



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE CONTADURIA Y ADMINISTRACION

**ASPECTOS FINANCIEROS DE LA INFLACION
EN LA DISTRIBUCION AUTOMOTRIZ**

Seminario de Investigación Administrativa

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:
LICENCIADO EN ADMINISTRACION

P R E S E N T A :
DANIEL ROMERO MARTINEZ

*Dtrector del Seminario
Lic. Gustavo Palafox de Anda*

MEXICO, D.F.

1985



UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

I N D I C E

	INTRODUCCION.	3
1.	LA EMPRESA DISTRIBUIDORA AUTOMOTRIZ.	6
	1. DEFINICION DE INDUSTRIA AUTOMOTRIZ.	6
	2. IMPORTANCIA.	8
	3. ANTECEDENTES.	9
	4. ORGANIZACION.	34
11.	EL DINERO	43
	1. DEFINICION.	43
	2. FUNCIONES.	43
	3. ORIGEN DE LA MONEDA.	45
	4. CLASES DE DINERO.	47
	5. ANTECEDENTES DE LA MONEDA EN MEXICO.	50
	6. LA RESPONSABILIDAD DE LA EMISION DEL DINERO EN MEXICO.	51
	7. CURSO DE LA MONEDA.	51
	8. PATRON ORO.	52
	9. PARIDAD.	53
111.	ANTECEDENTES DE LA INFLACION.	57
	1. DEFINICION DE INFLACION	57
	2. MARCO HISTORICO.	58
	3. CLASES DE INFLACION.	62
	4. CAUSAS QUE LA ORIGINAN.	65
	5. EFECTOS.	72
	6. LA INFLACION EN MEXICO.	74

IV.	REPERCUSSIONES FINANCIERAS DE LA INFLACION EN LA EMPRESA.	79
	1. PRESUPUESTOS.	79
	2. OBJETIVOS DEL PRESUPUESTO.	81
	3. PRINCIPIOS DE LOS PRESUPUESTOS.	82
	4. CLASIFICACION DE LOS PRESUPUESTOS.	85
	5. ANTECEDENTES DEL BOLETIN B-10.	104
	6. BOLETIN B-10.	110
V.	CASO PRACTICO SOBRE CAUSAS Y EFECTOS DE LA INFLACION EN LA EMPRESA DISTRIBUIDORA AUTOMOTRIZ.	144
	CUESTIONARIO.	163
	CONCLUSIONES.	166
	CITAS.	168
	BIBLIOGRAFIA.	171

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

En la actualidad, uno de los fenómenos trascendentes que afecta la vida mundial es la inflación, en virtud de ser un problema económico mundial que impacta negativamente las economías de todos los pueblos, ocasionando que su desarrollo y crecimiento sean casi nulos; lo cual provoca desequilibrios sociales, políticos y esencialmente económicos.

En nuestro país, este fenómeno inflacionario ha repercutido en la recesión económica, cierre de empresas, descapitalización de las mismas, pérdida de poder adquisitivo de nuestra moneda, aumento en las tasas de interés al obtener un financiamiento, reducción en el nivel de vida, todo ello provocado por el incremento generalizado de precios.

De lo anterior se desprende la necesidad de contar con una información financiera actualizada que refleje los efectos de la inflación, así como entre otras herramientas, el uso de presupuestos que muestren los aspectos financieros importantes que prevalecerán en la entidad, para así poder adoptar las acciones correctivas necesarias.

El objetivo que se pretende con esta investigación, es el dar a conocer a los lectores las repercusiones que tiene el

fenómeno inflacionario, en especial para las empresas distribuidoras automotrices.

Esta investigación consta de cinco capítulos:

En el primer capítulo se analiza brevemente la importancia del sector automotriz en la economía Mexicana, así mismo se presenta una breve reseña de la evolución que ha tenido este sector desde sus orígenes, hasta el Decreto de 1983, el cual se orienta a racionalizar esta industria mediante la adecuación de su producción a las necesidades nacionales, además se presenta la organización de una empresa distribuidora automotriz.

El segundo capítulo contiene una breve descripción del dinero, por ser en la vida cotidiana el elemento básico de toda transacción, es por eso que creo menester analizar sus antecedentes, sus funciones, los tipos, los responsables de la emisión, el patrón oro y por último la paridad.

El tercer capítulo versa sobre la inflación, fenómeno que sin duda lesiona gravemente a los trabajadores del campo y las ciudades, incluyendo desde luego a los empleados de capas medias y a los pequeños y más modestos productores independientes, a menudo no se comprende siquiera en que consiste, es -

por eso que en este capítulo se explica que es la inflación, sus antecedentes, sus modalidades, las causas que la originan, sus efectos y por último la evolución de el fenómeno en México.

En el capítulo cuatro se analizan medidas para enfrentar el problema inflacionario, para lo cual se estudian los presupuestos como una herramienta con que cuenta la administración para preveer posibles situaciones desfavorables en las finanzas de la empresa, para su estudio, se definen los presupuestos, sus objetivos sus principios y por último su clasificación; como otra medida se analiza el boletín B-10 (Reconocimiento de los efectos de la inflación en la información financiera) y sus antecedentes.

Finalmente en el último capítulo se reseñan los resultados de las entrevistas que se llevaron a cabo en las diversas empresas distribuidoras de automóviles en el Distrito Federal, con el objeto de establecer las medidas empleadas para contrarrestar los efectos de la inflación, se presentan las principales conclusiones de la investigación y por último se anexa el cuestionario empleado para tales fines.

CAPITULO I

LA EMPRESA DISTRIBUIDORA AUTOMOTRIZ

La industria automótrix es de vital importancia en la economía nacional, ya que es una fuente generadora de ingresos y empleos y es precisamente en la distribución donde se aseguran las ventas y la inversión.

1. Definición de Industria Automótrix

La industria automótrix es el conjunto de operaciones materiales necesarias para la obtención, transformación y distribución de los vehículos de tracción mecánica que produce.

De acuerdo con la definición anterior, la industria automótrix se integra principalmente por; industria terminal, industria de autopartes y ramo distributivo

De la clasificación anterior, a continuación se explica brevemente cada uno de los conceptos.

1a. La Industria Terminal: Se dedica al ensamble de vehículos - automotores, en México existen cuatro tipos de ensambladores automotrices; los que producen automóviles, comerciales y - camiones, los que manufacturan automóviles, los que fabrican

camiones y tracto camiones y los que únicamente producen - tracto camiones. Cabe destacar que esta industria opera con capital extranjero a excepción de DINA y FANSA, que son de capital nacional.

1b. La Industria de Autopartes: La industria de autopartes comprende los establecimientos que se dedican a la fabricación nacional de todo tipo de componentes y sus partes que se - utilizan en el ensamble de vehículos o en el mercado de re- puesto, así como los fabricantes nacionales de remolques, - plataformas y cualquier otro tipo de carrocerías.

"La importancia de esta rama se desprende de su carácter de - abastecedora de insumos básicos para la industria terminal, lo que significa un fuerte ahorro de divisas al país, además de propiciar el fortalecimiento y la integración nacional - de la industria automotriz!" 1/

Asimismo, es una fuente generadora de empleo, toda vez que la participación de la mano de obra en la industria de autopar- tes es más intensa que en la industria terminal.

"El origen del capital en esta industria puede decirse que es un 60% nacional y el 40% de origen extranjero!" 2/

1c. Ramo Distributivo: La red de distribución es la que intervie

ne como receptor de productos terminados y canalizador de estos al público consumidor, que a su vez proporciona reparación y mantenimiento en las unidades.

"La distribución tiene como función principal la de dar servicio en toda la república con la cobertura geográfica que esto significa, la empresa en el servicio de distribución no se limita a la entrega de vehículos nuevos a sus clientes significa también dar servicio en cuanto a la reparación y mantenimiento de las unidades vendidas lo que lleva fuertes inversiones en terrenos y edificios, en instalaciones, en equipo, en el mantenimiento de un alto inventario de refacciones y fuente generadora de empleo en grandes cantidades a quienes se les capacita permanentemente. El capital de la red distributiva es 100% mexicano" 5/

2. Importancia.

La industria automótrix posee un alto índice de vinculación con otras ramas de la economía, como son la de productos de hule, vidrio, textil y la de equipos y aparatos eléctricos, dependiente de la buena medida, para su expansión del mercado que le se presenta la industria automótrix. En un segundo nivel se ubican industrias como la de metales no ferrosos, la de extracción y beneficios del carbón, grafito y mineral de hierro, productos quími

cos diversos y otros productos como maquinaria y aparatos eléctricos, cuya vinculación a la industria automótrix es también importante.

Por otra parte, la industria automótrix es una destacada fuente generadora de ingresos y empleos indirectos, en virtud de que propicia el establecimiento de una serie de pequeñas y medianas empresas tales como talleres mecánicos, de hojalatería, lubricación, gasolineras, vulcanizadoras, servicio eléctrico, etc.

De ahí la importancia que representa el distribuidor automótrix ya que es el intermediario entre el productos y el consumidor.

3. Antecedentes.

En el año de 1908 se inicia en nuestro país la era del automóvil con la introducción de los primeros vehículos, los cuales alcanzan en el mercado precios elevados, debido a que la naciente industria produce un volumen reducido de unidades, condicionada a la incipiente técnica de aquellos días, que aunada a las dificultades de importación ocasionadas por la escasa red de comunicaciones, motivan necesariamente que la adquisición de los automóviles quedara restringida a los núcleos de población que obtienen elevados ingresos.

De 1906 a 1916, se internaron al país 215 unidades como prome-

dio anual, la mayoría de las cuales tenían como destino la ciudad de México.

La revolución señala una etapa de retroceso general en las actividades económicas del país; destruyendo la escasa vialidad con que contaba México e impide la inversión en obras públicas particularmente carreteras; este estancamiento trae como consecuencia que se disminuya la introducción de vehículos.

Al finalizar el movimiento armado en 1917, la demanda de vehículos en el país era de aproximadamente 6,000 unidades anuales, cifra que se sostiene hasta 1924. En 1925 se estima que las unidades en circulación alcanzan la cifra de 54,000 vehículos - entre automóviles y camiones, este año se considera fundamental en el desarrollo económico de México y señala asimismo la primera etapa del ensamblado de vehículos en el país, la demanda es de aproximadamente 9,000 unidades, constituyendo un volumen de vehículos que hace atractivo el mercado y la ubicación de una planta armadora con el objeto de satisfacer tanto la demanda de unidades como la correspondiente a refacciones.

Cabe señalar que los pocos vendedores de automóviles y camiones que existían hasta ésta época, eran distribuidores directos de Estados Unidos.

Al establecer las primeras plantas armadoras de automóviles en

México, surgen como consecuencia las primeras distribuidoras de marca nacional.

La industria automótrix mexicana nació en 1925, año en el cual la Ford Motor Company estableció la primera planta ensambladora del país. Desde aquella fecha, la política económica se orientó principalmente a la limitación de las importaciones de vehículos terminados y a la reducción de los gravámenes a la importación de componentes, con el propósito de alentar al establecimiento de una industria ensambladora nacional. Esta se fue desarrollando en las décadas siguientes.

Hasta 1940 año en que existían tres empresas ensambladoras, no se había impuesto restricción alguna a la importación de partes y componentes. Sin embargo, durante la Segunda Guerra Mundial la industria automótrix Estadounidense sufrió una reestructuración parcial de su producción de civil a militar, lo que motivó que se interrumpiera el suministro de componentes importados para el ensamble de vehículos en México. Esta escasez tuvo como consecuencia directa la necesidad de fabricar internamente algunos componentes, sentándose las bases para el posterior desarrollo de la industria de auto partes.

Hasta 1948 se permitió la importación de vehículos gozando éstos de mayor preferencia en el mercado que los ensamblados nacionalmente, dada su variedad de modelos y menores precios. La deman

da creciente de vehículos importados amenaza las actividades de las plantas ensambladoras y la ocupación generada por ellas, - situación que además implicaba una considerable salida de divisas. Por lo tanto, en el año de 1948, el Estado sujetó el régimen de permiso previo de importación a los automóviles y al mismo tiempo, introdujo el control de unidades ensambladas e importadas a través del mecanismo de cuotas.

30 de diciembre de 1950 se promulga la Ley de Atribuciones del Ejecutivo Federal en Materia Económica, por medio de la cual se hizo posible ejercer un mayor control sobre el sector automotriz por considerarlo una rama importante de la industria nacional.- Este instrumento permitió al Ejecutivo imponer precios máximos al mayoreo y menudeo sobre la base de una utilidad razonable y adoptar los mecanismos pertinentes para evitar desajustes en el mercado interno.

A fines del decenio de 1950 existían 19 empresas que contaban con plantas en los varios segmentos de la industria automotriz. Asimismo, 20 empresas continuaban adquiriendo del exterior unidades terminadas. Así, además de los vehículos de importación- en general más competitivos en calidad y precio, se disponía de una amplísima gama de vehículos armados localmente, cuyos beneficios económicos eran reducidos, ya que este sector ofrecía una escasa contribución en lo que toca a la generación de empleos,- incorporación de partes nacionales uso de materiales auxiliares

y avances tecnológicos en el proceso de elaboración, por otra parte, el ahorro de divisas se limitó a la diferencia entre el valor de la importación de vehículos armados y el de la adquisición del material de ensamble en el exterior. Es decir, la sustitución de importaciones era considerablemente limitada.

Una nueva política de cuotas de ensamble establecida en 1960, tuvo el efecto favorable de que varias de las empresas decidieron retirarse del mercado, reduciéndose así el número de marcas existentes. Sin embargo, continuaban en operación 12 empresas ensambladoras en el mercado que aún era bajo, lo que impedía el abatimiento de los costos.

La industria automotriz que conocemos actualmente, tuvo sus orígenes fundamentales en el Decreto Presidencial publicado en el Diario Oficial el 25 de agosto de 1962.

3a. Los Decretos Presidenciales de 1962 y 1969: En 1962 se emitió un decreto presidencial que prohibía, a partir de 1964, la importación de vehículos armados y exigía un grado mínimo de integración en la industria automotriz. Sus objetivos eran: elevar el contenido de partes nacionales de los vehículos utilizados en México; estimular, vía efecto multiplicador, el crecimiento de la estructura industrial del país; crear empleos; favorecer el establecimiento de nuevas industrias de autopartes, y reducir el déficit comercial externo.

Como consecuencia de este Decreto, se autorizó la instalación de 9 empresas terminales, iniciada la fabricación de vehículos en los términos del Decreto, ocurrió un sustancial crecimiento de la producción de automotores y de autopartes, un fuerte ahorro de divisas y una acelerada generación de empleos.

"En 1969, un nuevo decreto puso mayor énfasis en la sustitución de importaciones. Esta disposición exigía que el valor de las importaciones de autopartes fuera compensado con exportaciones que debían realizarse en un plazo de 10 años - hasta llegar al 100%. En caso de incumplimiento de la industria terminal, la Secretaría de Industria y Comercio le reduciría su cuota básica de producción (ya establecida por decreto de 1948), en la proporción a que se hiciera acreedora. En esa oportunidad se introdujo también un incentivo a la exportación para que la industria lograra un mayor equilibrio en su balanza comercial. En efecto, al medirse éste en precios internos, se producía una fuerte distorsión, ya que muchas veces el mayor grado de integración exhibido se debía a ineficiencia o a los efectos de la inflación que elevaba el precio de los insumos y el nivel de los salarios. Además, no se consideraban las partes importadas de los componentes fabricados localmente, y aún más, la medición se llevaba a cabo a nivel de cada planta. Se alentaba así la ineficiencia puesto que el grado de integración resultaba -

más alto por el simple aumento de los costos directos internos, y por lo tanto de los precios. En consecuencia, si se calculaban a precios internacionales los insumos de las plantas terminales producidos localmente, el grado de integración apenas llegaba a 36% en 1970 y a 39% en 1975, en lugar del 60%". 4/

- 3b. El Decreto Presidencial de 1972: En 1972 se emitió un nuevo decreto presidencial. En él se advertía ya una preocupación para mejorar la producción automotriz pues intentaba conformar una estructura de oferta final de vehículos más acorde con las necesidades del país y que tuviera mayores efectos multiplicadores internos. Este decreto revisaba los objetivos básicos de la política seguida desde 1962 para lograr su plena realización. Se confirmó así el requerimiento de un grado mínimo de integración nacional (equivalente al 60% del costo directo de producción), se continuó limitando la integración vertical de las empresas, se indicaron los mecanismos conjuntos para llevar a cabo la incorporación obligatoria y se impuso la compensación del valor de las importaciones con divisas netas generadas por las exportaciones. Además, se restringió el número de tipos y modelos que podrán ensamblarse con el fin de lograr una producción más eficiente, y se facultó a la Secretaría de Hacienda para conceder a la industria estímulos fiscales para la importa

ción de maquinaria y equipo así como de material destinado al ensamble.

- 3c. El Decreto de 1977 y el Acuerdo de 1980: El Decreto para el Fomento de la Industria Automotriz de 1977 vino a reordenar esta actividad. Destacaron sus disposiciones relativas al grado de integración nacional, a la liberalización de los precios, al logro de una mayor competitividad técnica de los productos y a la compensación del valor de las importaciones.

Para atacar el problema de sobreestimación al calcular el grado de integración y las consecuencias de la devaluación ese decreto introdujo un nuevo sistema de medición basado en la siguiente fórmula de costo-partes por modelo:

$$\text{Grado de integración} = 1 - \frac{\text{Valor del material importado - utilizado en la fabricación de cada modelo.}}{\text{Valor total de las partes que integran la unidad típica.}}$$

Se impuso así un nuevo grado de integración nacional obligatorio y se recomendó otro que aumentaría progresivamente, y que de todas formas tenía efectos en la asignación de las divisas. De tal manera, se dio un fuerte impulso a la industria de autopartes, la cual fue regulada por otro artículo-

del decreto aludido que clasificaba los componentes automotrices en tres categorías: a) nacionales de incorporación obligatoria; b) de fabricación nacional, y c) complementarios de importación. Para que las empresas terminales pudieran importar componentes de las primeras dos categorías debían contar con la autorización de la Secretaría de Patrimonio y Fomento Industrial. Para los componentes de la tercera categoría bastaba con el permiso previo de la Secretaría de Comercio.

Además, en 1980 se adoptó un acuerdo sobre planeación concertada con el propósito de fomentar aún más la industria de autopartes, al establecer una coordinación entre ésta y la industria terminal. Por medio de él la industria terminal se comprometía a proporcionar a la de autopartes, con 24 meses de antelación, información sobre la demanda esperada y las innovaciones tecnológicas contempladas, y con 12 meses de anticipación, sus requerimientos de partes y componentes.

Cabe mencionar que el artículo 15 del Acuerdo de Reglamentación al Decreto de 1977 permitía considerar como nacionales para fines de estimación del grado de integración nacional (GIN), importaciones de emergencia realizadas para enfrentar problemas de abastecimiento interno de autopartes. Este artículo, cuyo objetivo era facilitar el desarrollo coor

dinado del sector, fue en ocasiones utilizado por algunas - empresas terminales como instrumento: para sustituir autopar - tes de producción nacional por otras de origen importado, - sin alterar el grado de integración nacional requerido para sus modelos.

Si bien a nivel de empresas y de modelos se presentaban noto - rias disparidades, el grado de integración nacional promedio subió en todos los segmentos de la industria automotriz. En la producción de automóviles éste se elevó de un promedio - de 55.6% en 1979 a 62.3% en 1981, en la de camiones, de - - 72.9% a 74.5%, en los tractocamiones, de 58.9% a 70.0%, y - en los autobuses, de 52.6% a 70.8% para los mismos años.

Pese a ciertos aspectos negativos como los mencionados, el decreto de 1977 y el acuerdo de 1980 contribuyeron de mane - ra extraordinaria a la evolución coordinada de todo el sec - tor automotriz; de ahí que el grado de integración nacional - aumentó considerablemente si bien a niveles algo inferiores a los recomendados.

El decreto de 1977 liberó la producción de modelos y los pre - cios al distribuidor y al público de los automóviles. Esta liberación, solicita insistentemente por los productores, - fue otorgada por el gobierno con el criterio de que contri - buiría a estimular la competencia e influiría en los precios.

Situación que duró hasta el 24 de febrero de 1982, fecha en que los automóviles se reincorporan al control de precios - por los abusos reportados por parte de los consumidores.

Los segmentos de mercado que experimentaron mayores incrementos en los precios fueron aquellos cuyo componente importado es mayor; así, los automóviles de lujo y los deportivos experimentaron un alza mayor. Por otro lado, en los camiones y tractocamiones, con un alto grado de integración, los precios subieron menos debido a su menor sensibilidad a las variaciones del tipo de cambio y a que se encontraban sujetos al control oficial de precios.

A fin de racionalizar el consumo de combustibles, un decreto de 1981 estimuló los promedios de rendimiento mínimo de los carburantes. Sin embargo, no indujo a un cambio tecnológico importante ya que los consumos máximos de combustible que impuso eran bastante superiores a los establecidos en las legislaciones de países de mayor mercado automotriz. De todas maneras este decreto alienta la racionalización de los consumos internos mediante una mayor eficiencia de los vehículos, si bien no estimula la búsqueda de una mayor competitividad tecnológica en el mercado internacional.

El decreto de 1977, por su parte, dio énfasis a la política de sustitución de importaciones y a la promoción de las ventas externas, asignando un presupuesto de divisas para cada

empresa terminal y poniendo en vigencia la plena compensación de las importaciones con un monto equivalente de exportaciones. El 50% de las ventas debía surgir de la misma empresa terminal y el restante 50%, de autopartes producidas por empresas mexicanas registradas en la Secretaría de Patrimonio y Fomento Industrial.

Además de tener que reducir sus importaciones y el déficit externo, las empresas se vieron obligadas a realizar esfuerzos para incrementar sus exportaciones para hacerse acreedoras a estímulos fiscales, y al mismo tiempo no ver disminuida su posición relativa en el mercado interno. Esta medida estaba orientada a que los productos automotrices mexicanos adquirieran mayor competitividad en el mercado internacional por medio de un incremento de la producción exportable tanto de la industria terminal como de la de autopartes. En esta última se buscó favorecer, al mismo tiempo, la especialización en los segmentos con adecuadas economías de escala y ventajas comparativas.

Se consideró que en el corto plazo las empresas no estaban preparadas para compensar enteramente su flujo de importaciones. Por ello, entre 1977 y 1981 se otorgó una cuota básica de divisas a cuenta de exportaciones que fue decreciendo al transcurso de los años.

Gracias a la magnitud de las cuotas básicas entregadas, las empresas terminales registraron en conjunto un positivo saldo contable de divisas durante 1978 y 1979. Sin embargo, el valor neto exportado casi no varió mientras que el contenido importado subió notablemente en dicho lapso, de manera que el déficit real del comercio exterior del sector continuó aumentando.

Durante 1980 y 1981 las exportaciones y las compras foráneas siguieron las tendencias de años anteriores mientras que la cuota básica contable continuó reduciéndose como estaba establecido. Los saldos reales del presupuesto de divisas fueron otra vez negativos y crecientes. La industria automotriz mexicana confirmaba así su incapacidad endémica de generar saldos positivos de exportación y su crónica dependencia de los insumos importados. En el periodo 1978-1981, ante el fuerte incremento de la demanda interna, el gasto de divisas se elevó en un promedio de 33% anual.

Pese a esta situación estructural, no se aplicaron las sanciones establecidas para quienes no cumplieran con las metas del decreto de 1977. La Comisión Intersecretarial de la Industria Automotriz tomó en cambio la medida coyuntural de otorgar a las empresas "anticipos" de divisas equivalentes a los déficit registrados en 1980 y 1981 a compensarse en ejercicios posteriores. Los efectos de esta disposición re

percutieron dramáticamente en la balanza comercial del sector. El decreto de 1977 favoreció una expansión significativa de las exportaciones que se elevaron de 443 millones de dólares en 1978 a 527 millones en 1980 para descender posteriormente a 481 millones en 1981 y subir de nuevo a 617 millones en 1982. Por otro lado, las importaciones aumentaron de 516 millones de dólares en 1978 a 2.440 millones en 1981 para reducirse en 1982 a 1.438 millones. Descollaron entre ellas el material de ensamble, las partes y las refacciones.

Entre las causas que explican este resultado cabe señalar la extraordinaria expansión de la demanda interna hasta 1981, que exigió ingentes insumos importados, el prolongamiento de la recesión internacional que, aunada a los planes de reestructuración de las empresas transnacionales de mayor dimensión, contribuyó a aumentar las dificultades de la industria mexicana para exportar y, sobre todo, el considerable retraso de la industria terminal y de autopartes para iniciar proyectos orientados a ampliar la oferta interna y mejorar la eficiencia en la producción y el volumen de las exportaciones.

3d. El Decreto de Septiembre de 1983: El último decreto relacionado con la industria automotriz promulgado el 15 de septiembre de 1983 se orienta fundamentalmente a lograr una ratio-

nalización de esta industria mediante la adecuación de su producción a las necesidades nacionales, a manera de lograr una balanza de pagos equilibrada.

Entre sus considerandos principales se señala que, aun cuando las políticas de fomento y desarrollo de la industria automotriz terminal y de autopartes aplicadas hasta el presente han permitido estructurar una importante planta industrial fuente significativa de empleo, es necesario racionalizar dicha industria para que contribuya mejor a lograr los objetivos y prioridades nacionales. Para ello, se requiere que la industria automotriz genere todas las divisas necesarias para su operación y en esa forma deje de ser una carga para la balanza comercial.

Por otra parte, el decreto establece que la fabricación de vehículos y sus partes componentes deberá alcanzar escalas eficientes y condiciones de calidad y precios que resulten accesibles al consumidor nacional y sean competitivos en el mercado internacional.

Para lograr ambas metas -balanza de pagos equilibrada y competitividad- la industria deberá emprender cambios estructurales a fin de racionalizar la producción de vehículos, disminuir el número de líneas y modelos, estandarizar las partes y componentes y, en general, obtener una producción que

permita aprovechar los beneficios de las economías de escala.

En cuanto a las importaciones, el decreto establece la necesidad de consolidar la integración de componentes nacionales ya alcanzada e incrementarla mediante la sustitución de las importaciones actuales con el fin de fortalecer la industria nacional de autopartes.

De hecho, para 1984 el decreto limita a la industria terminal a fabricar hasta un máximo de tres líneas de automóviles y siete modelos, ^{2/} y para 1985 y 1986, la restringe a sólo dos líneas de automóviles con un total no mayor de cinco modelos. Finalmente, a partir de 1987, las empresas de la industria terminal únicamente podrán producir una línea de automóvil hasta con un máximo de cinco modelos diferentes.

En cuanto a la integración nacional (GIN), el decreto fija los siguientes grados mínimos:

	Grado de integración nacional (%)			
	1984	1985	1986	1987
Automóviles	50	50	55	60
Camiones comerciales	65	70	70	70
Camiones medianos y pesados	65	70	75	80
Tractocamiones	70	90	90	90
Autobuses integrales	70	90	90	90

^{2/} Se entiende por línea los automóviles que tengan la misma plataforma delantera y carrocería básica e igual tren motriz, y por modelo las versiones y carrocería básica (2,3,4 o 5 puertas) que se derivan de una misma línea.

El grado de integración nacional de los vehículos se calcula rá por modelo y se continuará aplicando la fórmula costo-- partes establecida en el decreto de 1977. Llama la atención que se hayan fijado los mismos grados mínimos que en 1977, e incluso que su progresión para los años siguientes sea menor a la establecida en aquella oportunidad, por lo menos para el caso de automóviles y camiones.

Para determinar el contenido nacional de los vehículos fabri cados por la industria terminal, sólo se tomarán en cuenta las materias primas y los componentes producidos en el país por empresas registradas ante la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

Entre otras disposiciones, el reciente decreto destaca la prohibición de incorporar motores de gasolina de ocho cilindros en automóviles y camiones comerciales destinados al mercado nacional, a partir del 1 de noviembre de 1984 en el primer caso, y del mismo mes de 1985 en el segundo. Asimismo, a partir de esa última fecha, las industrias terminales no podrán incorporar motores de gasolina en camiones pesados destinados al mercado nacional.

Se establece que las plantas que produzcan camiones con motor a diesel, deberán tener una participación de capital nacional del 51% como mínimo.

Ahora bien, el camión comercial de 6 cilindros tiene múltiples usos en el campo en la ciudad, en virtud de destinarse tanto para labores ligeras como a vehículo familiar.

Los camiones comerciales de 8 cilindros hasta 3000 kilogramos de peso bruto vehicular, tiene una utilidad más amplia, dado que además de vehículo familiar es útil auxiliar en faenas agrícolas como la recolección de cosechas, traslado de herramental de maquinaria de campo. Estos vehículos también son indispensables para la industria de la construcción y traslado de carga más pesada como unidades convertidas a tipo panel, lo cual no se puede hacer con el motor de 6 cilindros, por falta de capacidad así como de potencia.

Lo anterior, tomando en cuenta que la topografía^{*/} de nuestro país trae como resultado que en la mayoría de las carreteras sea peligroso e inadecuado circular con comerciales de 6 cilindros cargadas o sobrecargadas como es la costumbre.

Por lo que se refiere a los distribuidores, la afectación de eliminar los motores a gasolina también es seria, pues para muchos distribuidores del interior del país su economía se basa sustancialmente en la venta y servicio de camiones, todos los distribuidores sufrirán las consecuencias de esta medida ya que quedaría inútil el área de taller específica

^{*/} Carreteras con fuertes subidas.

mente diseñada para reparación de camiones, los mecánicos - especialistas en camiones se quedarían sin empleo y el herramental de reparación quedaría inservible. Todo esto sucederá cuando se termine la vida útil del camión de 8 cilindros gasolina.

Considero que deben existir los dos tipos de motores por lo antes expuesto.

Por otro lado, se mantiene también la prohibición para que las empresas de la industria terminal fabriquen componentes que produzca la industria de autopartes, salvo para aquellas que ya los fabriquen o tengan autorización para producirlos. En el caso de insuficiencia en el abastecimiento de la demanda, se les podrá autorizar para que fabriquen componentes adicionales, siempre que se comprometan a lograr escalas de producción que les permitan destinarlos en su mayor parte a la exportación.

A partir de 1985, las empresas de la industria terminal fabricarán un mínimo de 25% de su producción total de automóviles austeros, es decir, sin equipo opcional alguno.

El Capítulo III del Decreto se refiere al Presupuesto de Divisas. En él se establece que las empresas de la industria terminal deberán generar las divisas netas necesarias para-

en 6.7% al pasar de 1,171 a 1,250 establecimientos para crear en 1983 a 1054 distribuidores con los que se tendría una tasa de crecimiento negativa de 9.9% de 1977 a 1983. El número de unidades, tuvo un crecimiento elevado y sostenido hasta 1981, se elevó de 293 mil a 571 mil representando un crecimiento de 95%. De acuerdo a estas cifras el número de unidades vendidas en promedio por cada distribuidor se elevó de 250 en 1977 a 464 en 1981. Más sin embargo, por la caída de la demanda y en la producción, motivada por la crisis económica nacional, ese crecimiento se vio contrarrestado en los años siguientes, para caer a 467 mil unidades en 1982 y hasta 278 mil en 1983, caída que significa un decremento de 51% con respecto de 1981.

En términos de valor, las ventas totales, se incrementaron aceleradamente al pasar de 48 mil millones de pesos en 1977 a 400 mil millones en 1983. Del total de las ventas de la red distribuidora, el 78% aproximadamente correspondió a vehículos nuevos y el resto a unidades usadas, refacciones y servicios.

Es importante señalar que en los años 1982 y 1983, se registraron caídas en las unidades vendidas, más no así en los activos totales de la red que aumentaron en 63% para 1982 y 50% en 1983 con respecto al año anterior. Su fundamento a este comportamiento se podría encontrar por los efectos de incre-

todas sus importaciones y pagos al exterior. Para el cómputo de las divisas generadas, se reconocerá el 100% de las divisas netas que se obtengan por la exportación de vehículos, herramientas y componentes automotrices, así como los recursos foráneos destinados a incrementar el capital social de las empresas y los créditos, en moneda extranjera, destinados a la adquisición de maquinaria y equipo para la producción. Respecto de estos préstamos, se establece que su amortización o intereses deberán cubrirse con divisas generadas por exportaciones de las propias empresas.

Por otro lado, sólo podrá acreditarse en el presupuesto de divisas hasta un 20% del total de financiamiento externo requerido por cada empresa para la importación de material de ensamble y refacciones. Se considerará como generación neta de divisas el valor de las que ingresan al país como pago por los productos exportados, descontando el valor de las materias primas, partes y otros insumos adquiridos en el exterior y que se incorporen a dichos productos.

El decreto también determina que las empresas de la industria terminal deberán generar, como mínimo, el 50% de las divisas netas necesarias para cubrir su presupuesto de divisas, con la exportación de componentes fabricados exclusivamente por empresas de la industria nacional de autopartes, incluido el valor de los materiales, partes y componentes nacionales in-

corporados en vehículos, motores y productos automotrices - exportados por las propias empresas terminales. Dentro del 50% restante, sólo podrá incluirse hasta un 20% de componentes producidos por empresas maquiladoras, cuyo capital social corresponda a empresas de la industria terminal, a sus matrices o a empresas filiales. El otro 30% podrá provenir de las exportaciones de vehículos y componentes.

Para el cómputo de la salida de divisas, se tomará en cuenta el total de las importaciones y pagos al exterior que realice la industria terminal así como el monto de las compras - foráneas realizadas por la industria de autopartes para la - producción de componentes destinados al ensamble de vehículos y de refacciones de equipo original.

En lo que se refiere a la industria de autopartes, el decreto establece que las empresas deberán estar registradas en la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial y al menos el - 60% del capital social deberá ser propiedad de mexicanos.

Se fija un grado de integración mínimo en los términos siguientes:

	Grado de integración nacional (%)
1984	50
1985	50
1986	55
1987 en adelante	60

En todo caso, considerando todas las líneas de productos y el monto de las exportaciones directas, el grado mínimo de integración nacional por empresa deberá ser de 80%. El cumplimiento de esta disposición, por causas imputables a la empresa, podrá implicar la cancelación de su registro.

Entre las disposiciones generales del nuevo decreto, la que se refiere a la planeación concertada, se mantiene igual a lo estipulado en el Acuerdo del 27 de agosto de 1980. Es decir la industria terminal y la de autopartes deberán trabajar en forma concertada, para lo cual deberán programar su producción y darla a conocer anticipadamente a sus proveedores. Para ello se crea la Comisión Consultiva del Sector Automotriz integrada por representantes de las empresas terminales y de autopartes y de los distribuidores de vehículos, además de personal del sector estatal.

En síntesis, el decreto recientemente promulgado pone en evidencia que el principal problema que debe resolver la industria automotriz es el de reducir el déficit comercial externo.

Por último, la importancia económica que representa la distribución automotriz, la podemos resumir en el siguiente cuadro:

ANO	Nº DE DISTRIBUIDORES	PERSONAL OCUPIADO	ACTIVOS TOTALES (MILLONES)*	UNIDADES VENTAS	VENTAS NETAS (MILLONES)
1977	1,171	60,922	30,654	293,270	48,517
1978	1,184	67,691	60,883	360,964	76,125
1979	1,165	73,577	51,615	425,231	105,805
1980	1,188	80,854	69,870	464,411	157,718
1981	1,235	87,970	104,416	571,013	239,689
1982	1,250	74,498	169,026	466,663	302,000
1983 ^{D/}	1,054	44,000	225,000	277,755	403,000

Fuente: Asociación Mexicana de Distribuidores de Automoviles A.C.

En el año de 1983, la red de distribuidores autorizados de acuerdo a datos preliminares, estaba constituida por 1054 establecimientos con activos totales por 255 mil millones de pesos y un volumen de ventas del orden de 403 mil millones de pesos.

La red de distribuidores se incrementó en el período 1977-1982

Los hombres se han visto obligados a cooperar para obtener sus fines personales, por razón de sus limitaciones físicas, biológicas, psicológicas y sociales. Por esta razón, es necesario que toda empresa origine para su desarrollo una estructura organizacional de acuerdo a sus necesidades, con el fin de coordinar actividades, delegar autoridad y compartir responsabilidad.

4a. Definición de Organización: Consiste en agrupar ordenadamente las actividades necesarias para llevar a cabo los planes, asignando la autoridad y responsabilidad necesarias a quienes tienen a su cargo la ejecución de dichas actividades dentro de la empresa 5/.

La organización incluye la determinación de la cantidad y clases de jerarquías, además de las funciones y responsabilidades correspondientes, requeridas para alcanzar o superar objetivos.

Además se deberá realizar el análisis de los puestos para dejar establecido en cada caso las características que debe tener la persona titular del cargo; que funciones desarrollará; cuáles serán los grados de autoridad y responsabilidad que le corresponden; cómo se comunicará con los demás miembros de la organización; quienes serán sus superiores y quienes sus subalternos; cuáles serán los materiales que utili-

mentos en los precios, causados por la inflación.

En el siguiente cuadro se muestra el número de distribuidores por marca y su participación en el mercado en 1983.

	CHRYSLER	DINA	FAMSA	FORD	G.M	NISSAN	RENAULT
Nº DISTRIBUIDORAS*	158	97	39	121	144	129	137
§ PARTICIPACION	14.5	1.8	0.2	17.3	11.7	18.6	8.2

	V.W	TOTAL
Nº DISTRIBUIDORAS	229	1,054
§ PARTICIPACION	27.7	100.00

* Incluye Sucursales.

Fuente: Asociación Mexicana de Distribuidores de Automóviles, A.C.

Como se puede apreciar el líder en el mercado es Volks Wagen con una participación en el mercado del 27.7% y con 229 distribuidoras repartidas en el territorio nacional, en segundo lugar se encuentra NISSAN con una participación del orden del 18.6% y con 129 distribuidoras autorizadas.

4. Organización

zará en su trabajo y en que lugares deberá realizar su labor específica.

4b. Los Objetivos Organizacionales son:

- A. Permitir a los directivos de alto nivel, la consecución de los objetivos esenciales de la empresa en la forma más eficiente y con el mínimo esfuerzo a través de un grupo de trabajo, con una fuerza dirigida hacia la consecución de objetivos organizacionales.
- B. Asignar a cada miembro de la organización, una responsabilidad y autoridad para la ejecución eficiente de sus tareas o actividades y que cada persona dentro de la organización sepa de quién depende y quiénes dependen de él, lo anterior con el fin de evitar duplicidad de mando.
- C. Permitir el establecimiento de canales de comunicación adecuados para que las políticas u objetivos establecidos se logren más eficientemente hasta en los niveles inferiores de organización.
- D. Identificar las áreas de responsabilidad en cada nivel jerárquico de la organización, lo anterior con la finalidad de que quede bien establecido quien debe realizar determinada tarea y quien es responsable por determinados resultados.

E. Sincronizar las funciones de todo el personal de la empresa.

La estructura de la organización es, por supuesto, no un fin en si mismo sino una herramienta para el cumplimiento de los objetivos de la empresa.

4c. Principios de Organización: No hay dos compañías idénticas, por tal razón, para el diseño de la estructura de la organización, hay que estudiar cada empresa en función de sus propósitos, de su tamaño y de la naturaleza del producto que fabrica o vende. Sin embargo, existen unos cuantos principios básicos que pueden usarse como directrices.

4d. Líneas de Responsabilidad y Autoridad: En cualquier organización existe una delegación de autoridad, ya que una persona supervisa eficientemente todo el trabajo de una organización grande, obligándolo a depender de otros individuos, que sean responsables y que tengan los conocimientos y habilidades necesarias para el tipo de trabajo a desempeñar. 6/

Este principio de la delegación de la autoridad se extiende por toda la compañía en forma vertical y horizontal, las líneas de responsabilidad deben determinarse, cada hombre en

una compañía debe saber ante quién es responsable, ya que - cuando las líneas de responsabilidad son vagas originan dis gustos y equivocaciones en el personal de la organización.

La autoridad y la responsabilidad tienen que ir unidas ya - que no se puede tener autoridad que se derive del mismo.

4e. Unidad de Mando: Para cada función específica debe existir - un solo jefe.

Este principio nos indica que mientras más completa sea la - relación de información de un individuo con un solo superior, menor será el problema de contradicción en las instrucciones y mayor la sensación de responsabilidad personal en los re- sultados.

Es bien sabido que los empleados trabajan mejor cuando solo - tienen un solo superior, lo cual evita la duplicidad de órde- nes, en algunos casos llegan a ser órdenes contradictorias.

4f. División del Trabajo: Mientras más se divide el trabajo dedi - cado a cada empleado a una actividad más limitada y concreta, se obtiene de él la mayor eficiencia, precisión y destreza.

Deberá tomarse en cuenta que la división del trabajo es el - medio para obtener una mayor especialización y con ella, una mayor precisión, mayores conocimientos, destreza y perfec-

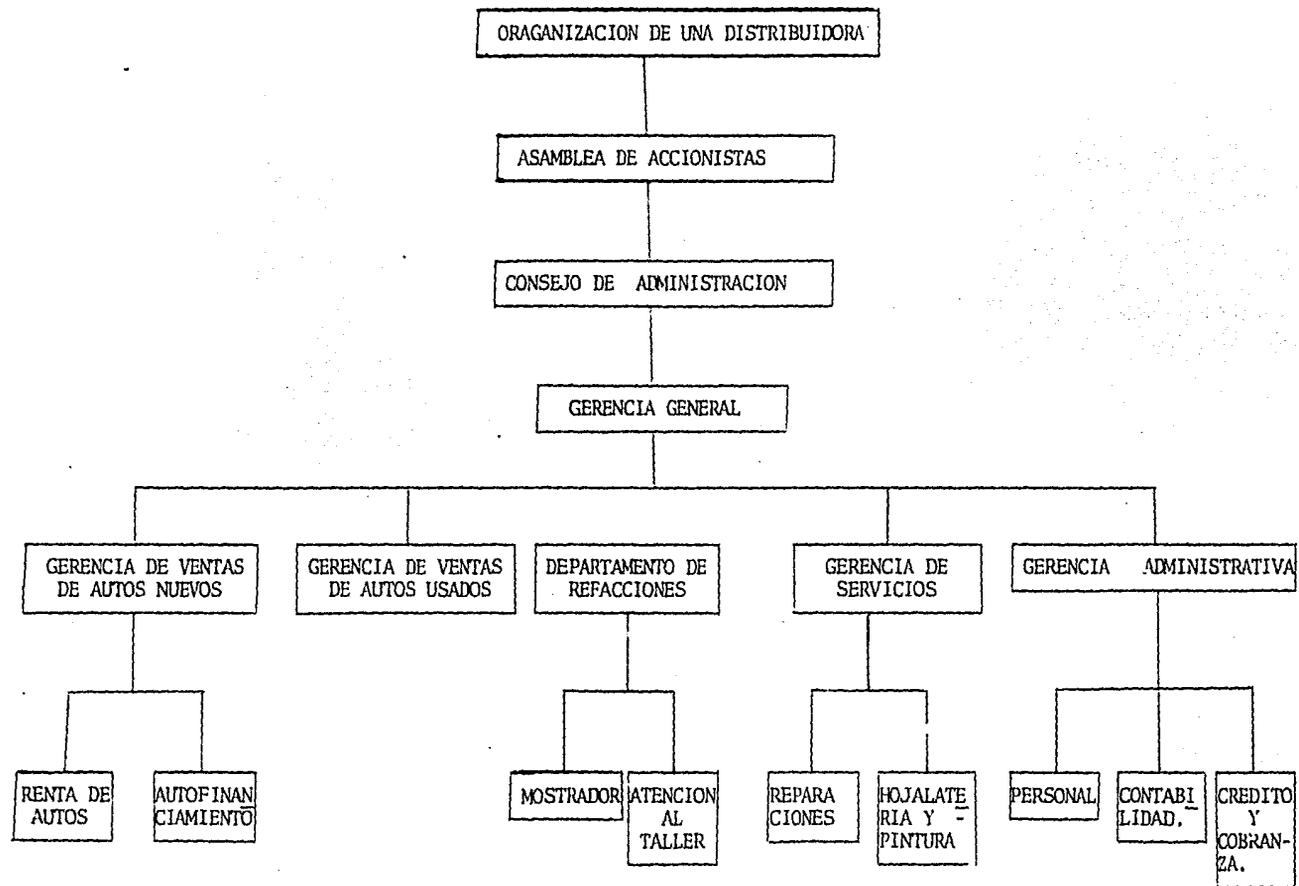
ción en cada una de las personas dedicadas a una función - específica.

4g. Estructura de Organización: Una estructura es la forma en - que están ordenadas las unidades administrativas de un orga nismo y la relación que guardan entre si, se representa grá ficamente en el organigrama o carta de la organización for- mal. Z/

La estructura de organización establece los conductos a tra vés de los cuales se ejerza autoridad sobre cada una de las unidades de la organización. Estos medios son canales defi nidos de supervisión y son considerados como las líneas formales de autoridad, por las cuales se transmiten las instrucciones y las ordenes, las comunicaciones formales y los informes - sobre resultados de operación y que llega a todos los niveles - de la organización.

Por medio de la estructura de organización se logra acción- colectiva efectiva, ya que el trabajo que debe hacerse requie re de los esfuerzos (físicos y mentales) de muchas gentes - que deben unirse y coordinarse, de manera que no sólo las - acciones colectivas sean efectivas, sino que la contribución de cada individuo sea valiosa y satisfactoria y este de acuer do con sus respectivos conocimientos y habilidades.

A continuación se muestra la estructuración organica "tipo" de la empresa distribuidora de automóviles.



A continuación se describen las funciones principales de cada área:

1. Asamblea de Accionistas:

Es el órgano supremo de la sociedad, pudiendo por tanto acordar y rectificar todos los actos y operaciones de la misma, sus funciones y obligaciones son:

- a) Discutir, aprobar y modificar el balance social, después de oír el informe de los comisarios.
- b) Tomar las medidas oportunas para la mejor marcha de las operaciones.
- c) Aumentar o reducir el capital social.

2. Consejo de Administración:

Los administradores tienen a su cargo la gestión de la empresa social y la representación de la sociedad. Sus funciones y obligaciones son:

- a) Formular un balance anual.
- b) Formular un informe general sobre la marcha del negocio.
- c) Formular una balanza de comprobación mensualmente.

3. Gerencia General:

Son funciones y obligaciones de la Gerencia General las siguientes:

- a) Formular un informe sobre la situación financiera.
- b) Requiere la relación de las ventas mensualmente.
- c) Requiere la relación de los gastos de los departamentos de ventas y administración, mensualmente.
- d) Formula el sistema presupuestario.

4. Gerencia de Autos Nuevos:

Son funciones y obligaciones de esta Gerencia las siguientes:

- a) Realizar informes sobre ventas.
- b) Formular la relación de gastos de ventas.
- c) Formular la relación de inventarios.
- d) Realizar el pronóstico de ventas.

5. Gerencia de Autos Usados:

Sus funciones y obligaciones son:

- a) Realizar informe sobre ventas.
- b) Formular la relación de gastos de venta.
- c) Formular la relación de inventarios.
- d) Realizar el pronóstico de ventas.

6. Departamento de Refacciones:

Sus funciones y obligaciones son:

- a) Realizar el informe sobre ventas.

- b) Formular la relación de inventarios.
- c) Realizar el pronóstico de ventas.

7. Gerencia de Servicios:

Sus funciones y obligaciones son:

- a) Formular el informe sobre los servicios efectuados por el período correspondiente.
- b) Formular la relación de inventarios.
- c) Formular el pronóstico de servicios.

8. Gerencia Administrativa:

Sus principales obligaciones y funciones son:

- a) Controlar los recursos financieros.
- b) Formular los Estados Financieros.
- c) Controlar el crédito y la cobranza.

Con base en lo anteriormente mencionado, se puede observar que en una empresa distribuidora, se encuentran bien establecidas las líneas de autoridad y responsabilidad que corresponden a cada área, así como los canales de comunicación que existen.

CAPITULO II

EL DINERO

Con la aparición del dinero se sustituyó el trueque y los problemas que este presenta para efectuar el intercambio. A continuación analizaremos: los conceptos de lo que es el dinero, así como las funciones que este desempeña en la sociedad actual.

1. Definición

El dinero es el moderno medio de cambio y la unidad de medida para expresar los precios y las deudas.8/

El profesor Irving Fisher define el dinero como aquello que es susceptible de ser universalmente aceptado en cambio de bienes económicos, su facultad de universal colocación, lo que constituye su carácter específico.

Bertrand Nogaro dice, la moneda es un bien sui generis, que sirve de intermediario en los cambios y llena, además la función de medida común de valor, de medio de pago y de acumulador de valor.

2. Funciones

Las funciones que desempeña el dinero son:

2a. Intermediaria en los cambios, tanto la moneda fraccionaria como los billetes y la moneda escritural llenan eficientemente esta función, puesto que su intervención rompe el trueque. Al cambio directo entre dos mercancías contra monedas, segundo, de monedas contra mercancías.

2b. Instrumento de pago: tanto la persona que recibe moneda metálica a cambio de sus mercancías o servicios, como la que recibe un billete o que ve una suma inscrita en el activo de su cuenta, se considera pagada, puesto que la posesión de esos instrumentos le permiten disponer de poder comprar.

2c. Medida común de valores: desde el momento en que toda mercancía o todo servicio se cambia contra cierto número de unidades monetarias, estas constituyen una medida común de valor, aún cuando estén representadas por uno y otro tipo de moneda.

2d. Acumulador de valor: se puede conservar una suma cualquiera, sea una cuenta bancaria, en billete o en moneda metálica y mas tarde gastarla.

El dinero, si no es mercancía, es un título libre sobre mercancías, un título que en cualquier momento podemos hacer valer para adquirir mercancías, en si mismo no nos sirve para satisfacer necesidades.

3. Origen de la Moneda

En las sociedades primitivas fue surgiendo la moneda a medida que la producción de mercancías fue mayor que lo que se consumía, originando el trueque, sin tener una clara noción de los respectivos valores, razón por la cual, dejaba insatisfechos a quienes lo practicaban por ser arbitrario.

La relación de cambio es quién origina necesariamente la forma de moneda, la preferencia de unas mercancías sobre otras las fue convirtiendo en especie de moneda según la actividad ocupacional, así los granos entre los agricultores y en otros pueblos cacao, sal, conchas, algodón, pieles, etc., pero con el tiempo estas monedas fueron desechadas por los inconvenientes que presentaban, debido a su dificultad en el manejo, su indivisibilidad, su poca duración y porque su aceptación era temporal, es decir eran aceptables mientras se conservan en buenas condiciones; y más tarde cuando el hombre puede adquirir metales, principalmente oro, plata, cobre, hierro y estaño, los cuales son duraderos, divisibles, homogéneos y no demasiado pesado y voluminosos para servir como medio de cambio, en un principio estos metales se cambian por mercancías sin haber sido previamente acuñados, lo cual significa que todo el que aceptaba oro y plata en pago de alguna cosa tenía que cerciorarse del peso y ley del metal que recibía, por lo que una persona que se dedicaba al comercio llevaba consigo una balanza y medios de comprobar

la pureza del metal que recibía, pero este método era demasiado inexacto y por lo tanto ocasionaba errores en cuanto a la cantidad de metal fino. No se sabe a punto fijo quién inventó la moneda en su forma de pequeños discos, pero es probable que haya sido un rey de Libia (Giges) por el año 650 a 700 a.c., quién hizo acuñar la primera moneda, cuyos ejemplares se conservan en el Museo Británico con un metal llamado Eléctrum, en forma de habichuelas, con algunas rayas y tres punzones.

Posteriormente para evitar falsificaciones, se adoptó la forma circular de escaso diámetro, con figuras, con marcas o señales, que cubren toda su superficie y cordoncillo o gráfica (órbita de las monedas). 9/

Es importante que las monedas tengan en metal precisamente el valor que se les asigna. De no ser así estaríamos sujetos a la Ley Gresham. Si la moneda tiene menor cantidad en metal, que el asignado, se dice que es una moneda feble.

La Ley de Gresham dice que, en todos los países en que las monedas legales están en circulación, la moneda mala quita siempre el puesto a la buena.^{10/} Lo anterior quiere decir que si una moneda es feble */ y otra es fuerte, la última la guardan los habitantes y prefieren para pagar y hacer circular la moneda feble. Cuando llega a ocurrir que el metal de una moneda */ Moneda o aleación falta de peso o ley.

sube de precio, entonces la moneda vale más por el metal que por el valor que representa.

De ahí que los estados estén constantemente reponiendo la moneda que se desgasta para que no ocurra el fenómeno que señalamos.

Asimismo, cuando se hallan en circulación una moneda de papel depreciada junto con una moneda metálica ésta se esconde y sólo circula la moneda de papel.

Cabe señalar que el dinero es una convención social, artificial. Si por cualquier razón comienza a usarse una sustancia determinada como dinero, todo el mundo empezará a darle valor. Mientras las cosas se puedan comprar y vender por una determinada sustancia, las gentes estarán dispuestas a vender y comprar con ella. Paradojicamente, el dinero se acepta [Porque es generalmente aceptado].11/

4. Clases de Dinero

Las principales clases de dinero de uso diario son las monedas fraccionarias, la moneda papel y los depósitos bancarios.

4a. Moneda fraccionaria: son piezas de metal que utilizamos en las compras pequeñas, representadas por símbolos patrios.

Siempre se busca que el valor intrínseco de la moneda sea -

menor que su valor facial. Con ello se pretende que la moneda no sea utilizada para otros fines que no sean precisamente los del circulante.

4b. Papel moneda o billete de banco, el papel moneda lo constituye el conjunto de certificados, títulos o bonos que emite el estado, en un determinado momento, con el fin de sufragar gastos propios de su elevada jerarquía de promotor del desarrollo interno.

4c. Depósitos bancarios a la vista, el depósito es lo mismo que cualquier otro medio de cambio, y al ser pagadero a la vista sirve, como la medida de valor o unidad de cuenta, lo mismo que dinero, pues tanto el depósito como las monedas son convertibles en moneda corriente en términos fijos.

Por consiguiente, los depósitos bancarios a la vista poseen las propiedades esenciales del dinero y pueden ser considerados como tal. En realidad son efectivamente dinero.

El dinero bancario es cuantitativamente más importante que el billete, porque la mayoría de las transacciones se realizan por medio de cheques, la comodidad del cheque para enviarlo por correo, para pagar sumas exactas del dinero que se debe para proporcionar un recibo en la forma de resguard

do del cheque satisfecho, constituye una serie de ventajas evidentes, que explican el amplio uso que se hace en la práctica del dinero bancario.

- 4d. Tarjetas de crédito bancario, es el moderno sistema de crédito que han adoptado las instituciones bancarias, con ella el usuario puede adquirir productos o utilizar servicios, en comercios afiliados al Banco que lo patrocina.

Al adquirir un producto o hacer uso de un servicio, por su importe firmará un pagaré.

El negocio afiliado presenta al Banco los pagarés y su importe previo el descuento de una comisión convenida, se le acredita de inmediato en cuenta de cheques.

El usuario de la tarjeta recibe al mes siguientes un estado de su cuenta con todas las compras y consumos efectuados y dispone de un mes de plazo, contando de la fecha de corte de su estado de cuenta para liquidar su saldo, sin ningún recargo de intereses, o bien puede optar también por efectuar la amortización de su saldo en 11 mensualidades, en cuyo caso el Banco le cargará intereses sobre saldos insolutos. La tasa de interés será de acuerdo a lo autorizado por el Banco de México.

Para el usuario, este sistema garantiza seguridad, comodi-

dad, control de cuentas, liquidación mensual de sus compras y consumos.

Para los negocios afiliados representa también seguridad-comodidad, ventas de contado, incremento en sus ventas, liquidación segura, inmediata y fácil, así como la eliminación de los gastos administrativos de control de créditos y costos y problemas de cobranzas.

5. Antecedentes de la Moneda en México

En los principales pueblos indígenas en el territorio que posteriormente se llamó la Nueva España, su actividad económica tenía que estar en relación con su forma de vivir.

En un principio los instrumentos de cambio fueron mercancías de origen vegetal y mineral. Uno de los más conocidos fue el cacao, que tuvo aceptación general. Se usaba también oro en polvo dentro de canutos de pluma de pato, pedazos de estaño y cobre, etc.

México ha tenido experiencias de los fenómenos monetarios. Desde el trueque al cambio directo, fue monometalista plata, bimetalista oro; tuvo la experiencia del patrón libre, etc. Su moneda llegó a tener carácter internacional, fue aceptada mundialmente cuando su prestigio llegó a 24 países, donde adquirió curso legal.

Ha sufrido devaluaciones, inflaciones, deslizamientos, etc., - en México antes del 10. de septiembre de 1925; */ los bancos-existent^s, emitían su moneda, así tenemos por ejemplo que en 1883 el Banco de Londres y México emitió los primeros billetes. Cabe recordar que esta emisión sin control ocasionaba un desorden monetario ya que el dinero no era aceptado de un lugar a otro.

6. La Responsabilidad de la Emisión del Dinero en México

Entre los responsables de la emisión del dinero en México, tenemos en primer lugar a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, a la cual entre otros asuntos, le corresponden dirigir la política monetaria del país y administrar las casas de moneda. Al Banco de México en su función de Banco Central tiene a su cargo, en forma exclusiva la autorización para emitir billetes y monedas y regular su circulación. A las casas de moneda, le corresponde exclusivamente la acuñación de la moneda y la emisión de billetes.

7. Curso de la Moneda

Se llama curso de la moneda al movimiento que la circulación de las mercancías imprimen a la moneda. Se llama velocidad de circulación del dinero, al ritmo con que las existencias monetarias giran al cabo del año para satisfacer las transacciones de venta.

*/ Fecha en que la emisión se centralizó en el Banco de México.

La velocidad del curso de la moneda sólo indica el ritmo de las transformaciones mercancías, la mayor o menor rapidez con que se desaparecen de la circulación y su sustitución por nuevas mercancías.12/

El valor de la velocidad aumentará con los tipos de interés y también puede variar con el tiempo, según varíen las instituciones financieras, las costumbres, las actividades, las expectativas y según se distribuya la masa monetaria entre las distintas clases de instituciones y grupos.

8. Patrón Oro

El patrón oro es una norma constante a la que han de sujetarse los valores de los demás metales respecto al mencionado para que resulten exactos. 13/

El patrón oro ha sido el sistema mas importante históricamente, es el que sigue rigiendo hoy en forma modificada. El oro en barras. Supongamos que nadie aceptase otra forma de pago que el oro puro, en ese caso, el peso del metal sería lo único que contase, pues su forma sería indiferente mientras su peso y pureza estuviesen garantizados, bastaría con pagar en oro, a un precio expresado en gramos. 14/

El oro amonedado, como las barras y las pepitas de oro, son incomodidad de transportar consigo y es difícil constatar su

Ley a cada paso; se hizo habitual que el estado estampase con su sello y en forma de monedas cierto número de gramos o de onzas de oro, que así quedaba garantizado en cuanto a peso y pureza.

Todos los países que seguían el patrón oro tenían unos tipos de cambio muy estables, cuyo valor de paridad venía determinando por el contenido en oro de su moneda respectiva.

Como el oro es incómodo de llevar consigo para ir de compras. Los gobiernos emitieron unos resguardos de papel convertible en oro, y también se entregaban tales resguardos a cambio de oro.

9. Paridad

El concepto de paridad se puede definir como la estimación de la capacidad adquisitiva de la moneda del país con relación al poder adquisitivo de una moneda extranjera en un fecha determinada. 15.

A continuación se muestran los antecedentes:

El peso plata mexicano conservó su paridad de 1 a 1 con el dolar hasta 1873 y a partir de este año se inició el descenso del precio de la plata, razón por la cual, el peso plata mexicano empezó a perder valor cambiario frente a las monedas basadas en oro.

La primera devaluación fué reconocida oficialmente por el gobierno mexicano en abril de 1905, asignándole al dólar una paridad de 2 pesos por dólar. 16.'

En 1914 en el primer semestre la moneda se encontraba \$ 2.24-oro por dólar y en el segundo semestre \$ 4.36 papel moneda por dólar.

De 1915 a 1917 en parte bilimbiques, es decir, emisión irregular de papel moneda por distintos bancos y fracciones revolucionarias.

En 1933 \$ 3.60 desde el 3 de noviembre hasta el 18 de marzo de 1938. Las monedas de plata (0.720) seguían siendo en medio predominante de pago, pero la circulación de billetes comenzaba a aumentar.

El 18 de marzo de 1938, conjuntamente con la expropiación petrolera, el presidente Cárdenas anunció también la devaluación del peso a 4.52 pesos por dólar, este tipo de cambio pasó a \$ 5.19- en 1939 y a \$ 5.40 en 1940 hasta el 30 de septiembre de ese año.

A partir del 1o. de octubre de 1940: la paridad fué de \$ 4.85 - por dólar, esta paridad se sostuvo hasta el 21 de junio de 1948, día en que el peso empezó a flotar frente al dólar.

Del 21 de junio de 1948 el peso se mantuvo flotando hasta el 18

de junio de 1949 y a partir de esta última fecha se fijó la paridad en \$ 8.65.

El 18 de abril de 1954, el peso se devaluó nuevamente a \$ 12.50 por dólar. Esa paridad se sostuvo durante 22 años 4 meses y 12 días hasta 31 de agosto de 1976.

El 31 de agosto de 1976, se anunció el final de la paridad fija, comenzando entonces la flotación del peso frente al dólar. El 3 de septiembre de 1976 el dólar se cotizó a \$ 20.60 en México, D.F., cerrando el año a \$ 19.95.

En 1977 el dólar abrió a \$ 19.9747 y cerró a \$ 26.2489 en 1981.

El 18 de febrero de 1982 el peso devaluó a \$ 39.66 y teniendo un deslizamiento de 13 centavos diarios, cerrando el día 5 de julio a \$ 49.18 por dólar.

El día 6 de julio de 1982 el peso se devaluó a \$ 78.00.

El día 13 de agosto se anunció el nuevo retiro del Banco de México del mercado cambiario y al día siguiente aparece el dólar controlado 17/ cuya paridad era de \$ 49.50 por dólar, tanto que el libre 18/ se cotizó a \$ 74.08 en el mercado.

El 20 de diciembre de 1982 el controlado se cotizó a \$ 95.10 por dólar, comenzando con un deslizamiento de 0.15 centavos -

diarios, en tanto que el libre se mantuvo en \$ 150.00 por - -
dólar.

El día 24 de enero de 1983 el dólar libre ganó 0.60 centavos -
cotizándose a \$ 149.40. El 21 de junio el dólar libre ganó -
0.20 centavos cotizándose a \$ 149.20 por dólar.

El día 6 de julio el dólar ganó 0.10 centavos cotizándose a -
\$ 149.10 por dólar, en tanto que el dólar controlado se desli-
za a 0.13 centavos diarios.

El 23 de octubre de 1983, el deslizamiento del peso frente al
dólar es de \$ 0.13 diarios tanto para el dólar libre como para
el controlado, manteniéndose éste hasta el día 5 de diciembre-
de 1984, a partir de esta fecha cambia el deslizamiento a 0.17
centavos, hasta el día 6 de marzo de 1985 fecha que cambia el-
deslizamiento a 0.21 centavos. 19/

Por lo anteriormente expuesto, se deduce que el período de tiem-
po comprendido entre una modificación al tipo de cambio y otra,
es cada vez más estrecha.

CAPITULO III

ANTECEDENTES DE LA INFLACION

En los últimos años hemos sido testigos de un aumento sostenido y generalizado de los precios, y además una disminución sostenida y generalizada del poder adquisitivo de la moneda, provocando a menudo la reducción en el consumo familiar.

1. Definición de inflación

A continuación se menciona una serie de definiciones de lo que es la inflación.

Es el fenómeno monetario que se caracteriza por una tendencia continua hacia el alza del nivel general de precios en una economía que tiene sus orígenes en los problemas de desarrollo que plantea la estructura productiva de esa economía. 20/

Es un fenómeno económico de amplias raíces y repercusiones sociales y políticas, mediante el cual se registra un alza rápida, generalizada y sostenida de los precios de las mercancías, es decir, de todos los bienes y servicios producidos en una determinada sociedad. 21/

Es el desequilibrio que existe entre el dinero o medio de pago y la producción de bienes y servicios, es decir, que la demanda

global aumenta, ocasionando este fenómeno el alza de los precios.22/

Con base en las definiciones anteriores, considero que la inflación es en esencia un fenómeno monetario, por que consiste básicamente en un aumento en el circulante monetario y del crédito en relación a la producción nacional, es decir, mucho dinero para adquirir pocos bienes.

2. Marco Histórico

Para comprender los puntos de vista y los debates actuales sobre la inflación, creo menester destacar la trascendencia del impacto que tuvieron sobre la opinión pública las inflaciones que se han manifestado a través de la historia.

Repasando la historia nos encontramos con que han existido diversas escuelas de pensamiento económico, contemplando divergencias de opinión respecto a los factores determinantes de la inflación. A continuación menciono las principales corrientes del pensamiento económico sobre este fenómeno.

A la primera teoría se le conoce como Mercantilista (finales del siglo XVI). Para esta corriente la causa principal del incremento en precios, se debía principalmente a un aumento en la oferta de metales preciosos, explicaban que había una relación directa entre la cantidad de circulación y los precios.23/

Cabe mencionar que en esta época existía afluencia hacia Europa de oro y plata procedente de América y, España el recipiente de una gran parte de esta afluencia ocupaba una posición dominante en los negocios mundiales, era razonable creer que la grandeza nacional era un sinónimo del dominio sobre los tesoros y metales preciosos. Sin embargo, la cantidad de dinero que necesita cada país está en relación de su volumen de actividad económica, si a un país ingresa una mayor cantidad de metales preciosos de la que necesita, sus precios aumentarán respecto a los del exterior.

La teoría clásica (segunda mitad del siglo XVII), segunda corriente del pensamiento económico, postula que el principio de la demanda global en su conjunto (la suma de salarios, rentas y utilidades) es igual al valor de la producción total y, por lo tanto, es suficiente para comprar toda oferta, se deriva la creencia de que el proceso productivo por sí mismo da la oportunidad de que todas las personas y recursos sean plenamente empleados. Esto es, la oferta crea su propia demanda.

El Estado está confinado a proveer de ocupación plena a la población trabajadora, recurriendo para ello a la impresión de billetes, financiando así sus gastos, ahora bien, al existir mayor circulante, este ocasiona una mayor demanda de productos y servicios, pero al no incrementarse la oferta de dichos productos y servicios, consecuentemente los precios de las mercan

cias y servicios aumentan.

La tercera teoría es la Visión Monetarista, en la cual los precios de las mercancías suben cuando aumenta la cantidad de dinero en circulación, sostenían que había inflación cuando el circulante monetario excedía la producción real, aumentando los precios de las mercancías en forma generalizada y el dinero perdía poder adquisitivo.

Para Milton Friedman, el crecimiento del volumen de dinero es la causa única de la inflación.

Según esta teoría, la inflación es un fenómeno esencialmente monetario, ya que cuando existe un crecimiento de la oferta monetaria que supera sustancialmente el aumento en la tasa de crecimiento del producto, trae como consecuencia un aumento en la demanda de bienes y servicios, propiciando un aumento en el nivel general de precios.

La cuarta teoría es la Visión Estructuralista, según esta teoría, la inflación surge no porque exista un exceso de demanda monetaria, sino debido a un conjunto de factores estructurales comunes a los países subdesarrollados. El factor principal, según ellos, es que la oferta no crece al mismo ritmo del ingreso nacional, lo que provoca que el precio de los productos suban de precio, por otro lado, la insuficiente producción interna no

puede ser suplida por importaciones, porque los países subdesarrollados por razones de orden estructural no generan las divisas necesarias para efectuar dichas compras.

La inflación de acuerdo a esta teoría se debe a problemas estructurales, tales como la alta vulnerabilidad de las exportaciones por su falta de diversificación, la mala distribución de la renta nacional o la desproporción del crecimiento económico regional y sectorial.

A la quinta teoría se le denomina Empuje de los Costos, esta teoría postula que los precios se determinan con referencia a los costos pasados, considerando que las empresas añaden un margen de beneficio a sus costos y elevan sus precios a medida que suben los costos; o por la interacción de la oferta y la demanda de uno o varios factores de producción.

De acuerdo a esta corriente del pensamiento económico tenemos que, al aumentar de precio las materias primas utilizadas, el alza de precios resultantes eleva a su vez los costos de producción de las empresas y obliga al ajuste nominal de los salarios. Este elemento de empuje de los costos intensifica el proceso inflacionario.

En realidad, la mayoría de los estudiosos de esta materia aceptan que el origen del proceso inflacionario puede originarse -

por la aparición de aumento de gastos, presiones de costos a un exceso de oferta monetaria, que una vez, que el proceso inflacionario esta en marcha, unos factores operan sobre los otros e incluso se refuerzan mutuamente.

Cabe destacar que las teorías antes mencionadas tienen un factor común que identifica al aumento del nivel general de precios; el incremento de la cantidad de dinero.

Considero de vital importancia analizar las clases y las causas que originan la inflación.

3. Clases de Inflación

La inflación inicialmente se manifiesta en un incremento en el nivel de precios o en una pérdida en el poder de adquisición.

Atendiendo el grado y forma en que se manifiesta los medios - circulares, la inflación podemos clasificarla en los siguientes tipos:

- 3a. Inflación equilibrada o normal
- 3b. Inflación abierta
- 3c. Inflación galopante o hiperinflación
- 3d. Inflación autogenerada
- 3e. Inflación suprimida

3a. **Inflación Equilibrada o Normal:** Consiste en una lenta y sostenida elevación anual de precios. Esta inflación permanente muestra un promedio anual de tres por ciento. Por muchos años se creyó que la inflación equilibrada podía ser manejada y hasta era beneficiosa, porque proporcionaba un estímulo constante a la expansión.

Por lo tanto, este tipo de inflación es tolerable y no es percibida por el grueso de la población.

3b. **Inflación Abierta:** Es cuando la inflación adquiere velocidad y ya preocupa a la mayor parte de la población, es decir, sus efectos son sentidos por casi todos los estratos sociales de un país. "Esta inflación muestra un promedio de treinta por ciento anual". 24/

3c. **Inflación Galopante o Hiperinflación:** Es cuando la inflación está en su última etapa lo cual provoca la pérdida del cálculo económico y el caos monetario, este tipo de inflación rebasa el cincuenta por ciento anual.

3d. **Inflación Autogenerada:** Es la que proviene de un incremento en la velocidad del dinero, es decir se autogenera la inflación porque la gente compra más bienes que en períodos normales.

3e. Inflación Suprimida: Condición que se presenta en la mayoría de los países del bloque oriental, en donde la intervención y el control estatales corrigen cualquier presión ascendente de los costos y los ingresos produciendo un nivel de precios enormemente estables.

Al estar libres de inflación, los países del bloque oriental también están liberados del verdadero problema que aqueja a las economías capitalistas y que se expresa en la inflación.

En épocas de inflación las amas de casa, temiendo que los precios sigan subiendo, se apresuran a gastar los sueldos de sus maridos, con lo que no hacen sino contribuir a un aumento todavía más rápido de los precios. Como decía un sudista, durante la conferencia de la inflación.

"Antes solíamos ir a las tiendas con el dinero en el bolsillo y volvíamos con la comida en un cesta. Ahora vamos a la tienda con el dinero en una cesta y volvemos con la comida en los bolsillos. ¡Todo escasea, menos el dinero! los precios son caóticos y la producción está desorganizada. Una comida que venía a costar lo mismo que una entrada para la ópera, cuesta veinte veces más ahora. Los negocios se estancan a veces por que nadie sabe cuanto cobrar, como resultado, todo el mundo tiende a acaparar cosas, intentando liberarse del papel moneda malo, que desplaza de la circulación la buena moneda metálica, y el resultado es un

retorno parcial con todos sus inconvenientes al trueque primitivo", 25/

Para que la inflación exista es necesario que el alza afecte a todos los productos sean estos para el consumo final o que se utilicen como medios de producción (materias primas, maquinaria, equipo, combustibles, etc.), o al menos a la mayoría de ellos. El cambio en los precios de unos cuantos artículos representa una modificación de sus precios relativos, es decir, de las proporciones en que se cambia una mecánica por otras, pero no se trata de un proceso inflacionario. 26/

Cuando los precios de todas las mercancías suben de manera sostenida, el poder adquisitivo del dinero se reduce a la misma proporción, en épocas inflacionarias todas las cosas cuestan mucho mientras que el dinero se evapora de las manos.

4. Causas que la Originan

4a. El Tipo de Cambio: Las variaciones cambiarias afectan de manera directa a la balanza de pagos de un país, produciendo desequilibrios financieros, que entre otras causas llegan a convertir en una necesidad de abaratamiento de la moneda local para evitar fuga de divisas y recuperar las reservas en oro y moneda extranjera.

Estas alteraciones al tipo de cambio pueden tener influencia en el proceso inflacionario local, si se presenta una caída severa del peso o si este permanece subvaluado durante mucho tiempo.

En el caso de una devaluación repentina, se presenta un encarecimiento inmediato de todos los productos que se importan, puesto que hay que pagar por ellos más unidades en pesos, lo que produce un aumento en los costos.

Así, tenemos como ejemplo, si un artículo es importado y tiene un precio de mil dólares el 6 de marzo de 1985, el día siguiente el peso sufre una devaluación del 12.57%, ese mismo artículo costará más en moneda nacional de un día para otro, a continuación se muestra el resultado:

	<u>6-marzo-85</u> <u>antes de -</u> <u>la devaluación.</u>	<u>7-marzo-85</u> <u>después de</u> <u>la devaluación.</u>	<u>porcentaje de</u> <u>incremento.</u>
Costos en dólares	1,000	1,000	- -
Tipo de cambio	<u>203.75</u>	<u>229.57</u>	<u>12.57</u>
Costos en M. N.	<u>203,750</u> =====	<u>229,570</u> =====	<u>12.57</u> =====

Lo que nos da un incremento de un 12.57% de un día a otro en el precio del artículo importado, lo cual repercute en los costos de producción.

En el caso de la subvaluación prolongada de la moneda nacional, ya sea conservada por el deslizamiento, esta produce el mismo efecto de una devaluación pero repartida en un tiempo mayor.

Como ejemplo, supongamos que el precio del artículo importado es de 1,000 dólares y que el tipo de cambio al 6 de marzo de 1985 es de 203.75 pesos por dólar, conservando un deslizamiento de 21 centavos diarios, cuatro meses después, es decir el 6 de julio de 1985, tendremos:

	<u>6-marzo-85</u>	<u>6-julio-85</u>	<u>porcentaje de incremento</u>
Costos en dólares	1,000	1,000	- -
Tipo de cambio	<u>203.75</u>	<u>229.37</u>	<u>12.57</u>
Costo en M. N.	<u>203,750</u>	<u>229,370</u>	<u>12.57</u>
	=====	=====	=====

Teniendo así, un incremento del 12.57% con respecto al mes de marzo.

Tomando en cuenta lo anterior, y considerando que los automóviles que son ensamblados en el país, tienen una participación en promedio de un 35% sobre el costo total, lo cual es altamente inflacionario.

Así en la medida en que se dependa de artículos importados, mayor será el impacto en los precios internos.

- 4b. La Deuda Externa: La deuda externa esta constituida por los préstamos que el país ha recibido de bancos, empresas, gobiernos o instituciones financieras internacionales, los cuales unicamente son pagados con divisas que se obtienen por exportaciones, o por nuevos préstamos, solicitados para pagar los anteriores, o sus intereses que lleguen a los límites de los plazos acordados.

Si estas divisas son adquiridas por la venta de productos nacionales en el exterior, o por compras y gastos de los turistas extranjeros en el país, el impacto sobre los precios es casi nulo.

Pero, por el contrario, si las exportaciones son insuficientes y sobreviene la devaluación, el pago de las deudas al exterior exige volúmenes cada vez mayores de moneda nacional para ser convertidas en la misma cantidad de divisas que antes, lo que afecta gravemente a los precios internos, elevándolos.

Tomando en cuenta que las tasas de interés variable a las que está sujeta, en los últimos años han tendido a la alza, y en general crecientes déficits en la balanza en cuenta -

corriente, que a su vez, hacen indispensable la contratación de nuevos créditos.

- 4c. La Fuga de Capitales: Son todas las salidas de divisas, ocasionadas por los pagos de utilidades, regalías, asistencia técnica e intereses o por la especulación monetaria con miras a obtener algunos ingresos extras.

Afecta la capacidad de pago de las importaciones puesto que se hacen en divisas, produciendo desequilibrios financieros, afecta el nivel de inversión, puede acelerar los procesos devaluatorios, que a su vez, inciden en el proceso inflacionario, dificultan la cancelación de intereses y otros compromisos con el exterior.

- 4d. Los Monopolios: "El monopolio es una situación del mercado en la que sólo hay un vendedor y un producto para el cual no existen buenos sustitutos." 27/

Las grandes empresas monopolísticas tienen un papel de primera importancia en el proceso inflacionario, ya que tienen el poder para controlar el mercado de su respectiva producción, lo que permite no sólo que fijen los precios de sus productos en forma generalizada, sino hasta sacar de la competencia a medianas y pequeñas empresas, más débiles por sus relativamente escasos recursos de capital.

Cabe destacar que los monopolios adoptan prácticas que encarecen artificialmente los productos que comercializan como son : gastos de publicidad y propaganda, gastos de relaciones públicas, etc., los cuales son significativos en el costo del producto.

Los monopolios se dividen en: Empresas Públicas, Privadas, Transnacionales o Mixtas.

A. Las Empresas Públicas: Los ingresos que obtienen las empresas públicas son totalmente insuficientes para satisfacer sus necesidades de financiamiento, lo que ocasiona que el Estado financie sus gastos e inversiones mediante la contratación de deuda interna (vía emisión de valores y créditos del sistema bancario), la contratación de deuda externa (Banco Mundial). Cuando estos mecanismos resultan insuficientes para financiar el déficit, simplemente se acude a la emisión de billetes.

Aparte de lo anterior, los distintos mecanismos utilizados por el Estado (control salarial, fijación de precios de monopolios), para regular la actividad económica cond^uyvan a elevar las ganancias de las empresas privadas y sobre todo de las empresas monopolistas.

B. Las Empresas Privadas: Las grandes empresas privadas se-

ven beneficiadas con las medidas políticas y económicas utilizadas por las empresas públicas, lo que les asegura mercado a sus productos.

C. Las Empresas Transnacionales: Las empresas transnacionales, son la participación de personas o sociedades con residencia en el extranjero en la propiedad, total o parcial, de empresas instaladas en el territorio nacional.

Ahora bien, el grueso de estas inversiones se realiza con cuantiosos recursos financieros, tecnológicos, administrativos, etc., que operan en muchos países, y todas ellas con inversiones en otras ramas industriales y asociadas de infinidad de maneras con las demás empresas con inversión extranjera o nacional, grandes y pequeñas, o con el propio Estado.

Estas características le permiten comúnmente dominar la producción de la actividad en que operan, pues se trata de verdaderos conglomerados, que dividen y diversifican sus intereses en la producción y venta de múltiples productos que no guardan relación entre sí, como sería: alimentos, textiles, renta de automóviles, hoteles, etc., todos controlados por una empresa.

El dominio de los mercados les brinda una capacidad úni-

ca para fijar los precios que más convienen a sus fines, obtener altas utilidades y absorber y subordinar pequeñas y medianas empresas que no disponen de fuerza para la competencia.

Si bien para comenzar a penetrar en un país o un nuevo mercado, una transnacional puede fijar precios relativamente bajos en comparación con los fabricantes locales de un producto, una vez que los hace perder y aún desaparecer de la competencia, por absorción o quiebra, aquellos son elevados de inmediato, con lo que la tasa inflacionaria general aumenta.

A lo anterior hay que agregar que la práctica de enviar pagos al exterior en divisas a su casa matriz por la compra de maquinaria, materias primas, repuestos (en general más caros que en el mercado libre), asistencia técnica, intereses, utilidades, etc., que al final de cuentas son cargados en el precio de lo vendido localmente, lo cual, también crea un fuerte impacto en el proceso inflacionario.

5. Efectos

Las causas que originan la inflación son las antes mencionadas, destacando principalmente los precios de monopolio, el efecto -

principal es un aumento en la masa monetaria, la cual se refleja en la espiral precios salarios, con el consiguiente aumento generalizado en los precios.

5a. Incremento de la Oferta Monetaria: La cantidad nominal de dinero en constante crecimiento ocasiona que los precios aumenten, ya que no aumentan en la misma proporción los bienes y servicios que produce el país, rompiendo así el equilibrio entre la oferta y la demanda.

La evidencia empírica en muchos y diferentes países y en muchos y diferentes periodos ha probado que la inflación es siempre y en todas partes un fenómeno esencialmente monetario, es decir, es causado por un aumento en la tasa de crecimiento de la oferta monetaria que supera sustancialmente el aumento en la tasa de crecimiento del producto. 28/

5b. Espiral Precios-Salarios: Los salarios que suben a causa de un alza en los precios y de los precios en alza porque los salarios aumentan, en una secuencia continua.

La carrera entre precios-salarios es generada porque al aumentar los salarios, los costos de producción aumentan debido a ello los comerciantes y los industriales se ven obligados a incrementar los precios, orillando a nuevas peticiones

salariales por parte de los trabajadores, quedando los salarios a la zaga de los precios.

La inflación es el mejor justificante para intensificar la explotación de los trabajadores. Si los precios de las mercancías que consumen los trabajadores crecen a una tasa más rápida que los salarios nominales que les pagan sus patrones, quiere decir que por la vía de los precios se está elevando lo que Marx llamó la Tasa de Plusvalía. Como los trabajadores siguen trabajando la misma jornada laboral, la reducción de su consumo de satisfactores que resulta de la disminución de los salarios reales provocada por la inflación, implica una reducción de la parte de la jornada en que reproducen su salario y un incremento del trabajo excedente que retiene y del cual se apropia el capitalista.

6. La Inflación en México

De los resultados obtenidos se observa que el factor determinante de la inflación en México lo constituye el incremento sustancial de la oferta monetaria, en el siguiente cuadro se muestra la evolución del proceso inflacionario en México.

AÑO	M	W	I . E	I
1972	21.2	10.4	4.5	5.6
1973	24.2	13.7	12.9	12.4
1974	22.0	35.3	18.8	20.7
1975	21.3	10.4	9.3	11.2
1976	30.9	38.7	4.6	27.2
1977	26.6	16.1	8.0	20.7
1978	32.6	2.9	7.8	16.2
1979	33.3	23.1	10.9	20.0
1980	33.3	24.3	14.4	29.3
1981	32.8	29.2	9.2	28.7
1982	61.9	30.0 e/	3.6	98.8
1983	41.4	30.0 e/	1.7	80.8
1984	46.4	35.0 e/	3.7	59.2

e/ Estimado

Fuente: Banco de México, S.A.

Donde:

M = Oferta Monetaria

W = Salarios

I.E= Inflación Externa

I = Indice de Precios al Consumidor

El crecimiento de la oferta monetaria registrada en 1972 se debió principalmente a un fuerte incremento del gasto público, en particular al de inversión.

En 1973 continuó la política expansionista del gasto público lo que provocó un incremento del déficit público en relación con el producto, y una aceleración del ritmo de crecimiento del circulante. El resultado fue un incremento en el ritmo de la inflación del 12.4%.

En 1974 el crecimiento de los precios casi se duplica, fue resultado de la continuación de la política expansionista del gobierno, del ajuste salarial (alrededor del 35%) y a un incremento de la inflación externa del 18.8%.

En 1975 la inflación se reduce alrededor de siete puntos, como consecuencia de la desaceleración en el ritmo de crecimiento de los salarios y la inflación externa.

En 1976 la inflación supera el 20%, resultado de un repunte en todos sus componentes. La oferta monetaria arroja un crecimiento del 30.9% como consecuencia del desequilibrio de las finanzas públicas, la inflación externa asciende a 4.6% y finalmente los salarios se ajustan debido a la corrección cambiaria.

El ajuste del tipo de cambio en el mes de agosto de 1976, tiene sus repercusiones en el año de 1977, en el que la inflación - llegó a 20.7%.

En 1978 y 1979 el crecimiento de los precios muestra una tendencia hacia la baja, reflejo de una disminución en la inflación - externa y en los ajustes salariales.

En 1980 y 1981 la inflación vuelve a lograr un repunte, al crecer en un 29.8% y 28.7% básicamente como resultado de la evolución del circulante y de los ajustes salariales.

En 1982 la inflación registra el crecimiento más alto al ascender a 98.8%, consecuencia de un crecimiento de 3.6% en la inflación externa, devaluación de la moneda en febrero de 1982, ajustes salariales de emergencia y, fundamentalmente a la oferta monetaria que creció a una tasa promedio de 61.9%, este año se dio un fuerte impulso sobre la inflación.

En 1983 la inflación registrada es de 80.8% como consecuencia a la oferta monetaria que fué de 41.4%, un aumento salarial del 30% y a una inflación externa de 1.7%.

En 1984, la inflación desciende a 59.2% lo que representa una - disminución alrededor de 20 puntos con respecto al año anterior.

La reducción en el ritmo de crecimiento de los precios, se debió a la moderación en los incrementos salariales, a una reducción en el gasto total, a una reducción en las importaciones, lo que corrigió temporalmente el déficit. Sin embargo, la inflación aún es alta, lo que indica que la oferta monetaria sigue manteniendo una tendencia creciente, en ese año se incrementó en 46.4%.

Para 1985, la inflación se estima ascenderá a 60% lo que representa un incremento de 0.8% puntos con respecto al año anterior.

Así tenemos pues, que la inflación y la crisis sólo podrá vencerse mediante una larga y difícil lucha, no únicamente económica sino sobre todo política, que de una primera instancia, modifique la actual correlación política de fuerzas desfavorables a los trabajadores, es decir, que el gobierno emprenda una lucha antimonopolista (del cual es actor), sólo así se podrá salir adelante con la crisis.

CAPITULO IV

REPERCUSSIONES FINANCIERAS DE LA INFLACION EN LA EMPRESA

Toda empresa que desee obtener el mayor rendimiento de sus operaciones, debe someterse a las más estrictas medidas de control, que den por resultado en su aplicación correcta una mayor productividad de sus inversiones en combinación de sus elementos de fuerza de trabajo y capitales propios y ajenos que se involucren en sus actividades cotidianas.

Lo anterior, trae como consecuencia el estudio de los presupuestos y la reexpresión de estados financieros.

I. Presupuestos

El presupuesto dentro de una empresa es considerado como una de las principales herramientas de que se vale la administración de la entidad para lograr sus objetivos. Es en si una herramienta de la Contabilidad Administrativa, al momento en que esta tiene como finalidad el de proporcionar toda la información necesaria a la administración de la empresa en sus diferentes niveles, para que pueda satisfacer sus necesidades de Planeación, Organización, Control y sobre todo, el de darle a la Dirección-orientación para su mejor toma de Decisiones.

1a. "Definición de Presupuestos: Los Presupuestos son el estudio y determinación anticipada del monto de cada uno de los renglones que conforman los estados financieros principales, - mismos que reflejan la situación financiera de una empresa en un momento dado, o bien, por un período determinado.

2a. Control Presupuestal: Es la combinación de procedimientos - técnicos, por medio de los cuales se determinan diferencias (desviaciones) de los presupuestos contra lo realizado, estudiando sus causas, para que a través de una adecuada planeación, coordinación y control ininterrumpido, se mejoren todas las funciones y operaciones de una empresa, para el - mejor logro de las mismas (productividad y rendimiento)". 29/

La vigilancia de la ejecución de los presupuestos puede ser desarrollada por una o varias personas, según la capacidad económica de la empresa; si son varias personas, éstas constituirán el comité de vigilancia, cuyas funciones podrán - ser:

- A. Tomar decisiones sobre la variación de normas y políticas que afecten a varios departamentos.
- B. Aprovechar los presupuestos.
- C. Efectuar estudios de informes de los resultados reales - con los estimados.

D. Recomendar en su caso la adopción de medidas correctivas.

Algunas formas que de alguna manera coadyuvan al mejor desarrollo y control de presupuestos son los informes sobre posición financiera, ventas, producción, tiempo de producción, cobranzas, fondos, contabilidad y relaciones humanas.

2. Objetivos del Presupuesto

Los objetivos del Presupuesto son de planeación, coordinación, dirección y control.

2a. Planear: Es un proceso dinámico en donde de un modo continuo se está examinando los pasos que deben darse para lograr un objetivo o fijación de metas, en las cuales se debe indicar que se va hacer, quién lo hará, cuando, como y con que medios. La Planeación es la base de la cooperación, coordinación y control.

2b. Coordinar: Es el desarrollo y mantenimiento armonioso de las actividades de la entidad, en el caso de los Presupuestos - es necesario lograr esta armonía, ya que para la elaboración del presupuesto de un departamento, es necesario basarse o auxiliarse en los otros, de tal manera que unos dependen de otros.

Es necesario que las personas que de una u otra forma serán responsables en la consecución de algunos de los resultados propuestos o planeados, tengan participación dentro de un presupuesto con el objeto de que se encuentren sincronizados, logrando la meta establecida en equipo.

2c. Dirección: El presupuesto es una herramienta de enorme utilidad para el administrador, ya que lo auxilia en la toma de decisiones y políticas a seguir.

2d. Control: El control se establece cuando se efectúa una comparación entre lo realizado y lo planeado, es en esencia la medición del progreso hacia los objetivos, evaluar lo que se requiere hacer y luego tomar las medidas correctivas para alcanzar o superar objetivos.

3. Principios de los Presupuestos

3a. Unidad: Al conjunto de presupuestos parciales que comprenden un programa completo de planeación como un todo coordinado.

3b. Participación: Este principio se refiere a la actuación y aportación de las ideas que las personas aporten para la fijación de los objetivos institucionales y lograr con ello planes más reales.

Es de importancia relevante que aquellas personas que planean el desarrollo de una técnica presupuestal cuentan con la colaboración de aquellos que realizan los planes y que ejercen control de presupuesto, de los que tienen el mando de las personas o cosas y que tomen decisiones.

- 3c. Control: Para un buen sistema de control es necesario contar con un sistema informativo ágil y oportuno que nos permita detectar las variaciones que se van a obtener para adoptar medidas correctivas.
- 3d. Precisión: Los planes de acción deben ser factibles, una vez revisados, para que no sean demasiados optimistas ni muy conservador y con ello no ocasionen frustraciones o complacencias.
- 3e. Oportunidad: Los presupuestos deben estar concluidos con anterioridad razonable al período para el cual se establece.
- 3f. Flexibilidad: Los presupuestos deben tener la cualidad de adaptarse a cambios constantes según las condiciones del mercado.
- 3g. Costeabilidad: El costo de instalación y financiamiento de un sistema presupuestal debe ser razonable de acuerdo con la magnitud de la empresa.

3h. Confianza: Los presupuestos no se deben aceptar en forma impositiva, sino de convencimiento, y lograr con ello que las personas que intervienen acepten sus beneficios y den su apoyo a las finalidades de los mismos. 30/

El Plan Financiero deberá contemplar:

- A. "Estudio Preliminar o Previo: Será realizado preferentemente por un comité formado por los Gerentes de los diferentes Departamentos, coordinados por un Director que tengan probadas cualidades como ejecutivo de experiencia, en especial, sobre presupuestos y control presupuestal.
- B. Período: El comité establecerá el tiempo que abarcará el Plan financiero que pretenda llevar a cabo. Generalmente, se planean presupuestos tanto cortos, como a largo plazo; es decir, se detallan y analizan los correspondientes a un año dividido en trimestres, pero fijando metas, por períodos que van de tres a cinco años.
- C. Coordinación Educativa: El Director del presupuesto, entre sus funciones tiene la de realizar una labor indirecta educativa hacia los integrantes del comité, cuyos caracteres que por lógica pueden ser por demás disímolos, o inyectar el entusiasmo necesario a través de cordia-

las relaciones humanas, para obtener el mejor logro en la coordinación.

D. Elementos Contables y Estadísticos: Es importante tener en cuenta que la empresa está en desarrollo, que cuenta con una organización, con un sistema contable y con datos estadísticos, sobre los cuales recaerá gran parte de labor de cada uno de los Gerentes que de ellos se auxilian.

E. Información Externa: También deberá allegarse información del exterior acerca de las operaciones similares a las que la empresa realiza, como pueden ser estudios de mercados, información de competidores que pueden proceder de las Cámaras a las que está afiliado el negocio.^{31/}

Permite cuantificar las desviaciones facilitando su análisis por áreas de responsabilidad.

4. Clasificación de los Presupuestos

Existe una diversidad considerable en la práctica del presupuesto, ya que cada empresa formula presupuestos de índole variable. La mayor parte de las compañías, excepto las muy pequeñas, tienen alguna forma de presupuesto.

Existe una diversidad considerable en la práctica del presupuesto

tos de acuerdo a sus necesidades, de ahí que los presupuestos se clasifiquen de acuerdo a:

4a. La Empresa que los use.

- A. Públicos: Reciben este nombre porque son las empresas y dependencias del gobierno quienes los elaboran como medio de control de las finanzas públicas.
- B. Privados: Son en este caso, las empresas industriales o comerciales las que se sirven de este medio para el mejor logro de las actividades para las que fueron creadas.

4b. Su contenido

- A. Maestros, Principales o Generales: Reciben esta denominación por presentar un resumen de todas las operaciones departamentales que integren su organización.
- B. Auxiliares, Secundarios o Detallados: Son aquellos que presentan en forma analítica algunos de los renglones que conforman los departamentos.
- C. Rígidos o Fijos: Son aquellos que se formulan sin que estos sufran modificación alguna, obligando a que la empresa se ajuste a ellos; en el caso de empresas comerciales o industriales, se ajustarán a sus ventas-presupuesto.

D. Flexibles o Variables: Por medio de este tipo de presupuesto, se está en la capacidad de modificar anticipadamente los presupuestos en función a los cambios detectados en las ventas y que lógicamente afectara su costo de producción y distribución en una proporción semejante.

4c. Su Duración.

A. Cortos: Generalmente, de un año o por periodos menores.

B. Largos: Cuando sobrepasan el año. En épocas de inflación no es muy conveniente la elaboración de presupuestos largos, lo anterior por la inestabilidad.

4d. Su Reflejo en los Estados Financieros.

A. Situación Financiera: Muestra las cifras presupuesto a una fecha futura dada, considerando los movimientos previstos.

B. Resultados: El reflejo de un periodo estimado que muestre las posibles ventas con sus correspondientes costos y gastos a la meta a alcanzar para obtener utilidad.

C. Costos: El análisis del estado de resultados, en relación a su costo, pudiendo ser éste estimado si es en función a datos históricos o estandar si se prepara tomando como base principios establecidos y bases científicas en su predeterminación.

4e. Sus Propósitos

- A. Solicitud de Créditos: Presentar el panorama hacia el futuro para demostrar que además de solvencia, tendrá estabilidad para el pago de sus obligaciones.
- B. Promoción de Inversión: Demostrar através del presupuesto, el resultado de una proyección financiera, canalizada por una promoción de inversión.

4f. Sus Fines (Adicionales a la Planeación Financiera)

- A. De Fusión: Conocer los resultados anticipados de la fusión de una o varias empresas a determinado momento.
- B. De Programas a Realizar: Normalmente son utilizados por empresas de gobierno, descentralizadas, instituciones o patronatos, precisando los costos y gastos de cada dependencia en relación a los objetivos que de acuerdo a los programas les corresponde realizar.

4g. Su División Empresarial

- A. Ventas: "Tratándose de empresas industriales o comerciales, será el presupuesto base para todas las demás esti

maciones que se hagan, de ahí la importancia de que sea preparado con la debida minuciosidad y con el mayor detalle posible. El éxito de los presupuestos estará - - practicamente basado en el que se elabore de las ventas.

- B. Producción: Se tomará en cuenta el presupuesto de ventas, para poder satisfacer todas sus necesidades y adquirir los productos y materias primas indispensables.
- C. Distribución: Todos los gastos que se originen para la distribución de las mercancías o productos, en el período presupuestal.
- D. Financiamiento: Por medio del cual se podrá preveer si la empresa necesita de recursos ajenos que eviten en un momento dado el que la empresa no pueda satisfacer oportunamente sus necesidades y obligaciones." 32/
- E. Caja: Es la estimación de los ingresos y egresos de dinero lo cual nos da la disponibilidad de efectivo.

4h. Presupuesto Base Cero: Es el presupuesto que no se basa en la experiencia del año anterior, simplemente parte de cero, - es presentar los objetivos, propósitos, metas y recursos de

la empresa con el ánimo necesario como para empezar todo el proceso en cero.

El presupuesto base cero estipula un progreso que requiere evaluación sistemática de todas las peticiones presupuestarias de todos los objetivos programados a desarrollar.

Los objetivos principales del presupuesto base cero son:

- A. Introducir a los directores de todos los niveles en el proceso del presupuesto.
- B. Justificar los requisitos de recursos de todas las peticiones presupuestarias; tanto de las actividades existentes como de las que se pretenden desarrollar.
- C. Utilizar el análisis en el proceso de presupuestar.
- D. Clasificar programas y niveles de actividad en orden de prioridad.

Los beneficios que a cada organización puede derivar del presupuesto base cero se dividen en tres categorías.

- A. Mejores Planes y Presupuestos.
- B. Beneficios Continuos (durante el año de operación).
- C. Desarrollo del equipo de Administración.

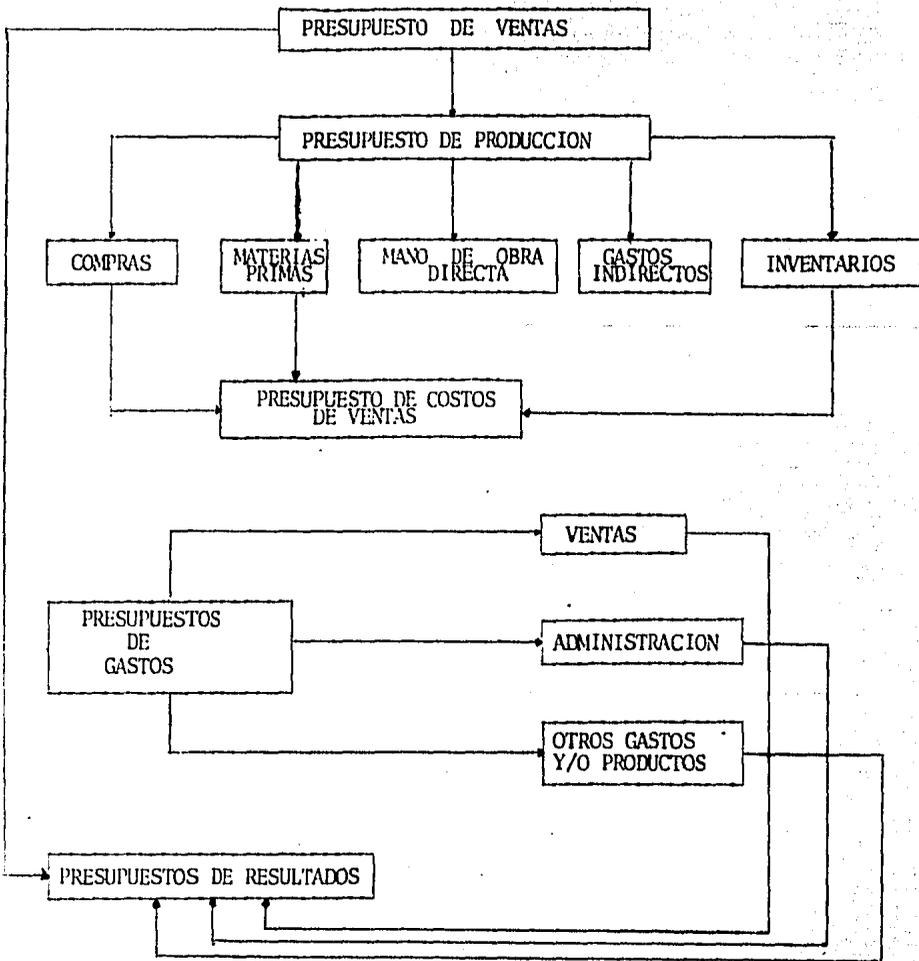
Lo que el presupuesto base ceño en sí puede realizar, es proporcionar un medio para poder identificar y evaluar eficazmente - las actividades y los problemas correspondientes a estas para - que la gerencia pueda tomar decisiones, decidir las medidas necesarias para resolver los problemas, asignar y aprovechar los recursos de la organización en forma eficaz.

Los presupuestos se elaboran para ayudar a los administradores - a comunicar, coordinar, motivar y evaluar a los subordinados - responsables de hacer que se sigan las políticas y se alcancen las metas establecidas.

El éxito de los presupuestos depende de que todos los empleados estén de acuerdo, cooperen y estén conscientes. Se requiere que el presupuesto tenga aceptación.

Ahora bien, como todo presupuesto es una mera estimación, su tiempo de duración concluye cuando la realidad lo alcanza.

En el siguiente cuadro se muestran los tipos de presupuesto que normalmente se elaboran dentro de una plan financiero.



PRESUPUESTOS DE INVERSIONES CAPITALIZABLES

PRESUPUESTO DE CAJA

PRESUPUESTO DE LA SITUACION FINANCIERA

El cuadro anterior señala que primeramente deberá elaborarse el presupuesto de ventas que servirá de base para formular los demás presupuestos.

Es fácil comprender que partiendo de la meta de todo negocio - que es la obtención de ingresos a través de la venta de productos, se hace lógico pensar que sí a todo ingreso le corresponde un costo, éste deberá ser determinado mediante la combinación - de los tres elementos que lo forman: materia prima directa, mano de obra directa y los gastos indirectos de producción, pasando por la debida adquisición de materias primas en función a sus - predicciones y a los inventarios al inicio de sus operaciones y a los que deben dejar como finales para que la empresa mantenga sus operaciones habituales en su proceso productivo.

Independientemente de lo anterior se elaborarán los presupuestos de gastos, que en el caso de presupuesto de gastos de ventas, - están íntimamente ligados con el presupuesto de ventas. Se recomienda tener muy en cuenta los presupuestos de gastos de administración y de otros gastos y/o productos.

Teniendo formulados los presupuestos correctos, se utilizarán - para integrar el estado de resultados propuesto, como se aprecia en nuestro plan financiero.

Otros presupuestos de importancia, son los correspondientes a -

las inversiones capitalizables, que por lo general son de vital importancia en empresas industriales y el presupuesto de caja - que debe considerar todos los ingresos que recibe la empresa durante el periodo presupuestado, así como todos los egresos en efectivo.

A continuación se describen las características de cada uno de los presupuestos antes mencionados.

A. Presupuesto de Ventas: Para estimar la demanda de un producto o un servicio es necesario conocer la tendencia de años anteriores, con el objeto de establecer los factores que originan las variaciones, lo anterior con el objeto de prever situaciones que de una u otra forma puedan impedir la realización de las ventas, tal es el caso de una devaluación, factor que origina un aumento en los costos de producción y como consecuencia una disminución de la demanda.

Es importante tomar muy en cuenta los factores externos (inflación y devaluación) con el objeto de adecuar las políticas de ventas, asegurando en cierto modo la utilidad que se requiere.

En resumen se puede decir que para la elaboración de su presupuesto de ventas se debe considerar los factores específi

cos de ventas, las fuerzas económicas generales y la influencia de la administración.

- B. Presupuesto de Producción: Los presupuestos de producción se basan en las ventas estimadas indicando la cantidad de suministros que se necesitarán durante el período de producción.

Este presupuesto estima la cantidad de suministros que se necesitarán, así como la mano de obra que se requerirá en determinado momento, evitando las demoras y los problemas con la clientela.

Cabe recordar que un cliente satisfecho es un medio de difusión favorable.

- C. Presupuesto de Compras: Una vez determinado el nivel presupuestado de ventas (autos, refacciones, y accesorios), así como el de producción, se puede elaborar un presupuesto de consumo y adquisición de materiales.

En este caso, el uso dependerá del nivel de actividades de ventas y de los respectivos niveles del inventario inicial y del que se desea en inventario final.

- D. Presupuesto de Mano de Obra: El presupuesto de mano de obra directa se puede elaborar a partir de los datos contenidos en el presupuesto de producción.

Este presupuesto es de suma importancia, aquí se estima la necesidad de mano de obra especializada que necesitará en determinado momento, evitando las cargas de trabajo innecesarias.

- E. Presupuesto de Gastos Indirectos: Este presupuesto esta en función a lo que la empresa desee gastar en cada rubro de dichos gastos.

En épocas inflacionarias se recomienda reducirlos al punto en que no perjudiquen la productividad de la empresa, asegurando así mayores utilidades.

- F. Presupuesto de Inventarios: Para elaborar este presupuesto es necesario tomar en cuenta las estadísticas anteriores, lo que permitirá estimar los artículos de mayor y mejor demanda, evitando congestionamientos o demoras innecesarias.

Hay que tener siempre en cuenta que entre más reducido sea el inventario mayor será su rentabilidad, checando que no traiga problemas si al reducir los inventarios falta existencia afectando el volumen de ventas.

Ahora bien en épocas inflacionarias se recomienda la reducción inmediata al incremento y rotación de inventarios, así como a los plazos de cobro.

- G. Presupuesto de Gastos: A ciertas funciones de servicio que forman parte de la organización se les asignan cantidades específicas, para limitar la extensión de sus actividades. Por ejemplo, muchas manufacturas cuentan con departamentos de investigación y desarrollo. Estas actividades se pueden llevar a cabo en grande o en pequeña escala de acuerdo con la cantidad que la empresa quiere financiar. Lo mismo ocurre con la publicidad, la promoción y otros servicios internos. En cada caso la administración establece la cantidad máxima que está dispuesta a erogar para esas funciones sujetando así a cada departamento a un presupuesto.

Este presupuesto incluye los gastos de venta, gastos de administración y otros gastos.

- II. Presupuesto de Resultados: El presupuesto de resultados consta de los ingresos estimados a partir del presupuesto de ventas, los costos de venta contenidos en el presupuesto de producción y los costos indirectos que aparecen en el presupuesto de gastos. Esta información da el importe de las utilidades presupuestadas.

La utilidad señala el resultado de la gestión operativa de la empresa. Lo más importante del presupuesto es que la utilidad neta satisfaga la inversión de los accionistas, que cumpla con los objetivos de la empresa y por lo tanto que logre la función social de la empresa.

Para lograr esto se puede utilizar la medición de los rendimientos de los negocios y pruebas del mercado.

El presupuesto de resultados va a responsabilizar su actuación a cada una de las funciones de las diversas actividades productivas y de servicio de la empresa.

Va a evitar incurrir en pérdidas que puedan prevenirse, va a coordinar el departamento de ventas y de producción estableciendo cuotas, fijan límites para costos y gastos, checa el control de la inversión en los inventarios de materia prima y artículos elaborados.

Para poder verificar el control de la utilidad se comparan los resultados reales contra los presupuestos y con las variaciones obtenidas se dará la acción a seguir.

- I. Presupuesto de Inversión: Este presupuesto nos señala las alternativas de inversión con la expectativa de obtener mayores beneficios en el futuro. Por lo general las desi-

ciones de inversión implican la adquisición de activos de capital tales como planta, maquinaria y equipo, a cambio de dinero en efectivo o de una combinación de efectivo y obligaciones con un acreedor.

Las desiciones de inversión ocurren de manera esporádica, mientras que la actividad que abarcan los presupuestos de operación o financieros son de rutina.

Los presupuestos de inversión pueden tener una duración extremadamente larga, mientras que los que forman parte de otra clase de presupuestos son de corta duración.

El propósito principal de la presupuestación del capital es ayudar a los administradores a tomar desiciones, mientras que los otros presupuestos tratan de ayudarles a comunicar, coordinar y controlar.

El método para recuperar la inversión se basa en el número de años necesarios para que las utilidades de un proyecto permitan recuperar el desembolso original.

- J. Presupuesto de Caja: Este presupuesto muestra las entradas (ingresos) de dinero en efectivo que provienen normalmente del cobro de cuentas por cobrar, de las ventas en efectivo o de préstamos bancarios. Y los desembolsos (egresos) de -

efectivo que son para el pago de cuentas por pagar, gastos en efectivo, pagos de préstamos, adquisiciones de capital y pago de dividendos. La mayoría de las empresas mantienen a cierto nivel el saldo de efectivo, como una medida para garantizar su liquidez. 33/

Este presupuesto es de suma importancia ya que las empresas requieren de obtener cantidades para hacer frente a las obligaciones e inversiones. Este concepto es el principio y el fin de los ciclos financieros, interviniendo en operaciones para la realización de cobros y pagos.

El presupuesto de caja nos muestra el origen de los fondos, así como las aplicaciones que se hicieron de las mismas en los o más períodos, permitiendo a la empresa que programe sus necesidades de caja a corto plazo.

- K. Presupuesto de Situación Financiera: Comprende el presupuesto de caja y todas las series de operaciones de tipo financiero en que no interviene la caja, como puede ser un trueque, un intercambio, un pago con documentos, etc.

Tiene por objeto pronosticar y controlar todos los elementos que forman el estado de posición financiera (balance) como lo son el capital de trabajo, el efecto que producirán las estimaciones sobre caja, bancos, toma de decisiones, todo -

ello referido siempre a la estructura financiera, o cuestiones accesorias como lo es el fondo de operación, o sea el capital invertido en activos del tipo de la planta, máquina ria, equipo e inventarios.

El presupuesto financiero es generalmente el presupuesto - que se termina de elaborar al último, por que recibe constantes ajustes, que incluso son los finales. 34/

Ventajas y Limitaciones de Presupuestos

A Ventajas.

- Facilita la administración al simplificarla en las excepciones.
- Requiere de una consideración primaria de políticas básicas.
- Requiere de una adecuada definición de la responsabilidad de cada función.
- Implica la coordinación de los miembros de una administración a participar en la fijación de objetivos.
- Ayuda a lograr una mayor armonía en las fases operati-

vas, coordinándose los miembros entre si.

- Motiva a la Gerencia a precisar los medios necesarios para lograr resultados satisfactorios.
- Requiere información adecuada de contabilidad.
- Induce a la Gerencia a la optimización de los elementos económicos y humanos de la empresa.
- Inculca en todos los niveles administrativos el hábito de considerar oportuna y cuidadosamente los factores antes de tomar desiciones importantes.
- Reduce costos de supervisión y aumenta el control de las operaciones.
- Facilita a los ejecutivos la resolución de problemas internos diarios.
- Tiende a eliminar la incertidumbre existente en los niveles más bajos de la administración de muchas empresas - sobre los objetivos básicos que persiguen.
- Señala la eficiencia o su falta en la operación.
- Promueve entre los miembros administrativos el entendi-

miento de los problemas de sus compañeros.

- Ayuda a la obtención de créditos.
- Proporciona una medida para verificar si existe progreso en relación al logro de los objetivos.

B Limitaciones.

- Obtener el apoyo necesario o incondicional de la Dirección.
- Lograr flexibilidad en la aplicación de presupuestos.
- Mantener procedimientos efectivos de control presupuestal.

Así pues, el presupuesto es una técnica que utiliza la administración para comunicar, coordinar, motivar y evaluar a los subordinados para lograr los objetivos propuestos.

Para la reexpresión de los estados financieros se utiliza el boletín B-10, dicho boletín es emitido por el Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A.C., Federación de Colegios de Profesionistas.

Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A.C., Federación de Colegios de Profesionistas, es una asociación civil que tiene - por objeto mantener la unión profesional de contadores públicos en toda la República con el fin de unificar criterios, promover la expedición de leyes, reglamentos y reformas, relativos al - ejercicio profesional.35/

Ahora bien el proceso inflacionario tan alto, continuo y severo por el que nuestro país ha transitado, ha obligado al Instituto Mexicano de Contadores Públicos a emitir el Boletín B-10 en el cual los efectos de la inflación en la información financiera - se incorporan a los estados financieros.

5. Antecedentes del Boletín B-10

La contabilidad tradicional ha preferido por razones objetivas tomar precios de intercambios pasados (costos históricos) como un criterio de medición y excepcionalmente precios de intercambios presentes (valores actuales), por razones de conservatismo.

Dentro de la estructura teórica y presentada en el Boletín A-1 - hay tres principios de contabilidad que explícitamente establecen la norma de emplear los costos históricos, éstos son el de realización, valor histórico original y el negocio en marcha.

5a. Realización: El fundamento del principio de realización es fijar un punto de partida acerca del "por que" debe considerarse que la entidad ha efectuado una transacción sujeta a medición; a este respecto en el boletín A-1 se expone lo siguiente:

"La contabilidad cuantifica en términos monetarios las operaciones que realiza una entidad con otros participantes en la actividad económica y ciertos eventos económicos que la afectan. Las operaciones eventos económicos que la contabilidad cuantifica, se consideran por ella realizados:

- A. Cuando ha efectuado transacciones con otros entes económicos.
- B. Cuando han tenido lugar transformaciones internas que modifican la estructura de recursos o de sus fuentes.
- C. Cuando han ocurrido eventos económicos externos a la entidad o derivados de las operaciones de ésta, cuyo efecto puede cuantificarse en términos monetarios"

En los términos de este principio es claro que no se han tomado en cuenta, efectos de cuantificar precisamente "ciertos eventos económicos que la afectan" se considera que la inflación es un evento económico y por lo tanto, de -

bería cuantificarse para cumplir con este principio de realización.

- 5b. Valor Histórico: La información contable financiera se ha fundado, tradicionalmente, en el principio de "valor histórico original". Este principio se basa en que las cifras de los estados financieros se expresan en términos de unidades monetarias y que, cuando esta unidad o medida de valores constante, la importancia relativa de un bien queda razonablemente medida por "las cantidades de efectivo que se afecten o su equivalente a la estimación razonable que de ello se haga el momento en que se considere realizados contablemente.

Dichas cifras pierden su significado en épocas de fluctuaciones intensas o frecuentes de los precios. Cuando esto sucede, las unidades monetarias de distintas épocas normalmente iguales no son realmente homogéneas por lo que, al acumularlas o aplicarlas con base nominal, se suman y restan cantidades heterogéneas, dando agregados y residuos cuya significación es equívocada.

Esta deficiencia de la información puede inducir, por ello a decisiones desfavorables y peligrosas para las empresas y para la economía nacional, tales como la descapitalización.

de las propias empresas por el gravamen o reparto de utilidades ficticias.

Es necesario corregir dichas deficiencias con la finalidad de evitar a los usuarios de la información financiera que sean inducidos al error, por lo que se han aceptado dos métodos propuestos por el Instituto Mexicano de Contadores Públicos, que cuentan con un considerable apoyo teórico y han sido desarrollados y experimentados con mayor profundidad.

- A. El de ajuste por cambios en el nivel general de precios.
- B. El de actualización de costos específicos.

La aplicación del método de ajuste de Cambios en el Nivel General de Precios, no implica una desviación del principio, del valor histórico original cuando el ajuste se efectúa respecto de todas las partidas de los estados financieros susceptibles de modificación utilizando los procedimientos establecidos en la "proposición para el ajuste de los Estados Financieros por Cambios en el Nivel General de los Precios", emitida por esta Comisión. Su propósito es convertir monedas de distintas épocas y por consiguiente, de diferentes poderes de compra, a moneda de la fecha a que se refieren los estados financieros.

El método de Actualización de Costos Específicos (que sí - representa una desviación del principio del valor histórico original) trata de expresar los cambios sufridos en el valor específico de los bienes individuales.

5c. Negocio en Marcha: La entidad se presume en existencia permanente salvo especificación en contrario, por lo que las cifras de sus estados financieros representarán valores históricos o modificaciones de ellos sistemáticamente obtenidos.

Cuando las cifras representan valores estimados de liquidación, así deberá especificarse claramente y solamente serán aceptables para información general cuando la entidad está en liquidación.

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.

Los resultados de las operaciones de las empresas son expresadas 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 la realmente generadas; puesto que se están compa

rando en muchas ocasiones pesos de hoy con costos y gastos de ayer. Las que muestran los estados financieros en general pierden su significado, como por ejemplo:

- A. Inventarios Sub-valuados.
- B. Activos Fijos Sub-valuados.
- C. Depreciación Acumulada-Subestimada.
- D. Utilidades irreales.
- E. Capital contable, no muestra la pérdida del poder adquisitivo de la moneda.

En el mes de septiembre de 1969 se emitió con carácter provisional el boletín B-2 por la Comisión de Principios de Contabilidad del Instituto Mexicano de Contadores Públicos de la llamada serie azul "Revaluación de activos fijos".

Este boletín no fué aprobado por el I.M.C.P., sin embargo, en la práctica se aplica con bastante éxito e inclusive recomendándose por el boletín B-7.

Posteriormente en 1973 se emitió otro nuevo boletín el B-5 que se refiere al registro de transacciones en moneda extranjera.

Después en el mes de febrero de 1981 emitieron la circular número catorce que establece que las fluctuaciones cambiarias deben afectar los resultados del período.

A finales de 1979 la Comisión del I.M.C.P., emitió el boletín B-7 que se refiere a la revelación de los efectos de la inflación en la información financiera con la finalidad de dar respuesta a la necesidad urgente de establecer lineamientos que permitieran incrementar el grado de significación en la información contenida en los estados financieros.

En febrero de 1983 emitieron la circular número 19 que - - tiende a complementar algunos aspectos de la circular número 14 en virtud de las condiciones económicas de ese momento.

Es precisamente a la que de estos antecedentes y con base a la experiencia aunada a la investigación, reflexión y - discusión a nivel técnico, que se ha logrado mayor claridad en algunas situaciones, problemas y conceptos, lo cual ha hecho posible el desarrollo del boletín B-10

6.- BOLETIN B-10

- A. Obligatoriedad de la reexpresión de Estados Financieros: -
La Comisión del I.M.C.P., emitió el boletín B-10 el día 30

de mayo de 1983, siendo promulgado el 10 de junio del mismo año.

La aplicación de estas normas es obligatoria a partir de los ejercicios que concluyen el 31 de diciembre de 1984; sin embargo esta comisión exhorta a todas las empresas a que observen las normas de este boletín con anterioridad a la fecha señalada.

No obstante, está obligatoriedad básicamente es para fines financieros y específicamente para aquellas empresas que coticen en la Bolsa de Valores.

La aplicación del boletín B-10 deja sin efecto el boletín B-7, B-5 y las Circulares 14 y 19.

B. Normas Generales: Para reflejar adecuadamente los efectos de la inflación se ha considerado que, en una primera etapa, deben actualizarse por lo menos los siguientes renglones considerados como altamente significativos a un nivel de generalidad:

1. Inventario y Costo de Ventas.
2. Inmuebles, Maquinaria y Equipo, Depreciación Acumulada y la Depreciación del período.

3. Capital Contable.

Además deberán determinarse:

- a) Valores Monetarios (no sujetos a reexpresión): Son aquellos cuyo valor está establecido por una cantidad fija de dinero, independientemente de los cambios en los niveles generales de precios. Se consideran partidas monetarias aquellas cuyos montos son fijados por contrato o en otra forma, en términos de unidades monetarias independientemente de los cambios en los niveles de precios. Originan un aumento o disminución en el poder adquisitivo de sus tenedores cuando existen cambios en los índices generales de precios; consecuentemente al retenerlos generan una utilidad o una pérdida. Se dispondrá de ellos mediante transacciones de cobro o pago con terceros.

De acuerdo con tal definición las partidas monetarias, están automáticamente valuadas y no requieren de ningún reajuste, puesto que su base es en pesos corrientes.

- b) Valores no Monetarios (sujetos a reexpresión): Son aquellos que no otorgan a sus tenedores derechos y obligaciones sobre bienes o servicios no necesariamente ex-

presados por cantidades de dinero.

Sus tenedores no ganan ni pierden poder adquisitivo durante periodos de inflación o deflación, ya que éstos conservan su valor intrínseco, aunque dicho valor se exprese en términos de una mejor o mayor cantidad de unidades monetarias equivalentes. Se dispondrá de ellos mediante su uso; consumo, venta, liquidación o aplicación a resultados.

C. Métodos de Reexpresión de Estados Financieros:

¿ Qué es la Reexpresión de Estados Financieros?.

Es actualizar las cifras de los estados financieros históricos por los efectos de la inflación.

¿ Qué son los Estados Financieros Históricos?.

Son los documentos que muestran la información que produce la contabilidad basada sobre conceptos fundamentales que rigen la cuantificación de los fenómenos económicos.

A. Metodos de ajuste por cambios en el nivel general de precios (A.C.N.G.P.)

Se considera un procedimiento de reexpresión mediante el cual los valores históricos se reexpresan empleando como medida pesos de un mismo poder adquisitivo, es decir, cambia pesos nominales por pesos constantes de igual poder adquisitivo.

La finalidad de este método será reportar en los estados financieros, no unidades monetarias históricas, sino ajustarlas a un número equivalente de dinero según el poder general de compra constante en base a índices generales de precios fijados por el Banco de México.

El Instituto Mexicano de Contadores Públicos, define un índice de precios como una serie de medidas, expresadas en porcentajes, de la relación entre el precio promedio de un grupo de bienes y servicios a fechas consecutivas y el precio promedio de un grupo similar de bienes y servicios a una fecha.

Para la aplicación de este método, es indispensable conocer el factor de ajustes que, nos servirá para hacer la conversión de las cifras históricas a cifras de poder adquisitivo a la fecha en que se trate de reexpresar.

Así por ejemplo tenemos que al mes de marzo de 1984, se adquirió un activo con un costo de \$ 1,000,000 y el índice de inflación a esa fecha es de 1,1236, en el mes de diciembre de dicho año se desea reexpresar, para lo cual se acude al índice de precios al consumidor el cual es 1.5956, - que dando como sigue:

Dicho factor se calcula de la siguiente forma:

$$\text{Factor de Ajuste} = \frac{\text{Índice a la fecha de Reexpresión}}{\text{Índice a la fecha de Adquisición}}$$

Sustituyendo tenemos:

$$\frac{1.5956}{1.1236} = 42.01\%$$

Donde:

$$1,000,000 \times 42.01\% = 1,420,100 \text{ Valor Reexpresado}$$

Así tenemos que:

Marzo 84 \$ 1,000,000

Diciembre 84 \$ 1,420,000

Ventajas:

- a) Corrige la contabilidad tradicional conservando las ventajas de la misma y del costo histórico.
- b) La información proporcionada por A.C.N.G.P., cumple con las características fundamentales de la información contable o sea la de utilidad y confiabilidad al tomar en cuenta los efectos de la inflación en la información financiera.
- c) Permite a los directivos de la empresa tomar decisiones adecuadas y evitar, entre otros efectos, la descapitalización de la empresa.
- d) Su aplicación es más sencilla, y en un momento determinado menos costosa, además es más accesible para la mayoría del personal de la empresa.
- e) Al conservar la ventaja de la contabilidad tradicional será más sencillo para los auditores su revisión.

Desventajas:

- a) Al no tomar en cuenta la situación específica de la em

presa quizás no se esté protegiendo el poder adquisitivo del capital de los accionistas.

- b) De conocer utilidades generadas por la inversión en activos no monetarios, sin esperar a que se realicen o vendan los mismos.

B. Metodo de Costos Especificos: Se conoce también como valores de reposición el cual se fundamenta en la medición de valores que se generan en el presente, en lugar de valores provocados por intercambios realizados en el pasado.

Ventajas:

- a) Las cifras actualizadas son apegadas a una realidad, al tomar en cuenta el costo de reposición.
- b) Al presentar por separado la utilidad de operación de la utilidad por retener activos en épocas inflacionarias, proporciona una mejor evaluación de la administración de las empresas.
- c) Proporciona una imagen de la empresa más aproximada a la realidad.

- d) Evita la descapitalización de la empresa al asegurar el mantenimiento físico del capital.
- e) La información generada es más relevante para fines administrativos en cuanto a los inventarios, activos fijos y depreciación que la del método de costos históricos.

Desventajas:

- a) Su operación es más costosa ya que cambia toda la estructura de la contabilidad, lo cual implica el establecimiento de nuevas técnicas para la implantación de este método.
- b) Dificulta la verificación por los auditores externos por los criterios utilizados en la determinación de los valores actuales.

E. Lineamientos Particulares para la Aplicación de las Normas-Generales: A continuación se presentan los lineamientos particulares para la aplicación de las normas generales de cada concepto en particular:

Inventarios y Costos 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:

- a) Método de ajuste por cambios en el nivel general de precios o contabilidad del nivel de precios.

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

- b) Método de actualización de costos específicos o contabilidad de valores actuales.

En este método se emplea el sistema de costo de reposi--

ción, 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 cualquiera de los siguientes medios:

- Aplicando al inventario el método de valoración de primeras entradas primeras salidas (PEPS).
- Valuado el inventario a costo estándar, si este 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 sustancialmente 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 rela

cionar 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 ajuste 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 promedio actualizados del período, aplicando la fórmula del inventario inicial, más compras, menos inventario final, igual al costo de ventas reexpresado.

- b) Método de actualización de costos específicos (valores de reposición) o contabilidad de valores actuales.

El valor de reposición se podrá determinar de las siguientes maneras:

- Reexpresando el costo de ventas histórico a través de la aplicación de un índice específico.
- Aplicando el costo de ventas histórico, si este 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 usa PEPS para el primero y UEPS para el segundo.

Al valuar los inventarios bajo el método PEPS, el inventario queda actualizado, pero no así el costo de ventas y, 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 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 más adelante.

Terrenos, Edificios, Maquinaria y Equipo; su depreciación - acumulada y la depreciación del periodo:

La norma general indica que deben actualizarse los activos fijos tangibles, incorporando su efecto a 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 ajuste por cambios en el nivel general de precios o contabilidad del nivel de precios.

Por ese medio las cifras del costo histórico se actualizan a pesos de 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 como en la depreciación acumulada.

- b) Método de actualización de costos específicos o contabilidad de valores actuales.

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 demérito sufrido a la fecha de la actualización.

La Actualización puede llevarse a cabo mediante:

- a) El avalúo de un perito independiente de competencia -

acreditada, mediante un estudio técnico.

El estudio técnico deberá contener, por lo menos, los siguientes requisitos:

- El valor de reposición nuevo, considerando los costos incidentales para ponerlo en servicio en terminos que permitan mantener una capacidad operativa equivalente.
- El valor neto de reposición, que representa la diferencia entre el valor de reposición, menos el demérito - provocado principalmente por el uso del bien y la obsolescencia.
- La vida útil remanente.
- El valor de desecho.

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

- b) 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 puedan 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 de la realidad, cuando estas cifras se aparten de los valores del mercado, debe practicarse un nuevo avalúo.

En casos excepcionales las empresas podrán valuar por sí mismas sus activos fijos, siempre y cuando cuenten con elementos objetivos y verificables para hacerlo, lo que implica 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 superavit por "revaluación" de activos fijos, éste debe estar basado en avalúos independientes de conformidad en 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 los 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 el 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 vidas probables, para que las depreciaciones (costo y complemento por actualización) concluyan el mismo año.

Una de las deficiencias que tiene el método de ajuste-por cambio en el nivel general de precios es la de 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 en esta forma el costo y la depreciación acumulada 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 apli

carse en forma conjunta con el monto de la reexpresión a una cuenta transitoria del capital contable, la que quedará saldada al fin del periodo.

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 probada de los bienes sujetos a depreciación, se deberá informar - acerca del cambio y de su efecto en la información financiera.

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.

Para esto debe tomarse en cuenta la estructura o capas del capital a partir de las fechas en que hicieron los accionistas sus aportaciones, las utilidades retenidas, la utilidad del ejercicio, el superavit donado y cualesquiera otras partidas que integren al 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 superavit por revaluación que de acuerdo con procedimientos anteriores se hubiere 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 período.

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

Resultado por tenencia de activos no monetarios.

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

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 al fin del año.

Cuenta Transitoria.

La cuenta transitoria estará integrada por el resultado de

la actualización de:

- a) Los inventarios y el costo de ventas.
- b) Los terrenos, edificios, maquinaria y equipo, consistente en su valor neto-inversión original menos depreciación acumulada (excepto terreno) y depreciación del período.
- c) El capital contable.
- d) 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 inflación 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 representa 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 un déficit, no han visto incrementado su valor en proporción con la inflación del período.

De ser superior al 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 de su naturaleza.

Resultado por Posición Monetaria.

- 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 todos los aumentos y disminuciones en las partidas monetarias y se ajustan al nivel general de precios al final de período.
- c) A la suma de a) y b) se le resta la posición monetaria neta al final del período, lo que da como resultado 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 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:

En el cálculo de la paridad técnica o de equilibrio, que se tratará más adelante, 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 el de la producida en México son 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 norma 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 que se ha de pagar por el uso de la deuda, -

en situaciones monetarias cortas, aunque obviamente podrfa-
existir un resultado integral de financiamiento de naturaleza
acreedora en posiciones monetarias largas (activos mone-
tarios mayores que pasivos monetarios).

Los altos intereses en 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, debién
dosc 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 patri-
monio, 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. Unicamente se produce un-
superávit o un déficit por tenencia de activos no monetarios
cuando se aplica el método de costos específicos.

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 forman el costo

integral de financiamiento.

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

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 explicarán a - continuación.

Paridad Técnica o de Equilibrio.

Tradicionalmente, en la valuación de los conceptos representados en monedas 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 finalmen-

te 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 más 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 períodos prolongados la relación entre los tipos de cambio y los niveles de precios llegan 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 período 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 sub-valorado en el llamado "mercado libre".

Para lograr un enfrentamiento de los ingresos y gastos del -
período, se deberá reconocer la diferencia entre la paridad
técnica o de equilibrio con la paridad cambiaria del merca-
do, cuando ésta es más 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 provi--
sión debe considerarse como contingente; de esta manera, las
empresas que se endeuden en moneda extranjera, sistemática-
mente deben hacer provisiones por su posición financiera -
corta por la diferencia entre la paridad cambiaria del mer-
cado y la paridad técnica o de equilibrio.

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

Para calcular la paridad técnica o de equilibrio deberá apli-
carse la siguiente fórmula:

Indice de Precios en México
a partir del año base.

Tipo de cambio oficial
o de mercado.

_____ X

Indice de Precios de Estados
Unidos a partir del año base.

en el año base.

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

$$\frac{250.4}{155.1} \times \$ 22.70 = \$ 36.65$$

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 debería haberse 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, adecuadamen-

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 devaluación, 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 provisión técnica o de equilibrio derivada de una posición monetaria corta, se observarán las siguientes reglas:

- a) Únicamente se calculará cuando la paridad técnica o de equilibrio sea mayor a la paridad del mercado.
- b) La estimación debe establecerse por el importe resultante de la diferencia de paridades por la posición monetaria neta.
- c) Los resultados del período sólo se afectarán por los incrementos o reducciones de la posición monetaria neta hasta el límite en que ésta sea cero.
- d) Los aumentos o reducciones transitorias del año no deben computarse. Si se restablecen en los primeros meses del año siguiente, no deben tomarse en cuenta como variaciones del año, por considerarse transitorias.

- f) Las operaciones en moneda extranjera que se haya 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.
- g) Para el cómputo de la paridad de equilibrio de divisas diferentes al dólar norteamericano, se utilizará como punto de partida la paridad oficial que tenga en relación con el dólar americano.

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

Costo integral de financiamiento:

Intereses		\$ XXX
Fluctuaciones cambiarias:		
Utilidad o pérdida en cambios	\$ XXX	
Provisión para paridad técnica	XXX	XXX
Resultado por posición monetaria		XXX
Total del costo integral de financiamiento.		\$ XXX

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 aun eliminándolo, como ya se indicó en la sección anterior.

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 del:

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

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

CAPITULO VCASO PRACTICO SOBRE CAUSAS Y EFECTOS DE LA INFLACION EN LA EMPRESADISTRIBUIDORA AUTOMOTRIZMETODOLOGIA UTILIZADA

METODOLOGIA

1. Objetivo
2. Hipótesis
3. Población a muestrear
 - a) La población a muestrear serán las empresas las empresas distribuidoras de la Industria Automotriz en México.
 - b) Extensión: Empresas distribuidoras de automóviles ubicadas en el Distrito Federal.
4. Unidades Muestrales.
 - a) Funcionarios de las empresas distribuidoras de automóviles ubicadas en el Distrito Federal.

JUSTIFICACION

El origen del desarrollo económico del país se inició con la construcción de su infraestructura y con la fabricación y uso de equipos adecuados de transporte, ahora bien tomando en cuenta que el ramo distributivo cumple con una función de vital importancia en la economía nacional, ya que es aquí donde el consumidor demanda los bienes y servicios, asegurando así el desarrollo de diferentes áreas de la economía.

OBJETIVOS

- A. Realizar una investigación para conocer los efectos causado por la inflación, en la situación financiera en las empresas distribuidoras de automóviles.
- B. Conocer las medidas tomadas por las distribuidoras para contrarestar los efectos causados por la crisis económica en la comercialización de sus productos.

HIPOTESIS

- A. Mientras mayor sean las medidas preventivas utilizadas por las empresas distribuidoras, menor será el impacto inflacionario en su situación financiera.

- B. Las mejores condiciones de crédito y descuentos proporcionan mayores volúmenes de venta.

5. Metodo de Medición.

El método de medición a utilizarse será el cuestionario.

5a. Determinación de la Población: Nuestra población esta constituida por 163 empresas distribuidoras ubicadas en el Distrito Federal (datos obtenidos de la Asociación Mexicana de Distribuidores Automotrices).

5b. Determinación de la Muestra: Para efecto de nuestra investigación presentamos a continuación el cálculo de tamaño de nuestra muestra en forma matemática; para ello utilizamos la formula siguiente:

$$N = \frac{Z^2 P Q}{E^2}$$

En donde:

N= Tamaño de la muestra.

Z= Nivel de confianza del intervalo.

P= Proporción poblacional.

Q= 1-P

E= Error

Cabe señalar que el nivel de confianza del intervalo es de 68.20 y que el valor obtenido de las tablas de áreas bajo la curva normal es de 1.

Lo anterior, tomando en cuenta las limitaciones geográficas que impiden el entrevistar a todas y cada una de las empresas distribuidoras automóticas, (de una representativa a nivel nacional) lo que se traduce en un nivel bajo de confianza. Así como el obtener una muestra representativa de dicha población, por tal razón se tomo una muestra de los concesionarios ubicados en el Distrito Federal.

Asignando valores a las literales y sustituyéndolos en la fórmula tenemos:

$N=?$, $Z=1$, $P=.80$, $Q=.20$, y $E=.05$

$$N = \frac{Z^2 (pq)}{E^2}$$

$$N = \frac{1^2 (.80) (.20)}{.0025}$$

$$N = \frac{1 (.1600)}{.0025}$$

$$N = 64$$

5c. Método de muestreo utilizado: El método utilizado fue el de muestreo estratificado. El principio básico en que se apoya este tipo de muestreo es dividir la población en estra--

tos con el fin de obtener representatividad en los distintos estratos que componen ellos. En cada uno de los estratos se selecciona una muestra cuya suma representa la muestra total.

La determinación de los estratos se llevo a cabo considerando las 163 empresas distribuidoras ubicadas en el Distrito Federal. El número a encuestar en cada una de las distribuidoras se obtuvo mediante la utilización de la formula siguiente:

$$te: \quad nh = \frac{NH}{N}$$

En donde:

nh= Número de personas del estrato o encuestar.

n = Tamaño de la muestra poblacional.

NH= Número de personas del estrato poblacional.

N = Número de la población.

En seguida, asignamos valores objetivos de nuestra investigación para determinar el número de personas a encuestar en el primer estrato. (nh) por ejemplo:

Datos: nh 1=?, n=64, NH=1054, N=163.

DISTRIBUIDORAS	TOTAL DE DISTRIBUIDORAS NH	FRACCION DE LOS GRUPOS $\frac{N}{N}$	MUESTRA DE LOS GRUPOS nh
CHRYSLER	24	.1472	9
DINA	9	.0552	4
FAMSA	2	.0123	2
FORD	17	.1043	7
GENERAL MOTORS	19	.1166	7
NISSAN	19	.1166	7
RENAULT	30	.1840	12
VOLKS WAGEN	43	.2638	17
TOTALES	N= 163	1.0000	n= 64

Para fijar la muestra se utilizo la formula: $N \frac{nh}{N}$ (n)

Sustituyendo tenemos: $.1472 \times 64 = 9$

Método utilizado en la recopilación de datos.

La existencia de varias técnicas para la recopilación de datos nos hace reflexionar y valorizar el método que se emplea para la investigación, para tal efecto haremos una descripción somera de algunas de las técnicas usuales:

Entrevista Libre
 Dirigida
 Estandarizada

Cuestionario De elección forzada
 De respuesta abierta

Los cuestionarios son un tipo muy usual de técnicas de investigación ya que pueden aplicarse en forma individual y colectiva; además representan las ventajas de rapidez y economía.

Por lo anterior, nuestra investigación esta realizada básicamente mediante cuestionarios de elección forzada, utilizando en su mayoría de elección múltiple. Este cuestionario fue aplicado individualmente a los 64 contadores de las empresas distribuidoras, previamente seleccionados por el método de muestreo estratificado.

Una vez aplicado los cuestionarios se procedió a tabular y codificar los datos en forma manual.

5d. Analisis

A continuación presentamos las preguntas con sus respectivos resultados y sus observaciones.

1. Podría usted mencionar que métodos utiliza para efectuar la planeación financiera?

Mediante esta pregunta se trato de detectar cual es el tipo de presupuesto de mayor frecuencia, para ello propusimos tres alternativas que son:

- a) Pronósticos de ventas.
- b) Sistema de presupuestos.
- c) Presupuesto base cero.

Analizando las respuestas recolectadas, tenemos que el 90% de las empresas distribuidoras, utilizan el sistema de presupuestos, el 10% utiliza el presupuesto de ventas.

Consideramos que el sistema de presupuesto es la técnica de mayor frecuencia, lo anterior por ser la técnica mas conocida.

2. En relación a la técnicas de reexpresión financiera?, -
conoce usted las técnicas empleadas?.

Con esta pregunta se desea saber la frecuencia de los -
que conocen las técnicas de reexpresión financiera, para
lo cual se propusieron dos alternativas.

- a) Si
b) No (pasar a la pregunta 4)

Los resultados muestran que el 100% de los entrevistados
conocen las técnicas de reexpresión financiera.

A pesar que el 100% conoce las técnicas de reexpresión-
financieras, ninguno las aplica, en virtud de estar su-
jetos al régimen de control de precios oficiales.

3. Prodría usted mencionar que técnicas utiliza con fines
de reexpresión financiera en su empresa.

A través de esta pregunta se trata de detectar en los -
entrevistados la preferencia hacia el método empleado,-
para ello se propusieron dos alternativas.

- a) Método de ajuste por cambios en el nivel general de
precios.

b) Método de actualización por costos específicos.

Se detecto que en ningún caso se emplean estos dos métodos, por razón de que la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial es quien fija los precios máximos de venta de automóviles, mientras que en el caso de las refacciones es la rama de autopartes quien fija sus precios de venta, proporcionando a los distribuidores listas de precios.

Sin embargo, se pudo observar que sí actualizan el valor de unidades que tienen en el almacén como inventario, - lo que trae como consecuencia una medida de reexpresión financiera, ahora bien, al vender dicho inventario conforme al precio vigente no reexpresado reflejaría en los resultados de la empresa utilidades fuera de los reales, - de aquí que para que la información financiera tenga validez, es necesario que sean reexpresadas las cifras que conforman el inventario.

4. En épocas inflacionarias que sucede con sus ventas.

Para tal propósito se establecieron tres alternativas.

- a) Se reducen.
- b) Aumentan.
- c) Se mantienen.

Mediante la tabulación de la información se detecto que el 65% de las empresas entrevistadas indican que sus volúmenes de venta se reducen por causa de la inflación mientras que el 35% informa que se mantienen.

La contracción de las ventas trae como consecuencia que los ingresos se reduzcan, lo que puede ocasionar que las empresas distribuidoras paguen intereses por concepto de financiamiento externo.

5. Ofrece usted sistemas de crédito a sus clientes.

Con esta pregunta se busca establecer la respuesta de mayor frecuencia, así como los motivos que orillan a otorgar crédito a sus clientes, para ello se propusieron dos alternativas.

a) Si

Porqué

b) No

Porqué

En el desarrollo de la investigación se observó que el 100% de las distribuidoras sí ofrecen sistemas de crédito, indicando el 70% que lo ofrecen porqué sus ventas

se incrementan y, tan solo un 30% lo ofrece por costumbre.

Se pudo establecer que dadas las circunstancias de la -
contracción en ventas, es necesario otorgar crédito u -
otorgar cualquier otro sistema de financiamiento con el
fin de que las ventas no sufran un decremento por causa
de la inflación.

6. Podría usted mencionar cual es el sistema de crédito que
utilizan.

Para detectar el sistema de crédito de mayor frecuencia,
se propusieron las siguientes alternativas:

- a) 12 meses.
- b) 18 meses.
- c) 24 meses.
- d) Autofinanciamiento

Los resultados de la tabulación indican que el 74% otorga 12 meses, el 20% indica 18 meses y tan solo un 6% -- otorga 24 meses. Por otro lado el 64% de las empresas ofrece autofinanciamiento y el 36% no lo ofrece.

Se pudo observar que la mayoría de estas empresas conceden 12 mensualidades, ya que cuando excede de dicho plazo. El consumidor no esta dispuesto a pagar la tasa de interés bancaria por lo cual la distribuidora estaría perdiendo.

7. En relación a ventas al contado ¿Cree usted que es conveniente otorgar descuentos?.

Para detectar si ofrecen descuentos por ventas al contado se propusieron las siguientes respuestas.

- a) Si
 Porqué
- b) No
 Porqué

La información recolectada muestra que el 100% son respuestas afirmativas, es decir, si dan descuentos, el 34% lo ofrece por costumbre y el 66% lo otorga porque aumenta sus ventas.

Cabe destacar que el consecionario esta sujeto a un margen de utilidad establecido por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial en automóviles, por lo tanto, toda rebaja que conseda sobre las ventas, repercutiran en sus utilidades y por lo tanto en sus decisiones de inversion.

8. Podría usted mencionar ¿Cual es el porcentaje del descuento que otorga?.

Para detectar cual es el intervalo de moda, se propusieron las siguientes alternativas:

- a) De 1% a 3%.
- b) De 4% a 6%.
- c) De 7% a 9%.
- d) Más de 10%.

Se estableció mediante la tabulación efectuada que el 16% de los entrevistados ofrecen descuentos que fluctúan entre 1% al 3%, el 75% otorga descuentos que van del 4% al 6%, mientras que tan solo un 9% lo otorga del 7% al 9%.

Se pudo observar que los descuentos que van del 1% al 6% son concedidos a particulares y flotilleros, mientras que los descuentos que fluctúan del 7% a más de 10% son concedidos a flotilleros y al gobierno.

Cabe destacar el hecho de que el gobierno federal como consumidor de unidades automotrices, somete a concurso a las distintas marcas de automóviles para obtener el mejor descuento, por lo general el descuento que se

otorga en este tipo de ventas es de alrededor el 12%. - Los descuentos por ventas en flotillas no son homogéneas entre todas las marcas y además varía por el número de unidades.

9. En épocas inflacionarias podría usted mencionar si la empresa sufre descapitalización.

Para tal propósito se plantearon dos respuestas:

- a) Si
- b) No

En el análisis de la información obtenida se encontró - que el 100% de las empresas distribuidoras no presentan problemas de descapitalización.

Lo anterior, debido a que al otorgar crédito en sus ventas a clientes les cobran intereses, por otro lado, si los costos de producción de automóviles se incrementan, ellos no sufren pérdidas por este concepto, ya que siguen operando con el margen comercial establecido.

10. Que medidas financieras utilizan para reducir los impactos causados por la inflación en la empresa.

Esta respuesta se dejó abierta con el fin de conocer las medidas adoptadas por este tipo de empresa ante el problema inflacionario.

Se detectó que entre las medidas financieras adoptadas - para reducir los efectos causados por la inflación, tenemos que el 100% indica el pago de pasivos a su fecha de vencimiento, medida que les permite no distraer recursos financieros en el pago de intereses moratorios, el 85% - manifiesta la recuperación de cartera en forma oportuna - medida que permite disponer de recursos en forma oportuna para cubrir obligaciones en su tiempo, por último, el - 75% mantiene niveles adecuados de inventarios, y la opción de créditos oportunos y baratos.

Las hipótesis fueron aceptadas por lo siguiente:

- a) Como se puede establecer en los resultados obtenidos, - las empresas distribuidoras efectúan sistemas presupuestales con el fin de prever situaciones futuras, con lo cual vemos aceptada la hipótesis, mientras mayores sean las medidas preventivas utilizadas por las empresas distribuidoras, se atenuará el impacto inflacionario en su situación financiera.

b) La empresa distribuidora al otorgar créditos y conceder descuentos incrementa sus ventas, lo cual nos permite aceptar la hipótesis "Las mejores condiciones de crédito y descuentos, proporcionan mayores volúmenes de venta".

LA EMPRESA DISTRIBUIDA AUTOMOTRIZ
FACULTAD DE CONTADURIA Y ADMINISTRACION
SEMINARIO DE INVESTIGACION ADMINISTRATIVA.

C U E S T I O N A R I O

CONCESIONARIO DE LA MARCA: _____

1. Podría usted mencionar que métodos utiliza para efectuar la planeación financiera?
 - a) Pronóstico de ventas
 - b) Sistema de presupuestos
 - c) Presupuesto base cero.

2. En relación a las técnicas de reexpresión financiera, ¿conoce usted las técnicas empleadas?
 - a) Sí
 - b) no (pasar a la pregunta 4)

3. Podría usted mencionar que técnica utilizan con fines de reexpresión financiera en su empresa.
 - a) Método de ajustes por cambios en el nivel general de precios.
 - b) Método de actualización por costos específicos.

4. En épocas inflacionarias ¿qué sucede con sus ventas?
 - a) Se reducen
 - b) Aumentan
 - c) Se mantienen

5. Ofrece usted sistemas de crédito a sus clientes.

a) Sí

Porqué

b) no

Porqué

6. Podría usted mencionar cual es el sistema de crédito que utilizan.

a) 12 meses

b) 18 meses

c) 24 meses

d) Autofinanciamiento.

7. En relación a ventas al contado ¿Cree usted que sea conveniente otorgar descuentos?.

a) Sí

Porqué

b) no

Porqué

8. Podría usted indicar ¿Cual es el porcentaje del descuento que otorga?.

a) de 1% al 3%

b) de 4% a 6%

c) de 7% a 9%

d) más de 10%

9. En épocas de inflación podría usted mencionar si la empresa sufre descapitalización.

a) Sí

b) no

10. Que medidas financieras utilizan para reducir los impactos causados por la inflación en la empresa.

CONCLUSIONES

1. El entorno económico que nos rodea cambia y los problemas inflacionarios se agudizan. Ante esta problemática, es necesario adoptar una serie de medidas para atenuar el im pacto del proceso inflacionario y con ello, preservar la continuidad de las empresas en la vida económica del país, es por ello que el futuro depende en gran medida del uso de sistemas presupuestales como instrumento de control.
2. El cambio de paridad del peso ha causado un gran impacto en la situación financiera de muchas empresas, razón por la cual las mismas deben reexpresar sus estados financieros, con el propósito de reflejar la situación financiera y sus resultados de operación razonables de la entidad, por un período y a una fecha determinada.
3. Las empresas deben evaluar el sistema operativo de tal manera que les permita incrementar la productividad, el ahorro y la inversión.
4. El estudio de la administración abarco no solo materias del campo de la administración, sino también otros afines y re

lacionadas con la empresa, como son producción, contabilidad, administración de recursos humanos, finanzas, mercado, tecnología, investigación de mercados, etc. las que en conjunto resultan un valioso antecedente que, reforzado con la experiencia adquirida en la práctica profesional, permiten afirmar que el Licenciado en Administración posee, en principio; las bases fundamentales para lograr los objetivos fijados.

El profesionista más indicado para desarrollar la administración en este tipo de empresas es el licenciado en Administración, pues posee los conocimientos generales de las distintas áreas de la empresa.

La administración financiera juega un papel importante en la empresa, toda vez que a través de la misma se definen las acciones encaminadas a la planeación de las finanzas, el control de las mismas, la obtención de los recursos necesarios, la utilización de ellos y la devolución de éstos en los plazos estipulados, cuando son obtenidos a través de fuentes ajenas a la empresa.

C I T A S

- 1.- AMDA, N.C.- "Desarrollo del sector automotriz y sus alternativas" México 1984. Pág. 3
- 2.- Ibídem Pág. 3
- 3.- Ibídem Pág. 3
- 4.- M. Bueno, Gerardo.- "La industria siderúrgica y la industria automotriz. El perfil de México en 1980. Edit.XXI. - México 1970.
- 5.- C.P. Acosta Altamirano, Jaime.- "Organización contable de la empresa".
- 6.- Betherl L., Lawrence.- "Organización y dirección industrial" Edit. F.C.E. México 1961. Pág. 152.
- 7.- Harold Koonntz Cyril O"Dannell.- "Elementos de Administración moderna". Edit. Mc. Graw Hill México 1975.
- 8.- Samueldon, Paul A.- "Curso de Economía moderna". Edit.Aguilar. 17a. edición 6a. reimp. Madrid 1979. pág. 304
- 9.- Juárez Naranjo, Idalia.- "Aspectos financieros de la Inflación". TESIS, ESCA, IPN. México 1979. pág. 7.
- 10.- Samuelson, Paul A. op. cit. pág. 713
- 11.- Samuelson, Paul A. op. cit. pág. 713

- 12.- Samuelson, Paul A. op. cit.
- 13.- Crisis Económica del siglo XX SALVAT
- 14.- Samuelson, Paul A. op. sit.
- 15.- Crisis Económica del siglo XX op. cit.
- 16.- Torres Gaytan, Ricardo.- "Un siglo de devaluación del peso mexicano" Edit. Sig. XXI. 1a. edición México marzo 1980 - pág. 46.
- 17.- El Banco de México es el que maneja el dolar controlado, - estos, estos dolares provienen de las exportaciones y de - los prestamos internacionales.
- 18.- El sistema bancario mexicano maneja el dolar libre que pro viene del turismo basicamente.
- 19.- Fuente Banco de México
- 20.- Gamble, Andres y Walton, Paul.- "El capitalismo en crisis" la inflación y el estado. Sig. XXI . pág. 250.
- 21.- Aguilar M. Bernal / Vidal Guillen.- "La inflación en ---- México". Edit. nuestro tiempo pág. 73
- 22.- González Ibarra, Leticia.- "La inflación y su repercusión- en las empresas". Edit. ESCA México marzo 1985.
- 23.- Torres Gaytan, Ricardo op. cit. pág. 38

- 24.- Gamble, Andres y Walton, Paul op. cit. pág. 40
- 25.- Samuelson, Paul A. op. cit. pág. 300
- 26.- Aguilar M., Bernal op. cit. pág. 73
- 27.- Leftwuch, Richard H.- "Microeconomía" Edit. interamericana
1a. edición 3a. reimp. México 1980 pág. 166-167.
- 28.- Aguilar M., Bernal/ op. cit. pág. 80
- 29.- C.P. Calva Langarica, Cesar.- "Información Financiera".----
Edit. PAC, S.A. México, 1983. pág. E-1
- 30.- R.N. Anthony.- "La contabilidad en la administración de --
empresas". Edit. UTEHA México 1969
- 31.- C.P. Calva Langarica, Cesar op. cit. pág. E-7
- 32.- C.P. Calva Langarica, Cesar op. cit. pág. E-6 y E-7.
- 33.- M. Copeland Rohald/Dascher, Paul E.- "Fundamentos de conta-
bilidad administrativa". Edit. LIMUSA México 1979 pág.85.
- 34.- C.P. Y M.C.A. del Río Gonzalez, Cristobal "Técnica Presu--
puental". Edit. UNAM.
- 35.- Boletín IMCP.

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

- 1.- C.P. Acosta Altamirano, Jaime.- "Organización Contable de--
la Empresa"
- 2.- Aguilar M., Bernal/ Vidal Guillen.- "La Inflación en -----
México" Editorial nuestro tiempo.
- 3.- AMDA.- "Desarrollo del Sector Automotriz y sus Alternativas"
México 1984.
- 4.- Betherl L., Laurence.- "Organización y Dirección Industrial"
Edit. FCE, México 1961.
- 5.- C.P. Calva Langarica, Cesar.- "Información Financiera". Edit.
PAC,SA. México 1983. iiip.p.
- 6.- Crisis Económica del siglo XX, SALVAT.
- 7.- C.P. y M.C.A. del Rfo González, Cristobal.- "Técnica Presu-
puestal" Edit. UNAM.
- 8.- Gamble, Adnres y Walton, Paul.- "El Capitalismo en Crisis"
La inflación y el estado. Edit. Siglo XXI México 1980.
- 9.- González Ibarra, Leticia.- "La Inflación y su Repercusión -
en las Empresas" Edit. ESCA México, marzo 1985.
- 10.- Harold Koonntz Cyril O'Donnell.- "Elementos de Administra--
ción Moderna". Edit. Mc. Graw Hill México 1975.

- 11.- Leftwich, Richard H.- "Microeconomía" Edit. interamericana
1a.Edi. 3a. reimposición México 1980. 375 p.p.
- 12.- M. Copeland Rohald/ Dascher, Paul E.- "Fundamentos de Con-
tabilidad Administrativa" Edit. LIMUSA México 1979
- 13.- Pérez Harris, Alfreso.- "Los Estados Financieros: su análi-
sis e interpretación". Edit. ESCA 99p.p. México, mayo 1981
- 14.- R.N. Anthony.- "La Contabilidad en la Administración de --
Empresas" Edit. UTEHA México 1969.
- 15.- Samuelson paul A.- "Curso de Economía Moderna" Edit. ----
Aguilar 17a. edición 6a. reimposición madrid 1979 1004 p.p.
- 16.- Tesis Idalia Carmen Juárez Naranjo.- "Aspectos FiNancie--
ros de la Inflación. ESCA, IPN. México 1979.
- 17.- Torres Gaytan, Ricardo.- "Un Siglo de Devaluación del Peso
Mexicano" Edit. sig. XXI. 1a. Edi. México, marzo 1980 ---
427 p.p.
- 18.- Torres Gaytan, Ricardo.- "Teoría del Comercio Internacio--
nal" Edit. Siglo XXI 10a. Edi. México, abril 1981. -----
467 p.p.