa, - son requeridas a proporcionar información financiera, completa de los últimos años. Dicha información se refiere básicamente a la composición de los recursos de la empresa, la composición de sus ingresos y sus costos, la composición de sus accionistas el historial de resultados, descripción de sus mercados y participación en ellos mencionando a los - competidores, proyección de resultados para los próximos años, etc.

La apertura completa de información es un requisito indispensable que exige la Comisión Nacional de Valores (CNV) cumpliendo con una de sus funciones. El objetivo fundamental de esa práctica es la de proteger a los inversionistas de operaciones fraudulentas. La aprobación de la venta pública de una acción - o cualquier otro tipo de valor - por la CNV no es garantía de utilidades o protección contra pérdidas a futuro.

La responsabilidad de la CNV en este sentido simplemente es evitar, como un mecanismo adicional, la - venta pública de acciones de empresas en banca rota o algún otro tipo de casos extremos.

La Bolsa Mexicana de Valores, S.A. de C.V. (BMV), - en el caso de México, es el otro organismo que participa en una oferta pública de acciones. Las funciones que desempeña, en este sentido son similares a las de la C.N.V.

4.- EL INTERMEDIARIO. La operación de colocación pública de acciones es promovida, estructurada, negociada, coordinada y ejecutada por el banquero de inversión. La labor de estos profesionales es de suma importancia en el desarrollo de un mercado de valores. De su habilidad, seriedad y profesionalismo depende el qué, el cómo, el cuándo y el a cuánto respecto a los valores emitidos. Su habilidad principal consiste en contar con una sensibilidad muy desarrollada para percibir las necesidades del mercado en todo momento con el fin de satisfacerlas al máximo con los recursos a su disposición.

5.- LOS COMPRADORES (LOS INVERSIONISTAS), que son los cientos o miles de personas adquirientes de las acciones ofrecidas públicamente.

Es requisito de ley poner a disposición pública y distribuir gratuitamente a solicitud, información financiera y de tipo general relacionada con la empresa cuyas acciones se ofrecen a la venta en forma

pública. Dicha información está contenida en un folleto conocido como prospecto. Es recomendable, para todas las personas con interés en adquirir acciones a través de una oferta primaria, obtener un ejemplar para consulta y como base de análisis para evaluar las perspectivas a futuro de la empresa en consideración.

VALOR NOMINAL. VALOR EN LIBROS Y VALOR DE MERCADO DE UNA ACCION

VALOR NOMINAL.- A nivel empresa, se refiere al capital social de la misma. A nivel unitario, corresponde al valor de aportación por acción por parte de los accionistas fundadores de una sociedad. Asimismo puede corresponder al valor unitario que resulte de dividir el capital social de la empresa, en un determinado momento, entre el número de acciones que la asamblea de accionistas considere correcto que existan en circulación en ese momento.

El valor nominal, desde el punto de vista financiero, y particularmente desde el punto de vista práctico, no tiene ninguna utilidad. Simplemente es una referencia histórica al inicio de la sociedad o a algún(os) cambio(s) subsecuentes en este renglón.

Reviste tan poca importancia este concepto, que muchas empresas lo han suprimido como representación del valor unitario

del capital social.

A aquellas personas que por desconocimiento real del significado de este término le conceden alguna importancia, se les sugiere enfatizar su atención en el valor en libro en vez del nominal. El primero es un concepto cambiante que dentro de ciertas limitaciones, es ajustable a la realidad que lo determina. El segundo es un concepto virtualmente fijo y con poco valor práctico.

VALOR EN LIBROS.- También conocido como valor contable.

El valor en libros de la empresa es un sinónimo del capital contable de la misma; entendiéndose este último como el valor total que la contabilidad, en una determinada fecha, le concede a los activos netos de la empresa; es decir, el valor contable total de los activos de la empresa menos los pasivos existentes a la fecha de que se trate. Esto no viene a ser otra cosa que el valor de liquidación de la empresa, asumiendo que en caso de ocurrir, el valor de rescate sea aproximadamente igual al consignado en la contabilidad.

El valor contable por acción, es el resultante de dividir del capital contable de la empresa entre el número de acciones en circulación a la fecha deseada.

VALOR DE MERCADO.- Este es el valor -precio- que, tratándose de empresas cuyas acciones se cotizan en bolsa, la oferta y demanda fijan, en un determinado momento. El valor de mercado -

de la empresa, consecuentemente, será el que resulte de multiplicar el precio de mercado de la acción por el número de acciones - en circulación en el momento deseado.

El valor de mercado de una acción puede sufrir grandes fluctuaciones en precio, en ambas direcciones, dependiendo de la situación de la economía, de la situación del ramo de que se trate y por supuesto, de la situación particular de la empresa en cuestión. Aunado a lo anterior, existen las situaciones futuras - como la liquidez en los mercados, algunos cambios legislativos, - etc. Las fluctuaciones en el precio de referencia, en algunos casos, pueden ser violentas y además sustanciales. Por esas razones entre muchas otras, la relación del valor del mercado con el valor en libros puede, durante periodos cortos de tiempo, cambiar drásticamente. Sin embargo, en forma general se puede afirmar que una empresa rentable cuya capacidad generadora de utilidades esté probada y cuyas perspectivas a futuro sean percibidas favorablemente por la gran masa inversionista, el precio vigente en el mercado por la acción de la misma, seguramente incluirá un sobreprecio en relación al valor en libros.

La magnitud de ese sobreprecio depende en cada caso; - puede ser desde unos cuantos puntos porcentuales hasta un 1,000 a 2,000 % en los límites superiores. Por otra parte, cuando por las razones que sea, la percepción de la gran masa inversionista no es favorable respecto a una empresa, con cierta frecuencia se puede presentar el caso de que el precio de mercado sea inferior al

valor contable.

EVALUACION DEL PRECIO DE LA ACCION

Una vez analizada la rentabilidad de la empresa por el período anual más reciente, así como por los últimos tres o cinco años, además de haber estudiado el crecimiento logrado y la rentabilidad y crecimiento esperado a distintos plazos futuros, se está en posibilidad de evaluar el precio de la acción.

Existen dos parámetros básicos para medir qué tan barato o caro se encuentra el precio de una acción, partiendo de la combinación de ciertos hechos y la estimación de resultados a futuro. Ellos son: relación precio/valor en libros (P/VL) y relación precio/utilidad (P/U).

RELACION PRECIO/VALOR EN LIBROS

Como se mencionó con anterioridad, prácticamente todas las empresas se forman con el objeto de generar utilidades (a nivel suficiente para ser rentables) y crecer a través del tiempo.

En la mayoría de los casos, también las empresas se han formado para permanecer en operaciones a perpetuidad. Dentro de este último objetivo, es claro que tanto los fundadores como los directivos, y en general los empleados de una empresa, tendrán que irse renovando con el paso de los años. Sin embargo, mientras

una empresa sea rentable, en condiciones normales perdurará a través del tiempo, independientemente de que sus integrantes sean diferentes personas.

En vista de lo anterior, no suena muy lógico pensar en el precio de liquidación de una empresa como punto de referencia para compararlo contra el precio de mercado al que se concierta o se contempla realizar una operación de compra/venta de acciones.- Por otra parte la determinación del valor en libros de una empresa a una fecha determinada puede en buena medida, ser difícil de afirmar con razonable exactitud.

La revaluación de los activos, el Impuesto sobre la Renta a pagar sobre utilidades en compra/venta de activos, (además de otros impuestos) y la dificultad en vender (y de evaluar el precio en forma teórica, sin verificación o retroalimentación de la realidad) ciertos activos altamente especializados y para los que existiría un mercado no necesariamente abundante, hacen que el valor en libros de una empresa sea algo muy tentativo y que, por lo mismo, podría estar sujeto a ajustes significativos (en cualquier dirección esto es hacia arriba o hacia abajo) al momento de efectivamente liquidar una empresa.

Sin embargo, a pesar de las limitaciones anteriores del valor en libros de una empresa (o del valor en libros de una acción, el cual resulta de dividir el valor en libros de la empresa sobre el número de acciones en circulación a la fecha, con base en

la información disponible), es importante (o prácticamente indispensable) conocerlo.

La relación que guardan el precio de mercado de una acción y su valor en libros en un momento determinado, es útil para efectos de valuación del precio de una acción. Esta relación se expresa en forma de porcentaje. Si el precio de mercado de una acción, en un determinado momento, es inferior a su valor en libros se dice que el precio de mercado se cotiza con un descuento sobre su valor en libros.

En términos generales, mientras una empresa sea rentable, esté creciendo a un buen ritmo y la percepción de la comunidad bursátil respecto a su futuro sea positiva, el precio de mercado de las acciones de la empresa normalmente incluirá un sobreprecio en relación al valor en libros. La razón de ser de este sobreprecio es lógica.

El valor de una empresa no solo debe estar integrado por el valor de la propia empresa "muerta". Las empresas, para efectos prácticos, son entidades "con vida".

La experiencia, la imagen, la organización, el (los) mercado(s), el personal y el equipo directivo de una empresa pueden ser de un gran valor, ya que todo eso en conjunto más los activos netos de la empresa pueden representar una capacidad generadora de utilidades valiosas, lo cual, en mayor o menor grado, es

el caso usual. Por lo mismo, el valor de una empresa en una posición sana de rentabilidad y crecimiento, y con buenas perspectivas de desarrollo a futuro, debe de incluir ese intangible dentro de su precio, además del valor de los activos tangibles. La proporción que debe de guardar el crédito mercantil en relación al valor neto de los activos es variable. Se han presentado casos en el mercado mexicano de valores, fuera del período de precios de alza sin precedentes de 1978 y 1979, de acciones cotizándose con guantes de 500 a 600%, o sea, en los que la porción del precio de la acción que corresponde al guante es de 4 o 5 veces mayor que la porción del precio de la acción que corresponde al valor de los activos netos. También se han presentado casos de acciones cuyo precio de mercado es un 20, 30, 40 o un 50% del valor en libros de esa fecha: o sea, acciones cotizándose con un descuento en el precio igual o superior al 50% en relación al valor en liquidación de la empresa. En los mercados de acciones de los Estados Unidos, los guantes, en algunos casos extremos, llegan a ser de 900%, 1000% y ocasionalmente mayores. Esencialmente, mientras mas rentable y mejor se perciba el crecimiento a futuro de una empresa, partiendo de resultados satisfactorios, el guante tenderá a ser mayor. Cuando una empresa presenta (y ha venido presentando) problemas de rentabilidad y/o crecimiento, en la medida que esa situación sea percibida por la comunidad bursátil, el precio de la acción tenderá a cotizarse a niveles inferiores a su valor en libros.

RELACION PRECIO/UTILIDAD

Como se mencionó, el objetivo supremo de todas las empresas es la generación de utilidades. En consecuencia, es natural y lógico medir el precio de una empresa (o de la acción correspondiente) en comparación con las utilidades que ha generado en el período anual más reciente y contra las utilidades que se estima generará en el futuro inmediato, y en general en los próximos años.

La esencia de este índice de valuación de empresas, radica pues en las utilidades. Obviamente, cuando hay pérdidas, este índice no tiene ninguna aplicación.

La filosofía de esta medida de valuación es que al comparar una empresa (o en nuestro caso partes de la misma, llamadas acciones), la principal motivación a final de cuentas es la de ganar dinero. Por lo mismo, comparar el precio que se paga por la empresa contra las utilidades que ha generado y contra las que se estima generará en los próximos años, es un proceso casi automático, muy natural y lógico. Es importante procurar utilizar no solo índices de valuación comentados (prima sobre valor en libros y relación precio/utilidad) en términos de acciones. No olvidemos que una acción no es otra cosa más que la unidad que ha servido de medida para dividir un pastel (la empresa). Esta última, la empresa, es en realidad la unidad de medida natural. Por esta razón, es recomendable acostumbrarse a manejar también los análisis de -

valuación de la empresa en conjunto. De allí se llega a la valuación por acción simplemente dividiendo entre el número total de acciones en circulación en el momento de que se trate. El precio de una empresa se maneja normalmente por acción, de ahí la necesidad de traducir las utilidades y el valor en libros de la empresa a su equivalente por acción y viceversa. Sin embargo, haya una serie de variables importantes que únicamente se manejan a nivel global de la empresa, tales como las ventas, los créditos, etc. Multiplicando el valor de mercado de la acción por el número de acciones en circulación a la misma fecha, se obtiene el valor total de mercado de la empresa. Naturalmente conociendo esta cifra, es muy sencillo compararla contra las ventas totales, contra los activos totales y contra el mismo capital contable, tal como aparece en la misma contabilidad de la empresa. Por todas estas razones, es de utilidad acostumbrarse a manejar ambas dimensiones, tanto las cifras globales de la empresa, como su correspondiente equivalencia por acción de la misma empresa.

A continuación se elabora un ejemplo para ilustrar el manejo e interpretación de la relación precio/utilidad, también conocida comúnmente como " múltiplo ". Supóngase que el precio de un acción, el 6 de noviembre de 1986 es de \$ 212.00.

Supóngase también que las utilidades generadas por la empresa a cuya acción nos referimos durante el período anual comprendido del 1° de octubre de 1985 al 30 de septiembre de 1986 fueron de \$ 471.2 millones y que la empresa tiene 20 millones de

acciones en circulación a esa fecha. Si el precio de mercado de la acción de la empresa el 6 de noviembre de 1986 era de \$ 212.00 multiplicando ese precio por los 20 millones de acciones de la empresa en circulación en ese momento, significa que el valor de mercado de la empresa hasta ese día era de \$ 212.00 (x) - - 20'000,000.00 = \$ 4'240,000.000.00.

Por otra parte, si se dividen los \$ 471.2 millones de utilidad, correspondiente al período anual más reciente de que se tiene conocimiento a la fecha del cálculo, entre los 20 millones de acciones en circulación a la fecha referida, el resultado será la utilidad que corresponda a cada acción: \$ 471.2 millones (÷) 20 millones de acciones = \$ 23.56. A esta cifra se le conoce, comúnmente, como la utilidad por acción de la empresa (UPA). Si se divide el precio de la acción al 6 de noviembre de 1986, \$ 212 entre la UPA por el período anual comprendido del 1° de octubre de 1985 al 30 de septiembre de 1986, \$ 23.56, el resultado, 9 - (\$ 212 ÷ \$ 23.56), indica el número de veces que es mayor el precio de la acción, en ese momento, en comparación con la utilidad que cada acción respalda durante el período anual más reciente del que se tenga conocimiento a la fecha del análisis.

Puesto que una empresa es una entidad con " vida ", en la cual el crecimiento es un proceso natural a lo largo del tiempo, en la medida que el propio tiempo transcurra y la empresa desarrolle sus actividades exitosamente, la relación precio/utilidad (P/U) sobre un viejo precio, por ejemplo el de \$ 212 del 6 de

noviembre de 1986, tiende a reducirse. Si por el período anual - comprendido del 1° de octubre de 1986 al 30 de septiembre de 1987 la empresa del ejemplo aumentará sus utilidades en un 50% en relación con el mismo período de 1985/1986, y el número de acciones - en circulación no hubiera variado*, esto significaría que la nueva UPA para enero o febrero de 1987 sería un 50% superior a la - de un año anterior, o sea de \$ 35.34 (23.56×1.5), equivalente a una utilidad global de la empresa de \$ 706.8 millones.

Si se divide el precio de la acción del 6 de noviembre de 1986, \$ 212, sobre la UPA que se esperaba que la empresa ganara por los doce meses siguientes al último reporte (en ese entonces era una UPA estimada), \$ 35.34, el resultado, 6 veces ($\$ 212 \div \$ 35.34$), sería el múltiplo estimado (o relación precio/utilidad) a un año adelante al que se estaría cotizando la acción de - esa empresa a la fecha mencionada.

Así pues, conforme el crecimiento de una empresa se alcanza a lo largo del tiempo (incluyendo, claro está el crecimiento de utilidades), el precio que se pagó en el pasado por una acción tiende a ser igualado, y eventualmente superado, por las UPAs de los años futuros. De suceder así, llega un momento en que la - relación precio/utilidad es igual a 1, cuando la UPA sea igual al

* Se asume un número de acciones igual de un año para otro a pesar de que sería muy improbable que en la práctica se presentara así. Esto se hace para simplificar los cálculos.

precio que años atrás se pagó por la acción *

La gran cantidad de distorsiones que la inflación ocasiona a la contabilidad tradicional de las empresas (aún a pesar de los diversos esfuerzos profesionales que por reexpresar lo más correctamente como sea posible se han estado haciendo) han hecho de la determinación de los resultados de las mismas, un evento - altamente manipulable, al menos en el corto plazo. Por lo mismo y siendo que la relación precio/utilidad depende tan críticamente - de una cifra anual (de utilidad) contra la cual comparar, se recomienda, en tales circunstancias, darle mayor importancia a la - evaluación de precios de mercado, vía relación precio/valor en libros.

Aunque el correcto manejo y registro de la información contable en épocas de alta inflación, también afecta la determinación del valor en libros de una empresa, por su naturaleza, aún - mal intencionadamente, el valor en libros no se presta bien a - distorsiones deliberadas.

* Por supuesto que con los índices de inflación tan elevados que hemos experimentado en México en los últimos años, este proceso - se acelera. Sin embargo, en la medida en que la empresa se mantenga rentable y su tasa de crecimiento en utilidades supere a la de la inflación, el proceso de acercamiento (y eventualmente, superación) de la UPA al precio que se pagó por la inversión en el pasado es genuino y no una ilusión monetaria.

CONCLUSIONES

- 1.- Toda empresa que fija dentro de sus objetivos el obtener utilidades, debe organizar todos los esfuerzos para alcanzar dicho objetivo y la manera a través de la cual puede lograrlo, es mediante " la planeación de utilidades ".**

Al cumplirse este objetivo, se cuenta con un instrumento eficaz para favorecer la consecución de las siguientes metas:

- A) Un mayor éxito técnico y económico de la empresa para sí misma, para todos sus componentes, para los consumidores y para el bienestar general.**
- B) Se logra que todos los trabajadores de la empresa se sientan estimulados para producir rendimientos de mejor calidad y en cantidad mayor.**
- C) Representa un acicate para provechosas iniciativas por parte de todos.**
- D) Se convierte en un aliciente que haga más grata la labor, o que, por lo menos la convierta en menos áspera.**
- E) Es un sano y eficiente método educativo para todos quienes intervienen en los procesos socio-económicos.**

F) Es un coadyuvante para la paz social, la cual constituye - un clima benéfico para las actividades de la vida, para la prosperidad económica y para el incremento de la cohesión nacional.

2.- Es importante conocer el monto de las utilidades para saber - si la rentabilidad de la inversión es adecuada; ya que, es necesario conocer los factores de rentabilidad para invitar a - posibles inversionistas a que sean participes en este tipo de empresas, así como para obtener créditos bancarios y de terceros.

Es importante conocer el precio que llegan a tener las acciones en el mercado de valores, ya que a mayor utilidad por acción (UPA), las acciones se cotizan a mayor precio de mercado sin considerar otros factores como la estabilidad de la empresa y profesionalismo en su administración.

3.- La planeación de utilidades comprende el objetivo, los medios para alcanzarlo, la medición continua del avance hacia el objetivo y la precisión con los ajustes correspondientes, en el supuesto de que el plan no se desarrolle en la forma en que - fue formulado.

4.- Uno de los elementos que debe considerar el Licenciado en Contaduría en la formulación de la planeación de utilidades, es el presupuesto. El cual mediante su uso permite planificar -

los cursos de acción y procedimientos para alcanzar los objetivos deseados. Además permite cuantificar la naturaleza y magnitud de las desviaciones ocurridas entre lo planeado y lo real, así como la oportunidad para corregirlas.

- 5.- El análisis del punto de equilibrio proporciona información a la dirección de una empresa, respecto de las causas y efectos que producen en las utilidades netas, los cursos de acción - que se elijan y en particular sobre los cambios en el volumen de ventas, de producción y de costos, valuando las diferentes alternativas que deben planearse antes de realizar cambios en la empresa.
- 6.- Una vez que se ha determinado la utilidad correspondiente a un ejercicio, se procederá a separar de ésta la parte que corresponde por concepto de Impuesto sobre la Renta, participación a los trabajadores de las utilidades, la reserva legal y demás reservas que se provisionen. Es recomendable que al conocer la situación financiera de la empresa, los accionistas planteen las mejores alternativas para la misma; ya sea reinvertiendo sus dividendos o cobrándolos en efectivo.
- 7.- El papel que desempeña el Licenciado en Contaduría en la planeación de utilidades es proporcionando información cuantitativa a los directivos para que dicha planeación se efectúe de la manera mas eficiente y oportuna.

Cabe mencionar que éste es el profesional idóneo para desarrollar dicha actividad, ya que reúne los requisitos académicos, sociales, legales e intelectuales necesarios para su formulación.

- 8.- El fenómeno inflacionario que actualmente padece nuestro país tiene repercusiones importantes en los sectores industriales y sociales, por tal motivo es necesario conocer sus causas, - consecuencias, tomar las decisiones adecuadas para que en la pequeña y mediana industria se establezca un desarrollo eficiente y productivo para beneficio del país.

El Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A. C., emitió - su boletín B-10 titulado " Reconocimiento de los Efectos de - la Inflación en la Información Financiera" con el fin de conocer y evaluar el efecto de los fenómenos inflacionarios en - los principales renglones de los estados financieros.

Para aplicar adecuadamente el boletín B-10, es conveniente - que los ejecutivos financieros tengan capacidad profesional , sentido crítico de los métodos adecuados para actualizar la - información financiera y además comprendan el significado de los nuevos conceptos que reflejan la realidad financiera de - la entidad.

Es conveniente que para analizar objetivamente estados financieros de dos o mas periodos, es necesario actualizar las ci-

frase por el mismo procedimiento y reglas de valuación, sólo -
así pueden ser comparables y de una interpretación razonable.

BIBLIOGRAFIA

LIBROS

Alvarez Friscione Alfonso. La Participación de Utilidades. Editorial Porrúa, S. A. 1976.

Dominguez Mota Enrique. Compilación Fiscal. Dofiscal Editores. - 1987.

Franco Bolaños Alfonso y Mariani Ochoa René. Impacto de la Inflación en el Sistema Contable. Editorial Pag. 1984.

Hunt, Williams y Donaldson. Financiación Básica de los Negocios.- Editorial UTNEA. 1977.

Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanza, A. C. Políticas Financieras e Inflación. Publicaciones INEF. 1981.

Ledesma Villar Luis Carlos. Participación de Utilidades. Ediciones Fiscales. 1986.

Marmolejo González Martín. Inversiones. Publicaciones INEF. 1987.

Montiel Castellanos Alberto. Transparencia Fiscal de los Dividendos. Dofiscal Editores. 1985.

Moreno Fernández Joaquín. Las Finanzas en la Empresa. Publicaciones INEF. 1983.

Sidney, Davidson y Clyde P. Stickney. Contabilidad para la Inflación. Editorial Continental. 1979.

Stonier y Naque. Manual de Teoría Económica. Editorial Aguilar. 1985.

Weston J. Fred y Brigham Eugene F. Manual de Administración Financiera. Editorial Oceano. 1985.

APUNTES

Alvarez Maldonado Elsa. El Punto de Equilibrio como Auxiliar en la determinación de Políticas Administrativas de los Negocios. 1982.

Galas, Carstens, Chavero, Yamasaki y Cía. Boletín Fiscal 1987.

López del Valle Sergio. El Presupuesto como Herramienta Fundamental en la obtención de Utilidades. INEF. 1982.

LEGISLACION MEXICANA

Ley Federal del Trabajo. Editores Mexicanos Unidos. 1987.

Sociedades Mercantiles y Cooperativas. Colección Porrúa, S. A. - 1986.

REVISTAS Y BOLETINES

Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A. C. Boletín B-10. - Reconocimiento de los Efectos de la Inflación en la Información - Financiera. 1983.

Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A. C. Revista Contaduría Pública. Septiembre 1976. Febrero 1984. Julio 1985.

Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas, A. C. Revista Ejecutivos de Finanzas. Junio 1984.

Tendencias Económicas y Financieras. Grupo editorial Expansión. - Volumen 1 No. 23. Mayo 1987.

TESIS

Cervantes Galindo Alejandra y Aguirre Quirós Gerardo. Planeación de Utilidades. UNAM, FCA. 1976.

Crus Luna Fidel C. El Efecto de la Inflación en el Análisis Financiero UNAM, FCA. 1984