

133  
2Es.



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA  
DE MEXICO

FACULTAD DE CONTADURIA Y ADMINISTRACION

ANALISIS Y PLANEACION FINANCIERA EN LA  
EMPRESA COMERCIAL EN UNA ECONOMIA  
INFLACIONARIA

**SEMINARIO DE INVESTIGACION  
C O N T A B L E  
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:  
LICENCIADO EN CONTADURIA  
P R E S E N T A :  
MARTIN LABANSAT MARTINEZ**

ASESOR DEL SEMINARIO:  
C.P. JORGE RESA MONROY



MEXICO, D. F.

1998

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

263858



Universidad Nacional  
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

**Biblioteca Central**



**UNAM – Dirección General de Bibliotecas**  
**Tesis Digitales**  
**Restricciones de uso**

**DERECHOS RESERVADOS ©**  
**PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

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

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

## **DEDICATORIAS**

### **A MIS PADRES:**

En agradecimiento por todo el apoyo que me ofrecieron y en especial a mi Padre que siempre creyo y confio en mi, sabiendo que desde algún lugar del cielo me esta observando y se que siempre estará conmigo.

### **A MI ESPOSA E HIJA:**

Con todo mi amor, ya que han sido mis compañeras en los momentos buenos y malos de mi vida.

### **AL C.P. JORGE RESA MONROY:**

Por sus invaluable comentarios y críticas, los cuales enriquecieron el horizonte que el presente trabajo pretende satisfacer.

### **A LA U.N.A.M.:**

Por el apoyo que brinda al sociedad en la formación de profesionales.

# **ANALISIS Y PLANEACION FINANCIERA EN LA EMPRESA COMERCIAL EN UNA ECONOMIA INFLACIONARIA**

## **INDICE**

	<b>PAGINA</b>
<b>INTRODUCCION</b>	<b>1</b>
<b>CAPITULO I ASPECTOS GENERALES</b>	
<b>1.1. DEFINICION DE EMPRESA Y SUS FUNCIONES</b>	<b>3</b>
1.1.1. Clasificación de las entidades	6
1.1.2. Funciones básicas de la empresa	6
1.1.3. Etapas de la administración	7
1.1.4. Cuadro sinóptico de las entidades	9
<b>1.2. LOS ESTADOS FINANCIEROS</b>	<b>10</b>
1.2.1. Importancia de los estados financieros	11
1.2.2. Clasificación de los estados financieros	13
1.2.3. Presentación de los estados financieros	14
1.2.4. Fecha de cierre de operaciones	14
1.2.5. Estado de situación financiera	16
1.2.6. Estado de resultados	17
1.2.7. Estado de variaciones en el capital contable	17
1.2.8. Estado de cambios en la situación financiera	18
<b>1.3. LA ACTIVIDAD FINANCIERA DENTRO DE LA EMPRESA</b>	<b>20</b>
1.3.1. Objetivos de la empresa	22

1.3.2. Riesgos de la empresa	25
1.4. LA FUNCION DE LA PLANEACION FINANCIERA	26
1.4.1. Escenarios macroeconómicos	30
1.4.2. La función financiera	32
1.5. CARACTERISTICAS DE LA FUNCION FINANCIERA	32
<b>CAPITULO II LA INFLUENCIA DE LA INFLACION EN LA INFORMA- CION CONTABLE HISTORICA</b>	
2.1. INFLACION	41
2.2. DEFLACION	44
2.3. DEVALUACION	49
2.4. ORIGEN DE LA INFLACION	54
2.5. FORMAS DE MEDIR LA INFLACION	56
2.5.1. Indice Nacional de Precios al Consumidor 1971-1995	57
2.5.2. Indicadores macroeconómicos	59
2.6. EL EFECTO DE LOS INDICES DE INFLACION SOBRE LAS CIFRAS CONTABLES HISTORICAS	61
2.6.1. Efectos en las decisiones	63
2.6.2. Efecto de la inflación en la información financiera	64
2.6.3. Medidas a tomar	66
<b>CAPITULO III LA ECONOMIA Y LA INFLACION</b>	
3.1. SITUACION ECONOMICA ACTUAL DEL PAIS	67

3.2. RESPUESTA DE LA PROFESION CONTABLE A LOS EFECTOS DE LA INFLACION	71
3.2.1. Cuadro sinóptico de los aspectos relevantes sobre la evolución de la normatividad para actualizar la información financiera (Caso México)	85
3.3. REEXPRESION DE ESTADOS FINANCIEROS POR EL METODO DE AJUSTE POR CAMBIOS EN EL NIVEL GENERAL DE PRECIOS (Caso Práctico)	87
<b>CAPITULO IV LA FUNCION FINANCIERA</b>	
4.1. EL FINANCIAMIENTO EN LAS EMPRESAS COMERCIALES	116
4.1.1. Normas básicas de los financiamientos	120
4.1.2. Fuentes de financiamiento de la empresa	122
4.2. POLITICAS FINANCIERAS	122
4.2.1. Políticas de planeación	123
4.2.2. Políticas para la fijación de precios de venta	124
4.2.2.1. <i>Porcentaje de redituabilidad</i>	124
4.2.2.2. <i>Inversión en activos</i>	125
4.2.2.3. <i>Medición de los precios de venta</i>	125
4.2.3. Políticas para la administración de activos	126
4.2.3.1. <i>Políticas sobre capital de trabajo</i>	126
4.2.3.2. <i>Inventarios</i>	126
4.2.3.3. <i>Cuentas por cobrar a clientes</i>	128
4.2.3.4. <i>Efectivo disponible</i>	130

4.2.3.5. <i>Políticas sobre inversiones capitalizables</i>	130
4.2.4. Políticas sobre estructura financiera	132
4.2.4.1. <i>Políticas de endeudamiento</i>	132
4.2.4.2. <i>Políticas de dividendos</i>	133
4.2.5. Políticas sobre impuestos	134
4.3. ANALISIS FINANCIERO	134
4.3.1. Método de razones simples	137
4.3.2. Método de razones estándar	137
4.3.3. Método de tendencias	138
4.3.4. Método de porcentos integrales	139
4.3.5. Método de aumentos y disminuciones	139
4.3.6. Método del punto de equilibrio	140
4.3.7. Método del punto de óptima utilidad	143
4.3.8. Determinación de los costos marginales a diferentes niveles de producción y venta	145
4.4. ANALISIS FACTORIAL	150
Cuadro de factores de operación	153
<b>CAPITULO V CONSIDERACIONES PRACTICAS EN LA ELABORACION DE PRESUPUESTOS FINANCIEROS EN EPOCA DE INFLACION</b>	
5.1. SISTEMA PRESUPUESTARIO	155
5.1.1. Presupuesto de operación	155
5.1.2. Presupuesto financiero	156

5.1.3. Presupuesto de inversiones permanentes	157
5.2. PRESUPUESTO DE VENTAS	158
5.2.1. Factores específicos de venta	159
5.2.1.1. <i>Factores de ajuste</i>	159
5.2.1.2. <i>Factores de cambio</i>	159
5.2.1.3. <i>Factores corrientes de crecimiento del producto</i>	160
5.2.2. Fuerzas económicas generales	160
5.2.3. Influencia en la administración	160
5.2.4. Métodos para determinar el presupuesto	160
5.2.4.1. <i>Método basado en la opinión de los directores</i>	160
5.2.4.2. <i>Método basado en la opinión y experiencias obtenidas por la fuerza de ventas</i>	161
5.2.4.3. <i>Método de análisis estadístico</i>	161
5.3. PRESUPUESTO DE PRODUCCION	161
5.3.1. Presupuesto de compras y existencia	163
5.3.2. Presupuesto de mano de obra	164
5.3.3. Presupuesto de cargos indirectos	165
5.4. PRESUPUESTO DE GASTOS DE OPERACION	165
5.4.1. Presupuesto de gastos de distribución	165
5.4.2. Presupuesto de gastos de administración y financieros	166
5.5. PRESUPUESTO DE ADICIONES AL CAPITAL	166
5.6. FLUJO DE EFECTIVO	168



5.6.1. Factores y limitaciones a considerar en su preparación	168
5.6.2. Técnicas para su formulación	169
5.6.3. Periodicidad	170
5.6.4. Presentación	171
5.6.5. Ejemplo de presupuesto de efectivo semanal	172
5.7. PRESUPUESTO A LARGO PLAZO	173
5.8. CONTROL PRESUPUESTAL	177
<b>CONCLUSIONES</b>	<b>180</b>
<b>BIBLIOGRAFIA</b>	<b>185</b>

## INTRODUCCION

El crecimiento en los seres animados es un fenómeno natural, hablando del género humano son los padres los que se preocupan porque sus hijos tengan un crecimiento natural, sano y sostenido y durante toda la vida de los padres existe esa preocupación. En los años de la niñez se verá que los hijos se aparten de todos aquellos problemas que les impidan tener un crecimiento sano y se les proporcionará toda la ayuda y elementos con los que cuentan los padres para lograrlo.

Paralelamente, los accionistas y administradores profesionales, pueden considerarse como los padres de la empresa y en forma similar deben cuidarla y proporcionarles los medios que tengan a su alcance para lograr en ellas un crecimiento normal, sano y sostenido; ahora bien ¿Cómo lograr esto último?.

Hay un sinnúmero de maneras de lograrlo, unas mejores que otras y algunas que producen mejores resultados y es precisamente el Licenciado en Contaduría uno de los medios con los que cuentan los accionistas para ayudar en la administración de la empresa y atreviéndome a decir, que la empresa, cuidada por sus accionistas, con el sólo hecho de que se le eviten problemas, alcanzará un crecimiento "natural" con el transcurso del tiempo.

Sin embargo, también por ley natural, el accionista y su ego, querrán tener una empresa sana, bien cuidada y que sea envidiada por otros, para lo cual, además de tener cuidado de que las situaciones adversas o enfermedades o problemas no las ataquen, verán que deberán estar bien nutridas y que gocen de salud.

Nuevamente el Licenciado en Contaduría, quien es una especie de "doctor de empresas", por medio de sus consejos y experiencias proporcionará medios para que las empresas puedan subsistir en buena forma a través de los años y con sus conocimientos determinará qué medidas o recetas debe proporcionar a la empresa para que ésta tenga un crecimiento continuo, sano y sostenido y vigilará que no sea atacada por problemas de índole económica-financiera que puedan impedir su crecimiento o aún peor que pudieran acabar con su existencia.

Por tanto, el administrador profesional para apoyar sus decisiones y hacer que la empresa tenga un crecimiento sano y sostenido, requiere de información

financiera actualizada a precios constantes con dos cualidades más, debe ser oportuna y confiable, que le permita vigilar los problemas que pueden considerarse fundamentales como los de una economía inflacionaria.

Uno de los propósitos de este trabajo de investigación es darle a los interesados en esta área un enfoque para que obtengan en forma concentrada un panorama general de algunas de las metodologías razonablemente aceptadas por las finanzas modernas, que les permita su utilización en el análisis y planeación financiera de los negocios en general.

Por último, deseo despertar el interés en todos los estudiantes del área, para que también traten de encontrar soluciones a los problemas que constantemente originan las fuerzas económicas.

## **CAPITULO I**

### **ASPECTOS GENERALES**

#### **1.1. DEFINICION DE EMPRESA Y SUS FUNCIONES**

Una empresa puede considerarse como la unidad económica en la que el capital, el trabajo y la dirección se coordinan para lograr una producción que responda a los requerimientos del medio humano en el que la propia empresa actúa.

Los objetivos de la empresa se pueden clasificar en dos, que son:

a) **Objetivos inmediatos:**

Son aquellos que tienden a satisfacer de bienes y servicios para un mercado; en efecto, no hay ninguna empresa que no se establezca para lograr este objetivo directo, independientemente de los fines que se pretendan llenar con esa producción.

b) **Objetivos mediatos:**

Esto supone analizar, qué se busca con esa producción de bienes y servicios.

Para que la empresa llegue a cumplir dichos objetivos se requiere de una dirección que coordine todos los esfuerzos y así tome decisiones adecuadas.

Dentro de la empresa se manejan recursos materiales, humanos y sistemas, pero sólo los materiales constituyen materia de estudio de las **Finanzas**, ya que la información financiera no incluye valuación y presentación de los recursos humanos y sistemas.

También se concibe a la empresa como el cuarto factor de la producción, ya que los otros tres son:

a) **Recursos materiales.**

b) **El trabajo, sea de carácter manual o intelectual.**

c) **El capital, maquinaria y equipo, equipo de transporte, etc.**

Al formarse una empresa, se crea una entidad para cubrir necesidades existentes poniendo en juego un mecanismo, que desde el punto de vista económico, pretende lograr el máximo de utilidades, para lo cual requiere efectuar la producción de uno o varios satisfactores; disponer de los medios adecuados para realizar ventas de lo que produce; contar con un financiamiento necesario para que no se detenga el flujo normal de operaciones; tener el personal adecuado en

cuanto a la cantidad y capacidad que la empresa demande; llevar el registro de todo cuanto sucede en la empresa y por último proporcionar la información real y oportuna de sus acontecimientos.

De todo lo anterior, podemos decir que la empresa es un conjunto de recursos que pueden clasificarse en materiales, humanos y sistemas que tienen como objetivo la creación de bienes y servicios para satisfacer necesidades.

#### *Recursos materiales.*

En este elemento podemos enumerar los edificios, las instalaciones que en ésta se realizan para adaptarlas a la labor productiva, la maquinaria que tiene por objeto multiplicar la capacidad productiva del trabajo humano y los equipos, o sea, todos los instrumentos y herramientas que complementan la acción de la maquinaria, también cabe enumerar a las materias primas o sea aquellas que han de salir transformadas en los productos, las materias auxiliares o comúnmente llamadas materias primas indirectas que aunque no forman parte del producto son necesarias para la producción, como: lubricantes, combustibles, empaques, envases, etc., o los productos terminados que son necesarios para tener completos nuestros stocks a fin de satisfacer pedidos o para estar siempre en el mercado, puesto que forman parte de la empresa, y además no hay que olvidar la parte más importante de los bienes materiales; el dinero, porque es muy cierto que toda empresa necesita de cierto efectivo para poder afrontar los pagos diarios urgentes, además la empresa posee como representación del valor de todos los bienes que antes hemos mencionado, un capital construido por acciones, valores, obligaciones, etc.

#### *Recursos humanos.*

Es el elemento más importante en cualquier empresa pues es el más activo y desde luego el de máxima dignidad. Existen en este renglón ante todos los obreros, o sea aquéllos cuyo trabajo es predominantemente manual, y éstos se pueden clasificar en obreros calificados o no calificados, según sea necesario el que tengan conocimientos especiales antes de entrar a ocupar su puesto; en seguida vienen los empleados, aquéllos cuyo trabajo es más intelectual y pueden caer en la clasificación anterior, existen también los supervisores cuyo trabajo

fundamentalmente es el de vigilar el cumplimiento de los planes previamente señalados y su característica es quizá el predominio o la igualdad de las funciones técnicas sobre las administrativas. En seguida vienen los técnicos que con base en un conjunto de principios buscan crear nuevos diseños de productos, sistemas administrativos, métodos, controles, etc. De ahí nos saltamos a los ejecutivos que son personas sobre las que predomina la función administrativa sobre la función técnica y por último los directores, cuya función básica es la de fijar los grandes objetivos y políticas, aprobar los planes más generales y revisar los resultados finales.

#### *Sistemas.*

Estas son las relaciones estables en que deben coordinarse las diversas cosas, las diversas personas o éstas con aquéllas, puede decirse que son los bienes inmateriales de la empresa y en esta parte podemos decir que existen sistemas de producción como fórmulas, métodos, así como sistemas de ventas como el de domicilio, al mayoreo, al menudeo, de autoservicio, a crédito, etc. Sistemas de financiamiento como la combinación del dinero propio y del prestado y los sistemas probablemente más importantes que son los sistemas de organización y los sistemas de administración que consisten en determinar cómo ha de estar estructurada la empresa, delineamiento de las funciones, sus distintos niveles de jerarquía, la centralización o la descentralización.

Antes de efectuar la clasificación de las entidades conviene mencionar y es muy común que los términos: "entidad" y "empresa" se tomen como sinónimos, siendo un error, ya que una empresa en sí es la conjunción de recursos materiales, financieros, humanos y tecnológicos que persiguiendo preponderantemente con sus actividades un lucro, cumpliendo también con una función social (dar satisfactores a la comunidad) y económica (crear fuentes de trabajo y generar utilidades), dentro del ámbito en que se desenvuelve, por lo que podemos decir que una empresa siempre será una entidad, pero una entidad no necesariamente debe ser una empresa, sustentándose esta observación en que una entidad (cualquier persona física de "x" edad) si no ejecuta dichos actos de manera tradicional, de ninguna manera puede considerársele como una empresa.

### **1.1.1. Clasificación de las entidades**

Las entidades pueden clasificarse desde diversos puntos de vista, como: físicas y colectivas, con o sin fines de lucro, públicas o privadas, industriales y comerciales, etc., clasificándose de la siguiente manera:

- 1.- Atendiendo al número de personas que las integran: Entidades físicas y morales.
- 2.- Atendiendo a la finalidad que persiguen: Entidades lucrativas y no lucrativas.
- 3.- Atendiendo al tipo de entidad: Entidad pública, privada y mixta.
- 4.- Atendiendo a la procedencia de su capital: Entidad nacional, extranjera y transnacional.
- 5.- Atendiendo a la actividad que desarrollan: Entidades comerciales, industriales, de servicios, de actividades específicas.

(Ver punto 1.1.4. Cuadro sinóptico de las entidades).

### **1.1.2. Funciones básicas de la empresa**

Ya sea la empresa simple, compleja, pequeña o grande, fundamentalmente tiene que desarrollar las siguientes funciones básicas, para cumplir con sus objetivos:

#### **a) Dirección.**

Ejercida por el Consejo de Administración quien debe de revisar los avances de la empresa, enfocados en cuanto a los objetivos, basando su análisis en el desarrollo de las políticas. La gerencia general no hay que olvidarla en este punto, en virtud de que su propósito general es el de vigilar de cerca las políticas, tomando en cuenta las variables externas que pueden afectar a la empresa como son: la situación económica, el mercado, problemas sociológicos, etc.

Por último mencionaremos a la dirección general que es la que dentro del marco de la empresa modificará o corregirá las desviaciones a las políticas directrices, tratando en todos los casos de proyectar la vida de la empresa a largo plazo.

Resulta evidente que algunas empresas, no tendrán los niveles arriba comentados, pero sí deberán realizarse aún cuando recaigan en un sólo hombre, el dueño de la empresa.

b) Operación.

Producción: Cuando la empresa sea de índole industrial será la función encargada de la transformación de los artículos, desde la materia prima, pasando por todos los procesos necesarios hasta lograr los artículos terminados.

Mercadotecnia: La cual debe coordinar todos los factores que aseguran la distribución de los productos desde la fábrica hasta el consumidor final.

c) Asesoramiento.

Nivel jerárquico ocupado por varios departamentos que apoyan a la dirección y a la operación, realizando actividades que no son objeto de la empresa pero que ayudan a lograr los objetivos. Hay que hacer notar que el número de departamentos será de acuerdo a la magnitud del negocio.

d) Información.

Esta función se encargará de:

El registro de las operaciones financieras, la preparación de informes y su correcta interpretación, así como de puntualizar las desviaciones a las políticas, sus causas y en caso de no ser efectivas las correcciones o medidas adaptadas para corregirlas por los jefes de los departamentos, sugerir otras medidas a las personas que corresponden a niveles más altos.

El encargado debe realizar una minuciosa labor cuidando de todas las políticas, no sólo vigilando el ejercicio de su presupuesto general, éste será uno de sus instrumentos pero deberá vigilar otras áreas de la empresa.

### **1.1.3. Etapas de la administración**

Las etapas de la administración son:

a) Planeación.

La planeación fundamentalmente es una elección, por lo tanto tiene que referirse a una actividad futura cuya orientación debe ser trazada de antemano. La American Management Association la define así "La planeación consiste en determinar lo que se debe hacer, cómo debe hacerse, qué acción debe tomarse, quién es responsable de ella".



b) Organización.

La organización es una etapa del proceso administrativo destinada a determinar qué es lo que debe hacerse para lograr el objetivo de la empresa mediante el establecimiento de funciones, dividiendo el proceso integral funcional en las partes que están en aptitud de desempeño, estableciendo con toda la acuidad posible la manera en que la fuerza de trabajo y los medios materiales de que se dispone queden debidamente coordinados, no interfiriéndose en su radio de acción o autoridad con las demás funciones, es por esto que se considera que la organización es la parte más importante de la vida de una empresa, puesto que es el factor decisivo de su éxito o su fracaso.

c) Integración.

Esta es la etapa aplicativa o de objetivación de los planes y sistemas para obtener los planes previstos.

d) Dirección.

La función gerencial de dirección se define como el proceso de influir sobre las personas para que contribuyan a las metas u objetivos de la empresa.

e) Control.

El control consiste en verificar si todo ocurre de conformidad con el plan adoptado, con las instrucciones recibidas y emitidas de antemano, con los principios establecidos, y tiene como fin señalar nuestras debilidades y errores a fin de rectificarlos e impedir que se produzcan nuevamente; actúa sobre todo cosas, personas y acciones.

**1.1.4. Cuadro sinóptico de las entidades**

1.1.4. Cuadro sinóptico de las entidades		<i>Fines</i>	
Entidades	Públicas	Nación Estados Municipios Organismos Descentralizados Organismos Desconcentrados Empresas de Participación Estatual al 100%	Lucrativas y no lucrativas
	Mixtas	Empresas de Participación Estatual a menos del 100%	Lucrativas y no lucrativas
	Privadas	Personas Físicas  Personas Colectivas o Morales	Lucrativas y no lucrativas  Lucrativas y no lucrativas
	<i>Actividades de las entidades</i>	<i>Estructura jurídica</i>	
	Política		
	Servicios Públicos	Sociedad Mercantil	
	Bancarias y de Seguros y Fianzas	Sociedad Civil	
	Industriales	Asociación Civil	
	Comerciales	Personas Físicas	
	Agrícolas	Participación	
	Ganaderas	Organismos creados por Leyes o Decretos	
	De Servicio	Sociedades Cooperativas	
	De Beneficencia, Científicas y Culturales	Sociedades Mutualistas	
	De Seguridad Social	El Fideicomiso	

## **1.2. LOS ESTADOS FINANCIEROS**

Los estados financieros, son los estados numéricos que se formulan con el objeto de suministrar periódica u ocasionalmente a los propietarios, administradores, acreedores, instituciones de crédito y público en general, información acerca de la situación financiera y desarrollo a que ha llegado o se encuentra la empresa, ya que dichos estados son consecuencia de las operaciones realizadas durante el ejercicio o periodo que comprenden.

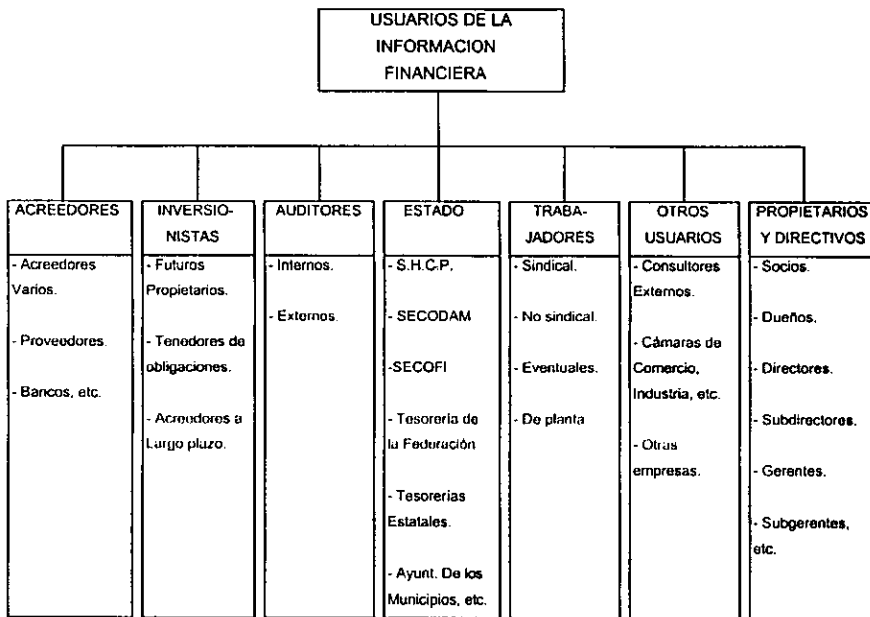
Su confección se sujeta a ciertas reglas y principios convencionales según el uso a que se destinen como finalidad de ser el resumen de la aplicación de determinados principios, reglas y sistemas contables de por sí convencionales, para definir los hechos jurídicos y económicos que se realizan en los negocios y además, porque se preparan destacando los datos e informaciones que desean los interesados en los mismos, bajo el procedimiento de ordenar en cuentas, los hechos y operaciones que ocurren durante el desarrollo y funcionamiento de la empresa.

Por lo tanto los estados financieros nos muestran la forma por la cual las entidades económicas conjugan los recursos disponibles para alcanzar sus objetivos, también nos muestran la eficiencia de la dirección de la entidad económica en la administración de los recursos materiales que le fueron encomendados.

La información financiera es parte importante de la entidad económica para que se tomen mejores decisiones en base a la información que presentan, debemos de contar con un sistema de captación de las operaciones que nos den la oportunidad de medir, clasificar, registrar y resumir con la suficiente claridad en términos monetarios, las operaciones y hechos de carácter financiero, de esta forma la administración puede desarrollar actividades que le permitan captar, medir, planear y controlar las operaciones diarias de la entidad, así como estudiar las fases del negocio para contar con un sistema de información financiera que pueda servir a las personas interesadas en la entidad.

### 1.2.1. Importancia de los estados financieros

La información financiera, que la contabilidad produce, interesa tanto a los propietarios y directivos de las entidades, como a otro tipo de usuarios que requieren de esta clase de información para satisfacer sus diversas necesidades financieras.



Los usuarios de la información financiera, de las entidades, pueden ser clasificados desde dos puntos de vista, a saber:

- A) Usuarios internos.
- B) Usuarios externos.

Se consideran usuarios internos de la información financiera, que genera una entidad, a:

- a) Los propietarios.
- b) Los directivos.
- c) Los trabajadores.

Los propietarios utilizan la información financiera para:

- 1.- Observar el rendimiento o utilidad que se va alcanzando.
- 2.- Vigilar los costos y egresos que se han obtenido.
- 3.- Evaluar las utilidades para saber si éstas son: adecuadas, razonables y suficientes.
- 4.- Vigilar que su inversión esté garantizada, etc.

Los directivos de la entidad usan la información financiera para:

- 1.- Efectuar estudios y desarrollar acciones que incrementen los ingresos.
- 2.- Disminuir los costos y gastos de la entidad.
- 3.- Evaluar la posibilidad de obtener créditos externos.
- 4.- Llevar el control financiero de la entidad.
- 5.- Para efectos estadísticos, etc.

Por su parte, los trabajadores requieren esta información para:

- 1.- Calcular y revisar su participación de utilidades.
- 2.- Lograr mejores prestaciones sociales, etc.

B) Externos.

Se consideran usuarios externos de la información financiera, de las entidades a:

- a) El fisco.
- b) Auditores externos.
- c) Inversionistas.
- d) Acreedores y proveedores.
- e) Otros organismos y usuarios.

Las finalidades que persiguen los usuarios anteriores al revisar los estados financieros de las entidades son, entre otras:

- 1.- Controlar la correcta determinación y cumplimiento del pago de los impuestos (Fisco).
- 2.- Efectuar estimación de impuestos a los evasores de la política fiscal (Fisco).
- 3.- Para comprobar la razonable exactitud de las cifras plasmadas en los estados financieros (Auditores Externos).
- 4.- Para evaluar la situación financiera de la entidad y ver la factibilidad de invertir en ella (Inversionistas).

5.- Para determinar la seguridad y rendimiento de la inversión en los financiamientos otorgados a ella (Proveedores y acreedores).

6.- Para estudiar su situación financiera y evaluar la posibilidad de otorgarle créditos (Bancos).

7.- Para llevar estadísticas de entidades de una actividad o giro determinado (otros organismos y usuarios).

### **1.2.2. Clasificación de los estados financieros**

Los estados financieros los podemos clasificar en dos tipos; principales o de uso general, los cuales tienen un interés especial para las personas, ya que éstos muestran los aspectos fundamentales de las operaciones de las entidades y los accesorios, los cuales proporcionan información analítica y detallada de las principales operaciones.

Los estados financieros básicos conforme al Boletín B-1 (Objetivos de los estados financieros) de principios de contabilidad generalmente aceptados son:

- A) Estado de situación financiera o balance general.
- B) Estado de resultados.
- C) Estado de variaciones en el capital contable.
- D) Estado de cambios en la situación financiera.

Los estados financieros accesorios son

- A) Estado de costo de lo vendido.
- B) Estado de costo de producción.
- C) Estados especiales.

Limitaciones

Los estados financieros no proyectan todos los aspectos de tipo económico que afectan a la entidad. Una de las limitaciones es que no nos mencionan los recursos humanos, ya que éstos no pueden ser valuados en términos monetarios, además existen otros aspectos que no pueden ser valiables como son:

- A) Capacidad de la administración.
- B) Ubicación física de la entidad, respecto a las fuentes de abastecimiento.
- C) Eficiencia de los transportes.
- D) Condiciones de mercado.

E) Condiciones de la rama industrial.

F) Régimen legal.

Por otra parte los estados financieros no son exactos, ya que muestran conceptos valuados en unidades monetarias, las cuales se encuentran sujetas a constantes fluctuaciones y las operaciones que se registran bajo juicios personales y principios de contabilidad, lo que nos permite optar por diferentes alternativas para la cuantificación de las operaciones, las cuales no conservan su poder adquisitivo y por el transcurso del tiempo pueden perder su significado a corto plazo.

Algunas entidades han tomado la decisión de corregir esta información llevando a cabo estimaciones del valor para mejorar dicha información, desprendiéndose de todo esto, se puede decir que las cifras contenidas de los estados financieros no representan valores absolutos y en consecuencia no ofrecen una medida exacta de su situación, ni de su productividad, por lo tanto la utilidad o pérdida no se conoce sino hasta su venta o liquidación.

### **1.2.3. Presentación de los estados financieros**

En la presentación del estado de situación financiera o de un estado en general deben proporcionarse algunos datos y seguir ciertas normas que se denominan reglas generales de presentación, y son:

- 1) Nombre de la entidad.
- 2) Título del estado financiero.
- 3) Fecha en la que se presenta la información o periodo que cubre.
- 4) Márgenes individuales que debe conservar cada grupo y clasificación.
- 5) Cortes de subtotales y totales claramente indicados.
- 6) Moneda en que se expresa el estado.

Es conveniente siempre que sea practicable, estudiar la posibilidad de eliminar decimales de la moneda en que se exprese el estado, para mostrar cifras en miles o millones, con el fin de facilitar su lectura.

### **1.2.4. Fecha de cierre de operaciones**

Toda entidad debe contar con una fecha para el cierre de sus operaciones la cual puede ser establecida en forma arbitraria dependiendo de las actividades que realice y sus necesidades, normalmente las entidades determinan como fecha de

cierre de operaciones el termino del año calendario, el cual tiene una gran ventaja ya que coincide con el ejercicio de las autoridades gubernamentales y de esta forma poder presentar información de tipo fiscal y estadístico que requiere el gobierno federal.

De conformidad con el artículo 172 de la Ley General de Sociedades Mercantiles, las sociedades anónimas que se encuentren bajo la responsabilidad de sus administradores, deben presentar a la asamblea de accionistas un reporte anual que incluye como mínimo:

- 1.- Un informe de los administradores sobre la marcha de la sociedad en el periodo, así como sobre las políticas seguidas por los administradores y, en su caso, sobre los principales proyectos existentes.
- 2.- Un informe en el que se declaren y expliquen las principales políticas y criterios contables y de información, seguidos en la preparación de la información financiera.
- 3.- Un estado que muestre la situación financiera de la sociedad, a la fecha de cierre del periodo contable.
- 4.- Un estado que muestre, debidamente explicados y clasificados, los resultados de la sociedad durante el lapso que corresponda.
- 5.- Un estado que muestre los cambios en la situación financiera durante el periodo.
- 6.- Un estado que muestre los cambios acaecidos durante el periodo contable, en las partidas que integran el patrimonio.
- 7.- Las notas que sean necesarias para completar o aclarar la información que suministren los estados financieros anteriores.

A la información anterior, se agregará el informe de los comisarios a que se refiere la fracción IV del artículo 166 de la Ley General de Sociedades Mercantiles.

La mayor parte de las entidades presentan anualmente los estados financieros para conocimiento del público en general y de los accionistas, con la finalidad de dar razón de los resultados obtenidos por la entidad, dentro de los estados financieros también se debe incluir información de tipo comparativa e histórica sobre los asuntos importantes de la entidad, tales como, ventas, utilidades,



distribución de dividendos, crecimiento, así como la investigación de nueva tecnología e ingeniería realizada o por realizar, modernización de las instalaciones, posibles inversiones en equipo para mejorar los productos existentes o introducir nuevos productos.

Por otra parte la Ley del Impuesto Sobre la Renta en su artículo 10, manifiesta que el impuesto del ejercicio se pagará mediante declaración que se presentara ante las oficinas autorizadas, dentro de los tres meses siguientes a la fecha en que termine el ejercicio fiscal.

#### **1.2.5. Estado de situación financiera**

El estado de situación financiera muestra, en unidades monetarias, la situación financiera de una empresa o entidad económica en una fecha determinada. Tiene el propósito de mostrar la naturaleza de los recursos económicos de la empresa, así como los derechos de los acreedores y de la participación de los dueños o accionistas. Si el estado de situación financiera es comparativo, muestra además los cambios en la naturaleza de los recursos, derechos y participación de un periodo a otro.

El estado de situación financiera comprende información clasificada y agrupada en tres categorías o grupos principales: activos, pasivos y patrimonio o capital. En cuanto a su importancia, es un estado principal y se considera el estado financiero fundamental.

A este estado se le denomina de varias maneras: balance, balance general, posición financiera, conciliación financiera, estado de activo, pasivo y capital y, actualmente estado de situación financiera, que es el nombre más apropiado, pues representa lo que contiene la situación financiera de la empresa.

Tradicionalmente se le ha llamado balance general, pero esta denominación está dejando de ser usada. El término balance general proviene del balance que hace por una parte la lista de los bienes de que se dispone y por otra la de los individuos, sociedades o instituciones que se reunieron en el negocio, o dicho de otra manera, las propiedades y la proporción en que intervienen los acreedores y los accionistas o dueños de tal propiedad, expresados en términos monetarios.

### **1.2.6. Estado de resultados**

El estado de resultados muestra los efectos de las operaciones de un ente económico y su resultado final en forma de un beneficio o una pérdida.

El resultado del estado modifica el capital contable del ente económico en el estado de situación financiera.

El estado de resultados muestra un resumen de los hechos significativos que originaron un aumento o disminución en el patrimonio de la entidad durante un periodo determinado.

En las operaciones de una empresa hay una distinción muy clara entre ingresos, costos y gastos, y así debe ser expresado en el estado de resultados.

Los ingresos son las cantidades percibidas por un ente económico como consecuencia de sus operaciones normales. Los costos y gastos, por el contrario, son las cantidades requeridas para la generación de los ingresos.

El estado de resultados es eminentemente dinámico en cuanto a que expresa en forma acumulativa las cifras de ingresos, costos y gastos resultantes en un periodo determinado, a diferencia del estado de situación financiera cuyo carácter es preponderantemente financiero.

Es de mencionar que el objetivo del estado de resultados, así como los criterios generales en cuanto a su estructura y contenido, se contemplan dentro del Boletín B-3 (Estado de Resultados), emitido por la Comisión de Principios de Contabilidad del Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A.C.

### **1.2.7. Estado de variaciones en el capital contable**

El estado de variaciones en el capital contable muestra los cambios en la inversión de los dueños o accionistas durante un periodo.

El estado presenta las alteraciones sufridas en el patrimonio de los socios, es decir, en las diferentes clasificaciones del capital contable durante un lapso o periodo determinado. A este estado también se le llama estado de cambios del capital contable.

Cuando durante un lapso determinado el capital social de una entidad no ha sufrido modificación, puede eliminarse del estado el renglón del capital social y

sólo incluir los cambios en las utilidades retenidas. Este caso sucede con frecuencia y al estado se le denomina estado de utilidades retenidas.

El estado de variaciones en el capital contable es un estado dinámico y es el enlace entre el estado de situación financiera y el estado de resultados; el primero, en lo relativo a las utilidades retenidas que forman parte del capital contable y, el segundo, a la utilidad neta del periodo.

La importancia de estos estados estriba en el interés que el accionista, socio o propietario de una entidad tiene en conocer las modificaciones que ha sufrido su patrimonio o la proporción que a él le corresponda durante el periodo. En forma secundaria, el estado tiene interés porque muestra los dividendos repartidos, las segregaciones que se hacen de las utilidades para fines generales o específicos (traspasos a las reservas de capital), así como las cantidades que se encuentran disponibles de las utilidades, para ser repartidas en forma de dividendos o para aplicarlas a fines generales específicos.

Es recomendable que todos los movimientos del estado de variaciones en el capital contable estén autorizados en actas o en estatutos. No se debe perder de vista que el capital contable es propiedad de los accionistas o socios y éstos deberán ordenar su manejo y distribución.

#### **1.2.8. Estado de cambios en la situación financiera**

El estado de cambios en la situación financiera se formula para informar sobre los cambios ocurridos en la entidad entre dos fechas. Constituye un reordenamiento de los cambios incluidos en el estado de situación financiera y en el estado de resultados, agregados de alguna información adicional.

El estado de situación financiera muestra los activos, pasivos y patrimonio de los socios o accionistas a una fecha determinada; el estado de resultados presenta el resultado de las operaciones en un periodo determinado. El estado que nos ocupa complementa, para el usuario, la información de los estados financieros sobre las fuentes u origen de los recursos de la entidad, así como su aplicación o empleo durante el mismo periodo, esto es, los cambios sufridos por la entidad en estructura financiera entre dos fechas.

Del estado de situación financiera se obtienen las fuentes u orígenes y los usos o aplicaciones de los recursos. Del estado de resultados se obtienen los cambios que ocurrieron en las utilidades retenidas (ingresos, costos y gastos) y explica el cambio por la operación del periodo.

A este estado se le ha conocido con diversos nombres, como estado de origen y aplicación de recursos o fondos, estado de fondos, estado de cambios en la situación o posición financiera, análisis de los cambios en el capital de trabajo, denominaciones que dependen principalmente del enfoque que se le dé en cuanto a su preparación y formas de presentación.

El estado de cambios en la situación financiera persigue dos objetivos principales:

1) Informar sobre los cambios ocurridos en la estructura financiera de la entidad, mostrando la generación de recursos provenientes de las operaciones del periodo.

2) Revelar información financiera completa sobre los cambios en la estructura financiera de la entidad que no muestran el estado de situación financiera, ni el estado de resultados.

La información se debe seleccionar, clasificar y resumir, de manera que el estado muestre en forma clara el resultado de las actividades de financiamiento e inversión, así como los recursos provenientes de las operaciones y los cambios en la estructura financiera durante el periodo a que se refiera. En los últimos tiempos este estado se ha orientado a presentar la generación y uso del efectivo.

Este estado es de gran utilidad para la administración de la entidad como una herramienta de control y planeación, tanto a corto como a largo plazo, ya que revela información muy valiosa como la capacidad de generar recursos antes y después de intereses e impuestos, y las necesidades futuras de financiamiento.

Cuando una empresa elabora su planeación financiera y resulta una posición deficitaria de recursos provenientes de las operaciones antes de efectivo, intereses, impuestos y financiamientos (considerando sólo el mantenimiento de su capacidad instalada), el negocio debe ser estudiado y analizado porque su vida futura estaría sujeta a endeudarse sistemáticamente, incluso a quedar fuera de solvencia y liquidez. En tales condiciones deberá replantearse el negocio, al

revisar con cuidado su ciclo a corto plazo -entre otros factores, mejorar su rotación de cuentas por cobrar e inventarios-, eliminar algunos productos o líneas de productos; cambiar la estrategia de comercialización de sus productos, revisar su capacidad productiva, etc. Todo esto es con el propósito de generar recursos provenientes de las operaciones antes de intereses, impuestos, efectivo y financiamiento, que permitan a la empresa tener una vida futura.

Es de mencionar que el Boletín B-12 (Estado de Cambios en la Situación Financiera) emitido por la Comisión de Principios de Contabilidad del Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A.C. contiene las disposiciones relativas a la preparación y presentación de dicho estado.

### **1.3. LA ACTIVIDAD FINANCIERA DENTRO DE LA EMPRESA**

Se puede decir que la función financiera en sus aspectos fundamentales es similar dentro de todas las entidades, es decir en la mayoría de las entidades existen problemas de tipo financiero, cualquiera que sea la magnitud y naturaleza de la entidad, pero las características fundamentales del trabajo a realizar son genéricos por naturaleza.

Varios aspectos de la función financiera son llevados a cabo por los directivos, el presidente, el vicepresidente o los comités de administración.

Las decisiones de carácter financiero suelen ser tomadas por la junta de directores o la persona que se encuentra a cargo de las finanzas, los cuales tienen una responsabilidad importante para que se adopten medidas acertadas dentro de las áreas funcionales de la entidad.

Podemos clasificar a las entidades en pequeñas, medianas o de gran magnitud, en cada una de estas entidades la forma de organización para llevar a cabo la función financiera es diferente.

Así podemos decir que en las entidades pequeñas el jefe de la misma asume de manera directa y completa toda la responsabilidad en las áreas de la dirección. En la empresa mediana se asignan responsabilidades de la función financiera a funcionarios como puede ser el gerente general, gerente financiero o el contralor.

En las entidades de mayor magnitud, la actividad financiera se divide entre el tesorero y el contralor los cuales reportan a un gerente de finanzas. El ejecutivo

financiero por lo regular dentro de las entidades es el que ocupa el mas alto rango dentro de los funcionarios y por lo general reporta directamente al presidente o directivos de la entidad y es un miembro importante dentro del grupo directivo.

El objetivo financiero, unido al económico, es maximizar el valor de la empresa, generar valor agregado para los accionistas, obtener un rendimiento, producir riqueza, utilidades. En pocas palabras: la misión fundamental puede expresarse en vender y ganar.

La ventaja competitiva se vuelve fundamental en la estrategia de la empresa para participar en su mercado, atendiendo a las nuevas condiciones de apertura, el proceso de globalización del comercio y en el caso concreto de México, su asociación al Mercado Común de Norteamérica. Las circunstancias especiales por las que atraviesa nuestra economía hace más relevante la necesidad de que la empresa sea competitiva, dadas las nuevas condiciones de mundialización de la actividad económica.

Las empresas requieren, para ser competitivas y asegurar su presencia y permanencia en el mercado, desarrollar una ventaja, una diferencia frente a la competencia, de acuerdo con las condiciones bajo las cuales operan, la tecnología que manejan y la calidad de los procesos, más una gestión eficiente. Si la empresa vende, y vende bien, desplazará su producto en el mercado, haciendo un uso eficiente de la capacidad instalada, maximizando el uso de sus activos y, si tiene una gestión eficiente, recuperará oportunamente sus cuentas por cobrar, generando liquidez financiera. No olvidemos que la liquidez financiera nace como consecuencia de una participación eficiente de la empresa en su mercado. La liquidez nace con las ventas, si la empresa vende genera flujos, si cuenta con una administración adecuada. La ventaja competitiva, una diferencia en el producto, en el precio o en el servicio, son la clave fundamental de la liquidez o flujo de efectivo adecuado a las necesidades de la empresa. (Ver punto 1.3.1.)

### 1.3.1. Objetivos de la empresa

<b>Económico:</b>	Estar en el mercado Satisfacer necesidades Atender una demanda Desplazar un producto Posicionarse en el mercado Tener una ventaja competitiva <b>VENDER</b>
<b>Financiero:</b>	Maximizar el valor de la empresa Generar valor agregado Obtener un rendimiento Producir riqueza Dar utilidades <b>GANAR</b>

El riesgo es inherente a la actividad empresarial. Hay muchas formas de definir y visualizar los riesgos implícitos en la actividad empresarial, pero cualquiera que sea la forma de identificarlos, tendremos que aceptar que cuando hablamos de empresa estamos hablando de riesgo y que éste no se puede eliminar, ni siquiera valga tal vez el esfuerzo de minimizarlo.

Lo fundamental es saber con claridad qué riesgos queremos y podemos tomar. Para que se dé esto, será necesario que la empresa defina con claridad y solidez sus objetivos y estrategias, en un horizonte de tiempo suficientemente amplio. No podemos dejar de mencionar que el riesgo surge como consecuencia de la incertidumbre por la incapacidad de los seres humanos de saber qué ocurrirá en el futuro. Esta imposibilidad genera incertidumbre y en la medida que ésta aumenta, el riesgo de que las cosas no ocurran como estaban previstas, se incrementa. En el ámbito financiero, cuando esto ocurre, los plazos de inversión de los capitales se reducen radicalmente y los rendimientos se incrementan en forma importante.

Cuando hablamos de los dos objetivos básicos de la actividad empresarial existen posibilidades de que no se cumplan, ante la imposibilidad de controlar los eventos que se dan en el ámbito macroeconómico, político y social. Todo lo que sucede en

el ámbito que rodea a la empresa no es controlable, por lo que los escenarios más probables de comportamiento de la economía se suponen, se planean. Es aquí en donde ubicamos el riesgo económico de la empresa, su riesgo de mercado, el no controlado puesto que se ubica en el ámbito macro.

Este riesgo de mercado se evalúa en función de la estabilidad de la demanda. En la medida en que la demanda resiente los efectos positivos o negativos del ámbito macroeconómico, político y social, en esta forma podremos medir la magnitud del riesgo de mercado de la empresa. Horizontes amplios en el tiempo, de estabilidad y crecimiento de la demanda, representarán oportunidades para desplazar los bienes que se producen y, consecuentemente, la utilización de la capacidad instalada.

Por contra, debido a la incertidumbre del ámbito, no se muestra un horizonte en el tiempo suficientemente amplio, de potencial para desplazar los productos de la empresa, generándose una subutilización de la capacidad establecida. En términos relativos, mercados estables y crecientes expresan un bajo riesgo de mercado. La inestabilidad de la demanda representará un mayor riesgo.

Desde el punto de vista financiero, el riesgo queda identificado en relación con el nivel de apalancamiento, el tamaño de la deuda. A mayor endeudamiento, en términos relativos, mayor riesgo. En la medida en que el nivel de deuda es menor relativamente, existirá un menor riesgo. Este es el riesgo sobre el que sí se tiene control, en términos relativos, puesto que el nivel de riesgo depende de las decisiones que se toman sobre la forma de financiar los requerimientos derivados de la actividad económica. La empresa decide cómo proveerse de recursos para cubrir sus necesidades de corto y largo plazo.

Sin embargo, decíamos que el financiero es el riesgo controlado por la empresa en términos relativos, ya que a pesar de que depende de la estrategia diseñada en su proceso de planeación, las condiciones del entorno macroeconómico son las que establecen las reglas del juego en el comportamiento de los mercados financieros y que se traducen en índices inflacionarios mayores o menores, lo cual tiene un efecto en las tasas de interés y el tipo de cambio.



Estos tres indicadores de la economía financiera deben mostrar tendencialmente y en forma consistente un comportamiento que se reflejará en una misma dirección, es decir, si la inflación sube, las tasas de interés y el tipo de cambio tenderán a subir, y a la inversa, en la medida en que la inflación disminuye, las tasas de interés se ajustarán a la baja y la moneda (tipo de cambio) se apreciará frente a otras divisas, aunque podría darse coyunturalmente y en periodos muy cortos tendencias asimétricas, debido a niveles muy superiores al crecimiento de la inflación en las tasas de interés o una situación de subvaluación de la moneda, que permitan mantener un tipo de cambio sin variación.

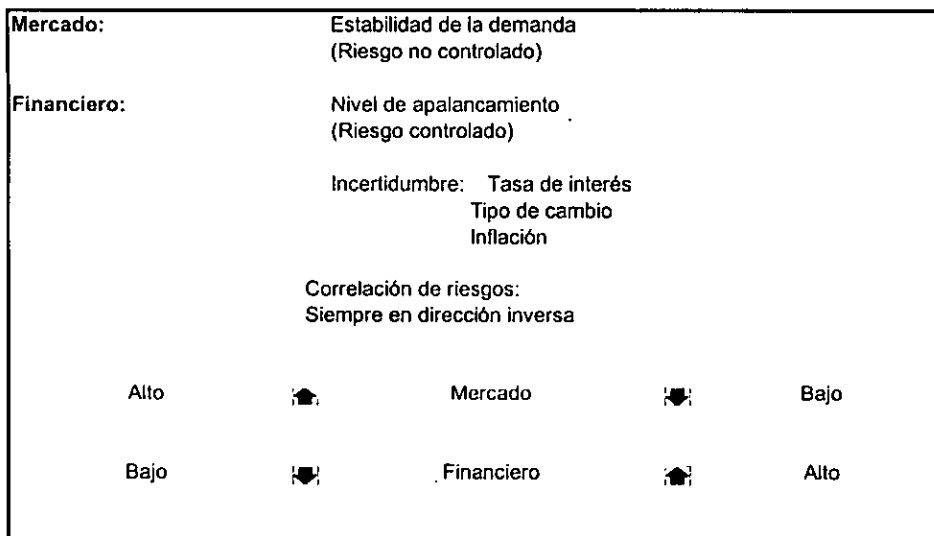
Sin embargo, estos comportamientos asimétricos de estos tres estabones de la economía financiera que siempre van unidos, tendrán que observarse con cuidado por los riesgos que esto representa en términos de una apreciación del tipo de cambio, que fácilmente puede traspasar el nivel de equilibrio, produciéndose situaciones de sobrevaluación de la moneda.

Lo mismo puede ocurrir con las tasas de interés; ofrecer altas tasas reales de rendimiento al ahorrador tiene un efecto negativo en la actividad económica al elevar los costos de financiamiento para los agentes que participan en la economía real, lo que puede generar una menor actividad económica por el diferimiento o cancelación de proyectos de inversión, debido a los altos rendimientos que tendrían que generar para cubrir el costo de capital.

Esto nos lleva a concluir, con base en la evidencia empírica de muchas empresas, que debe existir una correlación adecuada entre el riesgo de mercado (el que no se controla) y el riesgo financiero (el controlado) y que esa correlación debe mostrarse en dirección inversa, es decir, a un alto riesgo de mercado debe manejarse un bajo riesgo financiero, y al contrario, a un bajo riesgo de mercado puede mantenerse un alto riesgo financiero.

Es el mercado el que fija la pauta para una definición adecuada de la estrategia financiera de la empresa. Es el mercado en donde se tiene la fuente de la liquidez, puesto que es ahí en donde la empresa realiza su actividad económica, la razón de ser la empresa. (Ver punto 1.3.2.)

### 1.3.2. Riesgos de la empresa



Al realizar la empresa su actividad en el mercado, surge la necesidad de establecer los escenarios macroeconómicos, políticos y sociales, que se esperan dentro de un horizonte de tiempo determinado, a fin de que, con base en el comportamiento esperado de su mercado en relación con la estabilidad y crecimiento de la demanda, la empresa pueda definir sus objetivos y estrategias, para optimizar su posicionamiento en el mercado y maximizar la generación de valor agregado en beneficio de los accionistas.

La definición de estos escenarios tendrá que darse bajo diferentes expectativas de comportamiento de la economía, considerando las condiciones presentes de la economía en general y del sector específico en el que se ubica el mercado de la empresa, en especial; así como de la política económica del gobierno, los efectos de la economía global y los eventos que se espera que ocurran en el horizonte de tiempo establecido.

No se pueden tomar decisiones de invertir, ni definir estrategias de participación en el mercado, si no se cuenta con los escenarios de comportamiento esperado de la economía y los efectos en éstos de los aspectos políticos y sociales. Consecuentemente, no podrá hacerse un diseño del futuro deseado por la

empresa por medio de la planeación, si no se parte de un escenario probable del ámbito macroeconómico.

En la definición del escenario probable, tendrán que tomarse en consideración aquellos aspectos positivos y negativos que se considera que ocurrirán en el futuro, por lo que es aconsejable que se consideren los escenarios optimistas y pesimistas (los extremos), lo que permitirá desarrollar simulaciones bajo diferentes premisas y supuestos que lleven a definir el escenario más probable, que servirá como supuesto básico bajo el cual se construirá el plan estratégico de la empresa. Esto permitirá elaborar un diagnóstico amplio y bien fundamentado, expresado en un análisis de las amenazas y oportunidades que este entorno representa para la actividad de la empresa. En este diagnóstico deberán considerarse los aspectos de naturaleza genérica que afectan a la actividad empresarial, como inflación, tasas de interés, tipo de cambio, crecimiento de la economía, generación de ahorro, manejo de las finanzas públicas, política monetaria, comportamiento del sector externo, etc.

Asimismo tendrán que considerarse aspectos específicos relacionados con la actividad de la empresa y su mercado, como tendencia del mercado, competencia, cambio de hábitos en el consumidor, innovación tecnológica, aparición de nuevos productos o competidores, etc.

A la luz de este diagnóstico externo, tendrán que definirse las fortalezas y debilidades de la empresa; debilidades que, mediante un proceso planeado, tenderán a eliminarse o aminorarse a fin de que el efecto de las amenazas no genere impactos significativos y, por otro lado, acrecentar y afianzar las fortalezas, para optimizar el aprovechamiento que el ámbito (el mercado) presenta en función a las oportunidades.

#### **1.4. LA FUNCION DE LA PLANEACION FINANCIERA**

La planeación financiera es una técnica que reúne un conjunto de métodos, instrumentos y objetivos con el fin de establecer en una empresa pronósticos y metas económicas y financieras por alcanzar, tomando en cuenta los medios que se tienen y los que se requieren para lograrlo.

También puede decirse en forma más simple que la planeación financiera es un procedimiento en tres fases para decidir qué acciones se deben realizar en lo futuro para lograr los objetivos trazados: planear lo que se quiere hacer, llevar a cabo lo planeado y verificar la eficiencia de cómo se hizo. La planeación financiera a través de un presupuesto dará a la empresa una coordinación general de funcionamiento.

*Planear lo que se quiere hacer:*

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

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

*Llevar a cabo lo planeado:*

Para llevar a cabo lo planeado se requiere organización, ejecución y dirección. La organización es un requisito indispensable en el proceso presupuestado que conceptualmente identifica y enumera las actividades que se requieren para lograr los objetivos de la empresa, agrupándolas en razón de unidades específicas de

dirección y control, a las que se debe definir claramente su grado de autoridad y responsabilidad.

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

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

Al hablar de ejecución se requiere necesariamente dirección, que es la función encargada de guiar a las personas para alcanzar por medio de su actividad los objetivos que se han propuesto.

*Verificar la eficiencia de cómo se hizo:*

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

Las cinco funciones -planeación, organización, integración, dirección y control- están interrelacionadas. La ejecución de una función no cesa totalmente antes de que se inicie la siguiente: La secuencia debe adaptarse al objetivo específico o proyecto en particular.

A partir de una planeación estratégica, con una definición actualizada, realista y ambiciosa de su misión, objetivos bien cuantificados en relación a crecimientos y posicionamiento en el mercado y las tasas de rendimiento, es como se podrán

diseñar los planes de acción operativos de donde saldrá la definición de las necesidades de recursos para que la empresa logre sus objetivos.

Con la definición de los requerimientos de recursos financieros para inversiones de corto plazo (capital de trabajo) y de largo plazo (proyectos), se inicia el proceso de planeación financiera, que es un proceso de largo plazo y no puede darse si no se conoce con precisión cuáles son los objetivos económicos de la empresa, la estrategia a seguir y las necesidades de recursos para alcanzar los logros propuestos.

Una buena estructuración de los planes operativos de largo plazo asegura el seguimiento para el cumplimiento de los objetivos. Los planes son la expresión de los objetivos y estrategias en términos de acciones específicas orientadas al mercado, a los procesos de producción y comercialización.

El tiempo es factor crítico en la administración de la empresa; en el largo plazo todo es posible. Conforme el tiempo se reduce, la capacidad de reacción es más limitada. Consecuentemente, en la medida en que nos aproximamos al corto plazo, se requiere un monitoreo y un seguimiento de las acciones de acuerdo con los planes para asegurar el logro de los objetivos, lo que demanda planes detallados y cuantificados en términos monetarios, definiendo con toda precisión las acciones en el tiempo, lugar, magnitud y responsabilidad.

De aquí nace el concepto conocido como presupuestos o control presupuestal, que son la expresión en términos monetarios de los planes en la porción correspondiente al corto plazo. (Ver punto 1.4.1.)

Así como a nivel macro las finanzas son la palanca para que la economía real funcione en forma eficiente, crezca y se desarrolle, generando una derrama de beneficios a todas las capas sociales, la administración financiera en la microeconomía se encarga de manejar la palanca a fin de que la actividad económica, que realiza la empresa en el mercado, se dé con la mayor eficiencia posible.

### 1.4.1. Escenarios macroeconómicos

		Optimista ➔ Pesimista	Probable
	Externo: Interno:	Amenazas Debilidades	Oportunidades Fortalezas
<b>Largo Plazo</b>	¿Qué?	En qué negocio estamos: misión Objetivos Estrategias	
	¿Cómo?	Planes (quién, cuándo) Definición de necesidades Requerimientos de capital financiero Corto plazo: capital de trabajo Largo plazo: proyectos (productos-mercados)	
	Lo financiero	Estrategia para la obtención de capital financiero (estructura) Palanca (riesgo financiero) Capital de riesgo Costo de capital	
<b>Corto Plazo</b>		Presupuestos detallados	
		(Seguimiento: monitoreo para el logro de objetivos) Son la expresión en términos monetarios de los planes en la porción del corto plazo	

Una función financiera bien manejada debe evitar que la actividad operativa de la empresa se vea afectada por una inadecuada o no oportuna asignación de recursos, de acuerdo con las necesidades que conforman el ciclo operativo de la empresa: comprar, producir y vender.

Partiendo de la definición de las necesidades de recursos de la empresa para la realización de sus fines, la función financiera (planeación) se inicia con la definición de las estrategias para la obtención de los recursos en los mercados financieros, previa definición del nivel de riesgo (palanca) que se desea mantener

y consecuentemente, el establecimiento de la estructura deseada (mezcla de instrumentos de deuda y capital de riesgo).

Esta definición estratégica deberá contener las alternativas de financiamiento a través de los intermediarios y el abanico de opciones en términos de instrumentos, lo que permitirá definir el costo ponderado de los recursos que se demandan. Con base en la estrategia financiera, la empresa podrá concurrir a los mercados a fin de negociar con los intermediarios la solución más adecuada a sus necesidades en cuanto a montos, plazos y costo de dinero.

Las necesidades definidas en el plan de largo plazo deberán expresarse en términos monetarios y la asignación de los recursos se hará de acuerdo con la viabilidad y prioridades determinadas. Estas necesidades se clasifican en requerimientos de corto plazo o de capital de trabajo y los de largo plazo o proyectos.

Cuando hablamos de proyectos de inversión de largo plazo, partimos de la premisa de que la magnitud de los recursos que se requieren y los tiempos de recuperación de la inversión demandan un proceso muy cuidadoso y por fases de evaluación de la viabilidad, que estará primariamente determinada por el mercado. Es el mercado el que representa la viabilidad de un proyecto. Si no hay mercado no existe razón para llevar a cabo la inversión, ya que se invierte en función de una oportunidad, una demanda no satisfecha.

El otro aspecto de la viabilidad en las asignaciones de recursos a largo plazo radica en la potencialidad de la empresa para manejar procesos de calidad, con una tecnología adecuada y a niveles de eficiencia que aseguren márgenes razonables, que representen la posibilidad de obtener flujos futuros que generen un rendimiento y una recuperación en el tiempo de maduración del proyecto.

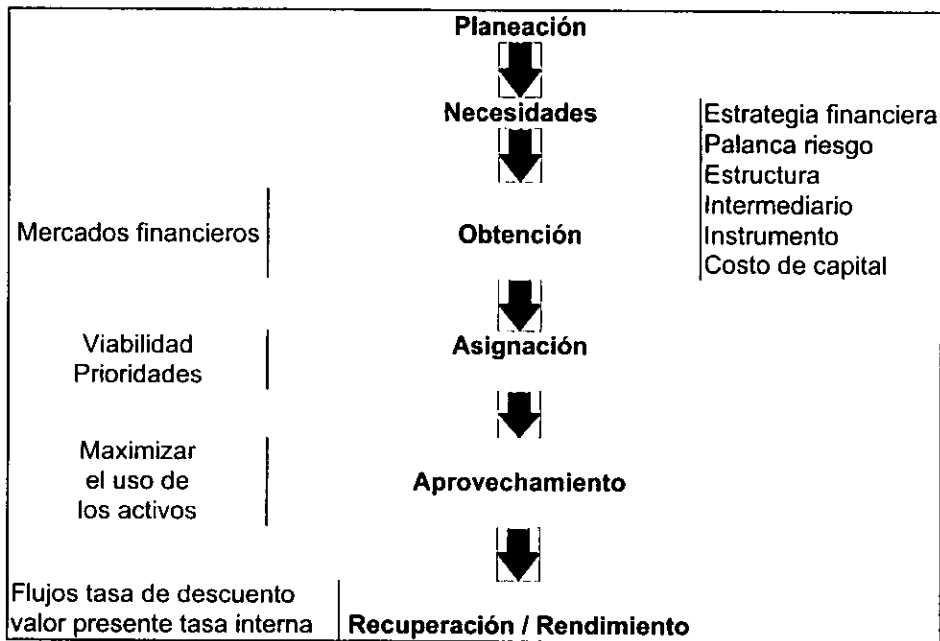
Una vez que los recursos han sido asignados, como parte de la función financiera, tendrá que asegurarse el aprovechamiento de estos activos, para lo cual una herramienta útil es el manejo de los indicadores o medidores financieros (razones). No debemos olvidar que en la medida en que se maximiza el uso de los activos, se da un proceso creciente de generación de utilidades. Se incrementan las utilidades cuando con el mínimo de inversión (activos) se genera el máximo de



actividad (producción-ventas) lográndose una mayor productividad (hacer más con menos).

Finalmente deberá darse, si hicimos lo que se debía hacer y lo hicimos bien, una recuperación con un rendimiento, lo que permitirá retornar el capital a nuestro proveedor de recursos o reciclar estos asignándolos a otros proyectos (productos-mercados). (Ver punto 1.4.2.)

### 1.4.2. La función financiera



### 1.5. CARACTERISTICAS DE LA FUNCION FINANCIERA

Según Hunt, Williams y Donalson, en su libro Financiación Básica de los Negocios, establecen que la función financiera es sencillamente el esfuerzo para proporcionar los fondos que necesitan las entidades en las más favorables condiciones y a la luz de los objetivos del negocio y dividen la función financiera en tres partes:

- A) Efectivo
- B) Obtención y administración de fondos

### C) Vigilar la correcta utilización de los fondos

#### A) Efectivo

Todas las operaciones de una entidad involucran directa o indirectamente efectivo, finanzas se relaciona con todo lo que interviene en la dirección de una empresa para lograr que cuente con fondos suficientes para cubrir las deudas corrientes y respaldar los planes de acción.

#### B) Obtención y administración de fondos

Esta es la teoría que ha dominado tradicionalmente el trabajo académico de la administración financiera. La definición de finanzas se refiere a la obtención de fondos, ampliándose desde luego para cubrir un estudio de los instrumentos financieros, instituciones y prácticas requeridas para llegar a obtener los fondos necesarios; también se ocupa de las relaciones legales y contables entre una entidad y su fuente de fondos, incluyendo entre estos recursos: la redistribución de utilidades y activos. En términos económicos, este alcance de la función financiera supone que la demanda de fondos de capital y las decisiones de gastos que dan origen a esta demanda se llevan a cabo en cualquier lugar dentro de la entidad y atribuye a la política financiera solamente a la tarea de determinar la mejor forma de obtener fondos mediante la combinación de los recursos disponibles.

### C) Vigilar la correcta utilización de los fondos

La función financiera es vista propiamente como parte integral de la administración general. Desde el punto de vista más amplio la utilidad primordial de la política financiera es el inteligente uso de fondos y el proceso involucrado: es una comparación racional de las ventajas de los usos potenciales contra el costo de recursos hasta lograr las más amplias metas financieras que una entidad haya fijado. Dada esta información la función financiera está directamente enfocada a revisar y controlar decisiones, es el confiar o comprometer fondos a un nuevo uso o a uno que está en marcha.

Por lo tanto la función de finanzas esta relacionada con producción, ventas y otras funciones en una entidad cada vez que se tomen decisiones acerca de la adquisición o distribución de los activos. El alcance de la función de finanzas fue

escrito en 1925, para el número inicial de American Management Associations Financial Executive Series. El cual dice:

El trabajo del ejecutivo de finanzas demanda que este discuta sus puntos de vista con el ejecutivo de operación en cada división de su organización y está presionado a ver cada problema que se presenta no solo desde el punto de vista de su habilidad para financiar el proyecto, sino desde la perspectiva del ejecutor, quien considera el proyecto principal desde el punto de vista de obtener mayor eficiencia de operación.

También debe analizar el incremento o la reducción de gasto, estimar adecuadamente el probable aumento de utilidades y sopesar las ventajas de operación inherentes a la realización del proyecto contra el costo de un capital y su financiamiento, la determinación de su habilidad para procurar dicho capital y los métodos con los cuales el obtendrá, son algunos de los problemas del ejecutivo de finanzas. El aumento de eficiencia de operación debe ser estimulado, el efectivo y el crédito deben ser conservados y su conclusión y participación deben de encontrar el medio feliz, que no siempre resulta, entre los dos puntos de vista que existen en una propuesta.

El acceder de un lado, sin juzgar propiamente los factores que son sus propios problemas particulares, le pueden traer problemas y fracasos, por el otro lado sin parecer querer prestar ayuda y sin habilidad y empeño para señalar razones de peso con lógica diplomacia y tacto pueden destruir el espíritu de cooperación deseable en cualquier momento, matar la iniciativa del ejecutor, paralizar su ingenio y desbaratar la posibilidad de coordinación eficiente en los departamentos de la entidad.

La actividad principal del ejecutivo de finanzas demanda una realización constante de sus responsabilidades ante los accionistas de la entidad. La responsabilidad contraída insistirá en que el capital invertido debe traer un rendimiento razonable y debe procurarse capital adicional para expansiones necesarias que producen los mismos o mayores resultados.

Para que se puedan desempeñar con éxito estas obligaciones se crean funciones adicionales.

Una posición satisfactoria de crédito debe ser establecida con los bancos, sociedades e instituciones financieras y se debe entender los métodos de financiamiento, respetando el hecho de que el crédito bancario normalmente esta disponible para operaciones a corto y largo plazo.

El caso de las inversiones de capital, una de las políticas mas sanas es el financiamiento a través de una emisión de acciones y obligaciones.

Para el ejecutivo de finanzas cuya organización está recibiendo beneficios de clientes o empleados de la entidad que son accionistas existe además la tarea de asistir en la promoción y apoyo del crédito de la empresa entre los empleados, clientes y amigos que están al frente de un creciente número de socios satisfechos.

Esto se logra a través de la distribución de información entendible, confiable y manteniendo una relación optima con las personas poseedoras de valores, en este caso el ejecutivo financiero también es el responsable de la iniciación y mantenimiento de adecuadas políticas de ventas de los valores mencionados, ya sea que la distribución se haga a través de campañas, de empleados de vendedores de tiempo completo dentro de la entidad o a través de instituciones de crédito como puede ser la bolsa de valores.

La situación económica de la empresa se aprecia bajo el prisma del mercado que expresa un parámetro de valor relacionado con el potencial de generación de utilidades. La situación financiera presenta otra faceta de la empresa, referida a los niveles de liquidez expresados en su potencial de generación de flujo de efectivo para satisfacer sus necesidades operativas y cubrir el servicio de la deuda y la amortización de los financiamientos, lo cual está relacionado con el potencial de ventas y la calidad de la gestión del cuerpo directivo.

Asimismo, la situación financiera se aprecia a través de la estructura de la empresa (fuentes de obtención de recursos), lo que nos permitirá medir la solidez o grado de fortaleza financiera de la empresa. También la situación financiera expresará la capacidad para maximizar las utilidades (objetivo financiero) en función de su costo de capital. Finalmente la capacidad de responder, mediante su nivel de apalancamiento operativo, a los requerimientos del mercado

(capacidad de producción) son la base para asegurar una presencia y permanencia en el mercado.

De acuerdo con lo anterior, podemos visualizar al estado de situación financiera de la empresa (producto final de la contabilidad) como el informe que nos permite apreciar la verdadera situación financiera de la empresa en un momento dado.

El invento de la partida doble, hace poco más de quinientos años, espina dorsal de la técnica contable, representa la posibilidad de afirmar que en cada asiento contable (cargo y abono) tenemos un origen y una aplicación de recursos, salvo el caso de asientos contables que expresan reclasificaciones contables o transferencias entre cuentas, quedando exceptuados de este señalamiento los movimientos contables virtuales, como son los provenientes de la reexpresión de los estados financieros debido al efecto de la inflación y como consecuencia del registro de los desembolsos derivados de las operaciones realizadas (costo histórico).

Por lo tanto, la situación financiera expresa la forma en que la empresa ha obtenido los recursos monetarios para la realización de su actividad y la asignación que ha efectuado de los mismos en términos de inversiones. En otras palabras, los pasivos y el capital contable representan la obtención de los recursos y los activos las asignaciones de los mismos, o sea, que la situación financiera de la empresa es la forma en que se está financiando y el destino de los financiamientos de acuerdo con las necesidades de capital de trabajo y de activos de largo plazo.

En esta forma el balance general o estado de situación financiera, es un estado de origen y aplicación de recursos a una fecha determinada. Por el lado de los pasivos y el capital apreciamos en cierta forma el aspecto financiero (obtención de recursos) y en la parte de los activos de corto y largo plazo (inversiones para hacer y estar en el negocio), la actividad económica de la empresa.

Los recursos provenientes de deuda (pasivos) conforman lo que conocemos como palanca financiera. Esta nomenclatura expresa la naturaleza del endeudamiento: es la palanca en la que se apoya la empresa a fin de que los recursos obtenidos

mediante instrumentos de deuda sean el apoyo que le permitirá realizar plenamente y con la mayor eficiencia su actividad económica.

El capital contable o patrimonio de los socios o accionistas representan los recursos que identificamos como capital de riesgo, al ser aquellos recursos que no tienen una fecha determinada de retorno ni garantizado un rendimiento. Los aportantes de capital de riesgo esperan, consecuentemente, una utilidad que compense su costo de oportunidad y el riesgo inherente al destino de su ahorro.

La palanca financiera está representada por las deudas, que se clasifican en función del tiempo de devolución -pasivos de corto y largo plazo-. Los de corto plazo (menos de un año) están representados por los provenientes de la actividad económica que se realiza a través del aprovechamiento de los activos, generándose los pasivos operativos, derivados de las operaciones realizadas.

El ejemplo típico lo representan los proveedores y otros pasivos que nacen como consecuencia de los impuestos retenidos y generados, las estimaciones de gastos, que no representan momentáneamente desembolsos de efectivo. Estos pasivos tienen una fecha de cubrimiento y no generan carga financiera, sin que quiera decir que todos estos pasivos representan dinero sin costo sino que, como el caso de los proveedores, el costo del dinero de estos recursos durante el tiempo que se aprovechan, está considerado en el precio del bien o del servicio que recibimos.

Los pasivos de largo plazo, eminentemente financieros, con la porción de corto plazo que se incluye en los circulantes, son las deudas cuya fecha de retorno excede a un año.

Al clasificar los pasivos en corto y largo plazo, de acuerdo con una práctica inveterada, estamos reconociendo que el tiempo es el elemento crítico en la administración financiera: todo lo financiero son flujos de entrada y de salida, que se generan en el tiempo y es precisamente la misión financiera lograr coordinar esos flujos de entrada y de salida, en forma tal que los tiempos de generación y de devolución no afecten la liquidez de la empresa, por lo que se deberá buscar, en principio, que la obtención de recursos vía palanca financiera, se concentren

siempre en el largo plazo, a fin de que la empresa cuente con el tiempo adecuado en función de la generación de flujos.

De la forma en que se defina la estrategia financiera para la obtención de los recursos, quedará establecida la estructura financiera que expresa la solidez y genera el costo de capital, representado por los gastos financieros por el servicio de la deuda y el rendimiento mínimo esperado por los accionistas. El costo del dinero variará como consecuencia de las condiciones de liquidez y estabilidad de los mercados financieros (inflación, tasas de interés y tipo de cambio) y el riesgo inherente a la situación de la empresa en cuanto a su posicionamiento en el mercado y su situación financiera, que representará una menor o mayor tasa de interés aplicable a la palanca o, un mayor o menor rendimiento esperado por los accionistas.

Si vemos el balance por el lado de los activos, nos enfrentamos a las inversiones que la empresa tiene que llevar a cabo para poder realizar su actividad económica (estar y hacer negocio). Así como los pasivos y el capital contable son la expresión de la actividad financiera, los activos representan la actividad económica. La palanca y el capital de riesgo, si no se manejan adecuadamente, es una mezcla adecuada y en los tiempos requeridos, se convierten en presiones de liquidez, lo urgente. En cambio los activos expresan lo importante (el mercado).

Como lo financiero es tiempo y el tiempo representa flujo de entrada y salida (los negocios empiezan con dinero y terminan con dinero); la información financiera clasifica la obtención y asignación de los recursos de acuerdo con los tiempos de devolución de los pasivos y de generación o conversión de los activos en dinero. De esta manera las inversiones para hacer y estar en el negocio se clasifican de acuerdo al tiempo que tardan en convertirse en dinero.

Los activos de corto plazo o capital de trabajo representan las inversiones para hacer negocio, son la plataforma mediante la cual la empresa puede tener una presencia en el mercado y están representados fundamentalmente por inventarios, cuentas por cobrar y caja.

El capital de trabajo de una empresa tiene dos objetivos fundamentales: el económico, dar una respuesta eficiente a la demanda, servir de palanca para lograr los objetivos de crecimiento y posicionamiento en el mercado. El financiero, generar liquidez a fin de que la empresa, mediante los flujos de efectivo, pueda cubrir sus necesidades operativas y atender con oportunidad el servicio de la deuda y la amortización del capital.

La definición de la composición de los activos de corto plazo son fundamentalmente un problema operativo, que nace de los objetivos y estrategias del mercado. La razón de ser de los inventarios y de las cuentas por cobrar son los de satisfacer los requerimientos de producción y ventas.

Los inventarios representan ventas futuras, las cuentas por cobrar son ventas pasadas. Sin embargo, el criterio financiero tiene que considerarse bajo la premisa de que con la mínima inversión generar la máxima actividad y monitorear, mediante los medidores financieros aplicados a las operaciones y resultados, que se están cumpliendo los objetivos de retorno y rendimiento de las inversiones.

Por lo que se refiere a las inversiones de largo plazo (activos fijos), éstas representan la infraestructura necesaria para que la empresa pueda operar; son las inversiones para estar en el negocio, lo que representa la capacidad de producción en términos de las inversiones en planta y equipo (apalancamiento operativo).

De la estructura o capacidad instalada dependerá el potencial de expansión de la empresa, el manejo de una tecnología y, consecuentemente, la calidad de los procesos y de los productos, así como la eficiencia en la producción reflejada en costos que garanticen la obtención de márgenes adecuados.

Las inversiones en activos de largo plazo son las inversiones del futuro, pues son las que soportan la presencia y permanencia de la empresa en su mercado, los que dan competitividad. Las inversiones de corto plazo o capital de trabajo sólo representan una capacidad de respuesta limitada al mercado. Si no se cuenta con una retroalimentación de productos, que cubra las necesidades de reposición del inventario, conforme se va desplazando de acuerdo a la demanda, la capacidad



de respuesta a ésta puede verse limitada o entorpecida, por lo que las inversiones de corto plazo son las del "presente" por su escasa cobertura en el tiempo.

La capacidad de producción o nivel de apalancamiento operativo se establecerá con base en el potencial del mercado, en un horizonte de tiempo amplio a fin de lograr un adecuado retorno de los capitales invertidos. Esta estructura productiva genera un nivel de gastos fijos o del período, en términos de las necesidades de apoyos de operación, como los gastos indirectos de fábrica, las depreciaciones y amortizaciones, de acuerdo con las políticas establecidas por la empresa, basadas en el tiempo de aprovechamiento y uso de los activos y los cambios de tecnología, que obligan a un proceso permanente de reinversión y reconversión industrial para asegurar una participación competitiva en una economía mundializada, en la que la empresa genera la calidad y la productividad, medida en costos; el mercado pone el precio, ya que en una economía de mercado la empresa no puede fijar unilateralmente el precio, a menos que se trate de un monopolio o un oligopolio, lo cual se opone a la libre competencia.

La maximización en el uso de los activos, conjuntamente con procesos de producción eficientes y de calidad, así como una participación adecuada en el mercado, son la fuente generadora de las utilidades y de flujos de efectivo, que representan liquidez y capacidad de pago para la empresa.

## **CAPITULO II**

### **LA INFLUENCIA DE LA INFLACION EN LA INFORMACION CONTABLE HISTORICA**

#### **2.1. INFLACION**

Uno de los problemas más graves que vive México actualmente es la inflación, situación que no requiere mayor énfasis, sin embargo, este fenómeno económico está provocando un sinnúmero de cambios a los que tradicionalmente no se estaba acostumbrado y se ha convertido en problema mundial.

Todos los días leemos en las páginas financieras de los diarios, noticias alarmantes acerca de lo que está provocando la inflación: recesión en muchos países, cierre de empresas, descapitalización, reducción de ingresos reales, incrementos de tasas de interés, reducción del nivel de vida, erosión y destrucción principalmente de la pequeña y mediana empresa, desempleo, devaluación de las monedas, etc.

Este fenómeno económico que, según parece seguirá por largo tiempo, ha provocado en México una controvertida serie de opiniones, puntos de vista, sugerencias con respecto a su concepto, sus causas, su control y, en general, todos sus efectos. Aún cuando uno se pregunta ¿cómo es posible que cause tantos problemas? no comprendemos, los que no estamos especializados en las teorías económicas, por qué no se toman medidas para frenarla.

Resulta fácil pensar que las soluciones son sencillas, sin embargo, al ir penetrando en las diversas causas que la provocan se complican las soluciones. Por ello, en una forma elemental creo necesario hacer algunos comentarios sobre la inflación.

Existen diversas teorías que explican la inflación. Desde las más sofisticadas como las de los tratados marxistas, pasando por las psicológicas, hasta la más conocida que es la monetarista cuyo exponente contemporáneo es Milton Friedman y a la cual me refiero:

“La inflación es una enfermedad peligrosa y a veces fatal, que si no se remedia a tiempo puede destruir a una sociedad”.<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> Libertad de Elegir, Milton y Rose Friedman.

"La inflación se produce cuando la cantidad de dinero aumenta más rápidamente que la de los bienes y servicios; cuanto mayor es el incremento de la cantidad de dinero por unidad de producción, la tasa de inflación es más alta. Probablemente no existe en economía una proposición tan bien establecida como ésta".<sup>2</sup>

Según se aprecia, este concepto sobre inflación es uno de los enfoques más contundentes acerca del fenómeno y es precisamente ese desequilibrio entre oferta y demanda lo que provoca el incremento sostenido de precios, o sea, existe mayor circulación de dinero no alcanzando consecuentemente, los pocos bienes y servicios de que se dispone para satisfacer la demanda, resultando que los precios se disparen. Sin ser un especialista, cualquiera puede apreciar que ésta es una de las situaciones por las que atravesó nuestro país. La explicación popular del fenómeno se reduce sencillamente a la vivencia cotidiana: "inflación es el aumento sostenido de los precios".

Atinadamente un conocido exbanquero, al hacer algunas declaraciones sobre inflación dijo: "no hay que olvidar, que para aumentar la oferta se requieren años y, en cambio, para estimular la demanda sólo se requiere poner dinero en circulación".

De acuerdo con los seguidores de esta teoría, la causa principal de la inflación es el aumento de circulante monetario. Al respecto, también existen diferentes puntos de vista de las causas por las cuales se aumenta el circulante monetario. Una de las principales razones por las que aumenta éste son los déficits en el presupuesto gubernamental. Para cubrirlos se acude a diversos recursos como pueden ser: el incremento de los impuestos; financiamientos, tanto internos como externos; emisión de moneda que, de acuerdo con estas teorías es el recurso más grave puesto que aumenta el dinero en circulación sin tener como apoyo un incremento también en la producción.

Según esto, la solución es aparentemente sencilla: no tener déficits gubernamentales, mismos que son originados por:

1. La aplicación de políticas gubernamentales para redistribuir mejor el ingreso entre la población.

---

<sup>2</sup> Libertad de Elegir, Milton y Rose Friedman.

2. Las mismas exigencias de la sociedad de obtener:
  - A) Mayor salario.
  - B) Más beneficios.
  - C) Mejorar la salud y, en general, vivir mejor.
3. Lograr un crecimiento sostenido que genere más empleos y aleje la terrible desocupación.
4. Gastos excesivos y dispendiosos en los propios gobiernos.

Otra causa de la inflación, es el déficit en la productividad, sin embargo, ésta es una causa secundaria, puesto que si la analizáramos veríamos que existen casos históricos como el de Brasil en donde han tenido altas tasas de crecimiento de la producción y, no obstante, cuentan también con una de las tasas de inflación más altas. En México tuvimos altas tasas de crecimiento y la inflación continuó. Por lo que, debemos estar conscientes que un crecimiento de nuestra economía no será efectivo si no está apoyado en un incremento de la productividad en todos los niveles.

Igualmente, existen factores psicológicos, como temor del inversionista quien, ante la incertidumbre, exporta sus capitales a otros países acentuando la descapitalización en las empresas. Y un claro ejemplo fue la conocida invasión a nuestro mercado de inmobiliarias estadounidenses, para invitar a inversionistas mexicanos a adquirir bienes raíces en el sur de Estados Unidos, aprovechando esta situación.

Otras causas son las compras de pánico, derivadas también de la incertidumbre y del temor a futuros incrementos de precios, provocando mayores consumos y, consecuentemente, desequilibrando nuevamente esa igualdad de oferta y demanda. Se manifiesta también en la disminución del ahorro, ya que el incremento sostenido de precios está creando una pérdida del poder adquisitivo del ahorro. También genera especulación; muchas veces el observar que los precios suben provoca que los recursos se canalicen a otro tipo de inversiones como los inmuebles y, en general, bienes con los que se puede hacer frente a la inflación y esto indudablemente provoca restar recursos a las inversiones productivas y, limitar consecuentemente nuestro desarrollo industrial.

Como puede observarse uno de los problemas económicos más importantes que enfrenta hoy en día nuestro país, es la inflación, por lo que hay que redoblar esfuerzos, sociedad y gobierno, para lograr erradicar este mal, que tantos costos ha generado a nuestra sociedad. Mientras siga existiendo la inflación, la economía y sus habitantes, deberán aprender a vivir con ella, lo que al finalizar reducirá sus costos. La batalla aún no termina, debemos de ser pacientes para lograr el objetivo, haciendo de nuestro trabajo honesto y cotidiano la principal herramienta de ataque que al final de cuentas traerá mayor certeza en nuestras decisiones y mayor nivel de bienestar, gracias a la fortaleza de nuestro poder adquisitivo.

## **2.2. DEFLACION**

La recesión se caracteriza sobre todo por una reducción de la producción y del empleo que plantea graves problemas económicos y sociales. Es concebida como un fenómeno económico que encuentra su origen en una insuficiencia de la demanda total, ya que se caracteriza por un proceso acumulativo de baja de los ingresos, acompañado por una disminución de la producción y por un paro forzoso elevado y duradero.

La deflación es socialmente más nefasta que la inflación. Ciertamente, la inflación tiene consecuencias lamentables, que se olvidan demasiado a menudo: erosión del dinero, destrucción de los ahorros, empobrecimiento de ciertas clases sociales (asalariados, titulares de otros ingresos fijos); pero la deflación es más perniciosa aún, por cuanto empobrece a la comunidad entera al condenar al ocio los recursos productivos (capital y trabajo). Esto explica que hasta un tiempo reciente, y bajo el recuerdo de la depresión que causó estragos inmediatamente después de la crisis de 1929, el temor a la deflación haya sido particularmente intenso en todos los países, y que todos los gobiernos hayan tenido como preocupación primordial la de evitarla.<sup>3</sup>

Las causas de la depresión que se inicia en 1929 y la que se prolongó insospechadamente durante diez años, pueden ser muy distintas a las que provocaron la depresión actual, aunque sean similares los efectos.

---

<sup>3</sup> Economía Política, Barre Raymond.

Galbraith afirma que aún estamos muy lejos de saber con exactitud las causas de la Gran Depresión. En 1929 la fuerza de trabajo no estaba cansada y podía haber seguido produciendo al mejor ritmo de este año. Los bienes de equipo del país no habían disminuído. En los precedentes años de prosperidad, las instalaciones habían sido renovadas y mejoradas. En realidad, el agotamiento y empobrecimiento de los bienes de capital tuvo lugar durante los años siguientes de ociosidad forzosa, cuando se redujo fuertemente la tasa de inversión. En 1929 las materias primas disponibles eran suficientes para sostener los índices de producción. Los empresarios jamás hicieron mejores digestiones. Y si hombres, materias primas, bienes de capital y dirección eran todos capaces de continuar y aún de aumentar sus esfuerzos, es evidente que era totalmente innecesaria una pausa para refrescarse. <sup>4</sup>

Este repliegue, según Galbraith, puede explicarse de varias maneras:

- a) La producción industrial, inicialmente, habría excedido las posibilidades de demanda del consumidor y de inversión. La razón más verosímil es que los intereses económicos, debido al característico entusiasmo de los buenos tiempos, erraron al estimar crecientes las perspectivas de la demanda, que les llevó a almacenar más de lo que posteriormente necesitaron. A consecuencia de esto se redujeron sus compras, lo cual a su vez produjo un fuerte retroceso en la producción.
- b) La producción y productividad por trabajador a lo largo de los años veinte aumentaron fuertemente (43% aproximadamente). Salarios y precios permanecieron relativamente estables. De acuerdo con esto, los costos se redujeron y como los precios no sufrieron cambios apreciables, el resultado fue el aumento de beneficios que se dedicó a estimular un alto nivel de inversiones de capital.

En otras palabras, la forma principal en que se habían gastado los beneficios fue mediante el aumento de inversiones en bienes de capital. Por consiguiente, cualquier cosa que interrumpiese el gasto de inversión provocaría la crisis. Cuando ésta tuvo lugar, no cabía esperar una compensación automática mediante

---

<sup>4</sup> El Crac del 29, Galbraith John Kenneth.

un aumento de los gastos del consumidor. Por esta razón, la consecuencia de una inversión insuficiente podría ser la caída virtual de la demanda total, la cual a su vez se reflejaría en un desplome de la producción y la demanda de materias primas.

Existen otras posibles explicaciones de la recesión. Los altos tipos de interés, por ejemplo, podrían estar a la base del frustrado o insuficiente progreso de la inversión.

Aunque actualmente se considera inevitable un desempleo considerable durante varios meses, no hemos de esperar otro largo periodo de paro masivo parecido al de los años de la Gran Depresión, siempre y cuando no cometamos crasos errores de política. Esto se puede evitar por medio de una política sensata que no repita los errores causantes de la duración de la Gran Depresión.

Según Hayek no cabe duda que para salir de la recesión haya que invertir; dichas inversiones, sin embargo, han de ser rentables y, por lo tanto, capaces de subsistir en la futura situación de equilibrio y alto nivel de empleo. Ni el subsidio a la inversión ni la artificial reducción del tipo de intereses tienen probabilidad alguna de conducirnos a la apetecida situación.

El desatino máximo sería, sin embargo, intentar la capitalización por vía inflacionaria.

La idea de que la rentabilidad de las inversiones está condicionada por la expansión del consumo es error que también goza de innegable popularidad en el mundo empresarial.

No se trata aquí de profundizar en las diversas teorías que tratan de explicar estos fenómenos económicos. Independientemente de cuáles puedan ser las causas de los mismos, es un hecho que la situación típica en los países en Latinoamérica consiste en una infrautilización sustancial tanto del capital como de la fuerza de trabajo, mientras que al mismo tiempo, hay escasez y estrangulamientos. Las crisis que actualmente padecen los países en América Latina, se caracterizan por un desplome extraordinario de la producción y el empleo, combinado con una notable agudización del desequilibrio externo y una explosión inflacionaria.

El deterioro de la economía de América Latina ha alcanzado perfiles dramáticos con lo que se están creando condiciones de gran inestabilidad económica, social y política.

El impacto que esta situación está teniendo en la mayoría de los países latinoamericanos es de enormes proporciones. Se ha contraído la actividad económica, ha aumentado el desempleo, están quebrando infinidad de empresas medianas y pequeñas, y hasta algunas grandes, se ha desplomado el valor externo de las monedas con devaluaciones continuas, se ha acelerado la inflación y se están deprimiendo peligrosamente los niveles de vida de los sectores populares y de las clases medias. Esto, además de comprometer la independencia nacional ante las presiones de la banca internacional, del Fondo Monetario Internacional y las empresas transnacionales, y ante las exigencias de los gobiernos de los países centrales.

Este es el contexto en el cual hemos tenido que vivir desde hace algunos años y sus efectos han sido realmente graves, no solamente para la sociedad, sino también en la situación financiera de las empresas.

Las principales consecuencias de la crisis económica en las empresas pueden resumirse en términos generales, como sigue:

1. Insolvencia financiera derivada del mayor endeudamiento ocasionado por la devaluación de la moneda, las altas tasas de interés y la descapitalización.
2. Disminución del poder de compra de los consumidores y por lo tanto, reducción de la producción, lo cual engendra la contracción del ingreso real, ociosidad de los recursos productivos y la baja de beneficios.
3. Reducción de las posibilidades para generar recursos líquidos necesarios para invertir en activos productivos.
4. Pérdidas o bajas de beneficios, ocasionadas por las siguientes causas:
  - a) Las materias primas importadas, cuya alza de precios originada por la devaluación de la moneda afecta directamente el costo de producción.
  - b) Paro forzoso de la producción por la imposibilidad de recurrir a la importación de los insumos necesarios, por falta de divisas para financiarlos.



- c) Los salarios aumentan más rápidamente que la productividad.
- d) Altas tasas de interés que aumentan el costo del financiamiento de las inversiones.
- e) Incrementos de los impuestos y de los precios y tarifas de los bienes y servicios que produce el sector público.
- f) Pérdidas en cambios derivadas del monto de los pasivos contratados en monedas extranjeras.

Los aspectos señalados anteriormente ilustran sólo alguno de los problemas que confrontan las empresas en la crisis económica que actualmente sufrimos. Tales aspectos no son excepciones, sino más bien característicos de las empresas en esta época.

En algunos textos de análisis de los estados financieros y en el ámbito académico de la contabilidad, suele confundirse el concepto económico de deflación con el concepto estadístico de deflactación. Por ejemplo, no es raro leer líneas como las siguientes:

"..., la contaduría se ha enriquecido con las aplicaciones indirectas de los números índices de precios: **la deflación**, con objeto de colocar la información sobre una base monetaria homogénea, para esclarecer el comportamiento de las variables" <sup>5</sup>

Esta confusión terminológica, de considerar como sinónimos la deflación y la deflactación, ha sido introducida en el ámbito académico de la contabilidad por los libros de texto de estadística que se usan en la Licenciatura en Contaduría. En ellos se puede leer lo siguiente:

"El proceso de remover los efectos de cambio de precios de los valores... se llama **deflación**" <sup>6</sup>

"..., para obtener el PNB real (físico) debemos **deflacionar** el PNB monetario con un índice de precios apropiado" <sup>7</sup>

<sup>5</sup> El análisis de los estados financieros y las deficiencias en las empresas, Roberto Macías Pineda, Coautor Juan Ramón Santillana González.

<sup>6</sup> Estadística para economistas y administradores de empresas, Shao Stephen P.

<sup>7</sup> Fundamentos de estadística para la administración y economía, Wonnacott Thomas H. y Wonnacott Ronald J.

"Uno de los índices que más se utiliza, es el índice de precios al consumidor, el cual suele emplearse para medir los cambios en el ingreso real y para **deflacionar... series cronológicas.**"<sup>8</sup>

Pero en el ámbito de la ciencia económica la deflación se entiende de manera diferente: como el fenómeno opuesto a la inflación, es decir, se refiere al aumento del valor de la unidad monetaria como resultado de una baja generalizada de los precios.

Paul Samuelson y Richard Lipsey, connotados economistas, definen la deflación de la siguiente manera:

"Entendemos por deflación un periodo en el que desciende la mayoría de los precios y costos".<sup>9</sup>

"...una inflación puede definirse como un aumento en el nivel de precios y una deflación como una disminución de este nivel."<sup>10</sup>

En suma, como se desprende de las anteriores aclaraciones: tratar el término deflación como sinónimo de deflactación es totalmente incorrecto, dado que la deflación se refiere al proceso económico real de disminución generalizada de los precios, mientras que el concepto de deflactación, hace referencia a la metodología de transformación financiera sobre una base monetaria homogénea, para esclarecer su comportamiento.

Entiéndase que la claridad conceptual de los términos de cualquier disciplina no es prurito literario, sino requisito indispensable para el trabajo multidisciplinario.

### **2.3. DEVALUACION**

El tema de la devaluación de una moneda con respecto a otras divisas reviste singular importancia en países que como el nuestro tienen una estrecha vinculación comercial con otras regiones del mundo. Este hecho genera gran vulnerabilidad en las economías domésticas de estos Estados. México, como es de todos sabido, durante muchos años ha venido teniendo una relación comercial muy estrecha con los Estados Unidos.

---

<sup>8</sup> Estadística para administración y economía, Stevenson William J.

<sup>9</sup> Economía, Samuelson Paul A.

<sup>10</sup> Introducción a la economía positiva, Lipsey Richard G.

Amén de que nos preocupa que nuestro peso se devalúe con respecto al dólar por los costos que esto implica para nuestras economías, en pocas ocasiones nos ponemos a estudiar los diversos factores y fenómenos que existen en torno a la forma cómo operan los mercados de divisas y cómo este comportamiento puede llegar a generar que las monedas se devalúen o revalúen.

Para evitar vivir en ese estado de falta de conocimiento y comprender mejor cómo funcionan los mercados de divisas, analizaremos en una primera instancia los factores que determinan las fluctuaciones de los tipos de cambio entre divisas.

Los dólares son más caros en términos de pesos cuando la demanda de dólares es grande y la oferta pequeña; pero éstos les costarán menos a los mexicanos cuando la oferta de dólares sea grande y su demanda pequeña.

En consecuencia, los tipos de cambio se fijan en función de la oferta y demanda de las divisas.

La demanda de cualquier divisa es igual a la oferta de las que se tienen que entregar como contrapartida a cambio de aquélla. Ante esto, ¿Cuáles son las razones por las que se demanda una divisa?

Podemos identificar hasta seis causas de tal demanda, a saber:

- PRIMERA. Como resultado del comercio internacional de mercancías.
- SEGUNDA. Las importaciones y exportaciones "invisibles" (fletes, seguros, turismo, comisiones bancarias, etc.)
- TERCERA. Cobros y pagos por concepto de intereses devengados por los fondos prestados o tomados en el extranjero, así como por las remesas de emigrantes y extranjeros residentes.
- CUARTA. La inversión internacional, que puede ser en forma real o como inversión monetaria.

Igualmente, cuando se producen "fugas de divisas" de un país a otro. Estos movimientos de capital pueden ser extremadamente grandes, dejando pequeñas las transacciones normales diarias. A la inversa, una afluencia repentina de capitales a un país puede causar un incremento tan importante de la demanda de su moneda que se produzca un alza sustancial en su cotización. Cuando los tipos de interés en un país son más favorables que en

otro, se producen préstamos e inversiones a corto plazo en dicho país, desde el extranjero.

- QUINTA. El deseo de "atesoramiento". Los mexicanos en México pueden desear disponer de dólares, produzcan intereses o no, simplemente porque crean que a corto plazo van a obtener una ventaja con ello, por ejemplo, por una esperada revaluación del dólar frente a la divisa local. El dinero que se mueve de un país a otro en busca de rápidas ganancias especulativas se conoce como "dinero caliente".
- SEXTA. Ciertas operaciones gubernamentales que surgen como consecuencia de los gastos públicos emprendidos por los países pueden demandar la divisa correspondiente.

Sin embargo, son aún más importantes las transacciones que llevan a cabo los Gobiernos con la intención de influir en el valor internacional de su divisa. Por ejemplo, si el Banco de México decidiese elevar el tipo de cambio del peso, conseguiría hacerlo realizando ventas de divisas de otros países con la intención deliberada de aumentar la demanda de pesos en el mercado de cambios.

Aunado a los puntos antes comentados, existen otros aspectos muy importantes para ser analizados, nos referimos a las fuerzas económicas subyacentes que determinan la intensidad de tales demandas y ofertas de divisas.

Puede afirmarse en primer lugar que los tipos de cambio dependen, en última instancia, de los costos de producción de los diferentes países.

Este proceso continuará hasta que el descenso de la cotización de la divisa nacional haga que se igualen los precios domésticos con los de los países con los que aquél comercie.

En consecuencia, si los costos de producción y los precios de venta no guardasen la consonancia debida con las cotizaciones de las monedas, la depreciación de la divisa del país con costos elevados produciría la igualación de los precios de exportación en todo el mundo.

Para explicar las conexiones entre los tipos de cambio y el nivel de los costos y precios en los diferentes países se ha desarrollado la llamada "teoría de la paridad del poder adquisitivo". Esta teoría afirma que, a largo plazo, el tipo de

cambio entre dos divisas depende del nivel general de precios en los dos países, o, dicho de otra manera, que el tipo de cambio se fija automáticamente a un nivel tal que la capacidad de compra de ambas divisas sea idéntica.

Como puede deducirse de lo anterior, esta teoría explica porqué, tan a menudo, el aumento de la inflación de nuestro país va unido a la caída del cambio de su divisa en los mercados internacionales. Es decir, los tipos de cambio deberían reflejar siempre los diferenciales de inflación entre países.

Por otro lado, es importante que abordemos algunos de los indicadores que nos pueden permitir prever movimientos en los tipos de cambio.

En períodos cortos, que son los de mayor importancia para el mercado de divisas, la balanza comercial de un país constituye su mejor indicador. Dicha balanza refleja con exactitud la capacidad competitiva, a nivel internacional, de la economía nacional. Como es sabido, los componentes de esta balanza son: bienes, servicios, ingresos de capital y transferencias.

Un saldo positivo de esta balanza —o sea, cuando la entrada de divisas por exportaciones supera a la salida por importaciones— provoca una presión alcista en la moneda nacional.

Ahora bien, ¿de qué depende, a su vez, la evolución de la balanza comercial?

En primer lugar, depende de la inflación relativa, al reducir la capacidad competitiva de un país.

También puede tener efectos negativos un crecimiento económico más pronunciado que en el extranjero (el llamado "recalentamiento" de la economía), que genera más demanda de bienes importados.

En segundo lugar, la productividad y la capacidad de innovación.

En tercer lugar, los movimientos de capitales, (la llamada "balanza de capitales") que pueden hacer empeorar o, por el contrario, compensar la balanza de bienes y servicios. Con frecuencia, estos movimientos de capitales llegan a dominar la evolución del tipo de cambio durante largos períodos. El conjunto de la balanza de capitales y la balanza de bienes y servicios constituye la llamada "balanza de pagos".

Gran parte de los movimientos internacionales de capital se producen porque los inversionistas, individuales o colectivos, esperan que la tasa de rendimiento sea en un determinado país más alta que la doméstica. En consecuencia, el alza de los tipos de interés atrae con rapidez los fondos internacionales, a corto plazo hacia el país que ofrece tipos de interés más altos.

Ahora bien, el mercado no se orienta únicamente en función de los tipos nominales de interés, sino que toma en consideración las variaciones del tipo de cambio durante el período de inversión: la decisión de invertir en moneda extranjera se basa en una consideración de rentabilidad neta.

A diferencia de las corrientes de la balanza comercial, las correspondientes a la balanza de capitales son, por su misma naturaleza, reversibles; en cualquier momento puede producirse, de manera masiva y repentina, un cambio de sentido en la corriente de capitales.

Cuando en el mercado de divisas se llega al convencimiento de que está a punto de producirse la apreciación de una divisa, se retienen los cobros en la misma hasta el último momento; pensando lo mismo, los deudores en la divisa a apreciar pagan a sus proveedores lo más pronto posible.

¿Qué otros factores no económicos, pueden afectar a la evolución de las cotizaciones?

En primer lugar, un Gobierno ofrece o demanda su propia moneda cuando desea mantener el tipo de cambio en un nivel adecuado.

En segundo lugar, factores políticos y/o psicológicos pueden originar movimientos de capitales. Puesto que el movimiento de "dinero caliente" no indica la existencia de un desequilibrio económico fundamental, resulta deseable que sus efectos sean lo más reducidos posible.

En tercer lugar, prescripciones de los bancos centrales o directrices internas de bancos (p. ej. en relación con el volumen de las posiciones "abiertas") generan demanda u oferta de esa moneda.

A través del tiempo, nuestro tipo de cambio con respecto al dólar, debido a las causas antes mencionadas y a la relación comercial tan grande que existe con los Estados Unidos, se ha visto afectada significativamente, provocando en algunas

ocasiones, elevadas devaluaciones de nuestro peso con respecto al dólar, hechos que han contribuido a elevar las tasas de inflación en nuestro país, generando también oleadas de inseguridad y desconfianza que han generado, en algunos momentos importantes fugas de capitales.

Afortunadamente, en los últimos tiempos nuestra moneda se ha venido devaluando a un ritmo programado, y constante lo cual ha contribuido a evitar que el fenómeno de la inflación e inseguridad resurja y provoque grandes costos económicos esenciales a nuestro país.

## **2.4. ORIGEN DE LA INFLACION**

La inflación es un aumento sostenido y generalizado de los precios de los bienes y servicios. En términos generales puede afirmarse que el origen de la inflación se encuentra en un desequilibrio entre la oferta y la demanda, en un incremento de la demanda más acelerada que el aumento de la oferta; o bien, según Raymond Barre sin que haya exceso de demanda la inflación es provocada por alzas autónomas de los costos de producción; también es inducida por la reestructuración de los mercados, o sea cuando el alza del nivel general de los precios es provocada por las condiciones de formación de los precios en ciertos mercados o en ciertos sectores de la economía.

Independientemente de las teorías o enfoques respecto a la inflación, conviene resaltar lo siguiente:

El sector público tiene tareas cada vez más complicadas; las dos básicas: producir bienes públicos y procurar la igualdad de oportunidades, significan ya de por sí la movilización de cuantiosos recursos. Normalmente los ingresos provenientes de impuestos y otros ingresos en cuenta corriente son insuficientes para financiar el gasto del sector público originado en sus funciones fundamentales. Es frecuente que estas necesidades de financiamiento se satisfagan recurriendo a mecanismos inflacionarios.

En este contexto el financiamiento del gasto público puede llevarse a cabo: aumentando impuestos; elevando tarifas y precios de los bienes y servicios que provee; endeudándose intensamente colocando papel a tasas de interés suficientemente atractivas como para desviar ahorros al gobierno y endeudándose

en el exterior en forma no inflacionaria; y por último a través de la inflación, es decir, imprimiendo más dinero.

Cuando el déficit público aumenta en forma importante como proporción del producto interno bruto, los costos económicos, sociales y políticos de financiarlo a través de formas no inflacionarias aumentan sensiblemente y los gobiernos se inclinan a financiarlo monetizándolo. Cuando este proceso se exagera, los medios de pago crecen en forma más acelerada que la producción y, por lo tanto, los precios suben.

Ya iniciada la inflación ésta parece tener su propia fuerza; el impulso inicial se propaga; existen fuertes presiones para que el déficit público continúe aumentando y monetizándose en mayor proporción entrando de lleno en la espiral inflacionaria; a mediano plazo, el producto en términos reales se estanca y el desempleo crece.

La inflación abierta, alimentada y acelerada, se transforma, en el paroxismo, en la inflación desenfrenada o hiperinflación. Las elasticidades de las expectativas se hacen en este caso infinitas y los plazos de reacción nulos.

Tres fenómenos caracterizan la hiperinflación:

1. La huida ante el dinero. Este deja de cumplir su función de depósito de valor. La demanda de mercancías o bienes reales aumenta considerablemente y los fondos de caja tienden a desaparecer. Los productores amplían sus empresas con la única finalidad de inmovilizar sus ingresos monetarios. Quienes ahorran, compran oro o divisas.
2. La "pérdida de sustancia" debida a la necesidad de incrementar el volumen de las exportaciones con relación al de importaciones en razón de la depreciación de la moneda nacional.
3. La dislocación de los mercados nacionales y de la estructura de los precios internos. Los precios se adaptan a los cursos del cambio extranjero y acaban, incluso, por elevarse más rápidamente que éste.

En el apogeo de la inflación no existe más psicología que la de la irracionalidad y el miedo.



## 2.5. FORMAS DE MEDIR LA INFLACION

La forma utilizada para medir la inflación es la elaboración de índices de precios, que son de varios tipos; índice de precios al consumidor, al mayoreo, al menudeo, por ciudades seleccionadas, etc.

Un índice de precios es la:

Lista o relación que muestra la evolución de los precios en relación con una fecha determinada. El índice de precios sirve para medir la inflación, ya que muestra el incremento de precios en un período determinado. Generalmente el índice de precios refleja el incremento anual de los mismos (aunque se conoce mensualmente) sumando el incremento de cada uno de los doce meses, para obtener el índice anual. Este indicador se puede hacer para una mercancía o para un conjunto de ellas, en una ciudad o en todo el país, por lo que existen diferentes índices de precios.

Entre estos índices destacan el índice de precios al consumidor, al productor y al mayoreo. Se ha considerado que existe estabilidad —inexistencia de inflación— cuando el índice de precios no rebasa el 5% anual, aunque no hay una regla absoluta sobre este punto. Sin embargo, la inflación es preocupante cuando se rebasan ciertos límites que pueden ser peligrosos en términos sociales. No hay que olvidar que a través de la inflación hay redistribución del ingreso en favor de las capas más favorecidas de la población y en perjuicio de las capas más bajas de la sociedad.

Como no existe un criterio unificado para utilizar determinado índice de precios, se tiene que explicar su procedencia y la fuente para tener mayor confianza en los datos manejados. Así, tenemos que según los economistas del Banco de Comercio, en el período de veinte años de 1949 a 1968

“... y utilizando el índice de precios implícito, la tasa de inflación (promedio simple anual) de México sería de 5.7% (4.8% con el índice general de precios al mayoreo), con mínimo de 0.89% en 1953 y máximo de 19.9 en 1951”.

En todo este período, la inflación de hecho estuvo ausente y hubo crecimiento con estabilidad, sobre todo en el período conocido como “desarrollo estabilizador” de 1954 a 1970, en que el incremento promedio anual de precios fue de 2.5%.

En la década de 1970, la inflación ya se vuelve un problema preocupante porque el índice rebasa los dos dígitos, como se muestra en el cuadro 2.5.1., que analizamos a continuación.

**2.5.1. Índice Nacional de Precios al Consumidor 1971-1995**  
(Variación porcentual respecto al año anterior)

<b>Sexenio</b>	<b>Años</b>	<b>Incremento anual</b>
Luis Echeverría Álvarez (1970-1976)	1971	5.2
	1972	5.0
	1973	15.7
	1974	21.9
	1975	10.5
	1976	27.2
José López Portillo (1976-1982)	1977	20.1
	1978	16.2
	1979	20.0
	1980	29.8
	1981	28.7
	1982	98.8
Miguel de la Madrid Hurtado (1982-1988)	1983	80.8
	1984	59.2
	1985	63.7
	1986	105.7
	1987	159.2
	1988	51.7

Sexenio	Años	Incremento anual
Carlos Salinas de Gortari (1988-1994)	1989	19.7
	1990	29.9
	1991	18.8
	1992	11.9
	1993	8.0
	1994	7.1
Ernesto Zedillo Ponce de León (1994-2000)	1995	52.0
	1996e	27.7
	1997p	18.0

**Fuente:** Informes anuales del Banco de México.

e estimado

p pronóstico

Algunas conclusiones que se pueden obtener del cuadro son:

- La inflación de hecho arranca en 1973, año en que el Índice de precios llegó al 15.7%
- El promedio anual de inflación se ha incrementado más del doble en cada sexenio, ya que con Echeverría Álvarez dicho promedio fue de 14.2%, con López Portillo fue de 35.7%, con De la Madrid Hurtado se aprecia la más elevada al ser de 86.7%, sin embargo con Salinas de Gortari siguió una tendencia a la baja al ser de sólo 15.9%.
- Los años con inflación más baja fueron 1971 y 1972.
- Los años con inflación más elevada son los de 1982, 1986 y sobre todo, 1987, año en que arranca el PSE.
- El ritmo de inflación va creciendo de manera que el último año de cada sexenio representa el índice de precios más elevado del sexenio.
- En los veintitrés años que van de 1971 a 1993, la inflación acumulada es de 909.8%, con un promedio anual de 39.5%.

<b>2.5.2. Indicadores macroeconómicos</b>					
<b>Inflación (variación % anual, fin de período)</b>	<b>1993</b>	<b>1994</b>	<b>1995</b>	<b>1996 e</b>	<b>1997 p</b>
Consumidor	8.0	7.1	52.0	27.7	18.0
Productor	4.6	9.1	59.5	25.4	18.0
<b>Tipo de Cambio (Pesos por dólar, fin de período)</b>					
Para solventar obligaciones (FIX)	3.1059	5.3250	7.6425	7.8442	9.0993
Real (medido por dif. de infl. Méx-E.U.A. 1991 = 100)	84.3	102.3	134.4	111.7	111.8
<b>Tasas de Interés (promedio anual, %)</b>					
Cetes 28 días	14.9	14.1	48.4	31.4	22.7
Tasa real acumulada (Cetes 28 días)	7.6	7.7	6.5	7.1	6.5
Costo porcentual promedio	18.6	15.5	45.1	30.7	24.5
Tasa interbancaria promedio	18.3	17.8	54.1	33.7	25.0
<b>Agregados Monetarios (variación % anual)</b>					
Base monetaria	7.3	20.6	17.3	30.9	24.5
M1 (Medio circulante)	17.7	3.8	7.0	26.5	21.2
M4 (Instrumentos monetarios y financieros)	27.3	23.2	20.7	28.5	23.6
<b>Sistema Bancario (Variación % anual)</b>					
<b>Captación bancaria real</b>					
Fin de período	10.2	17.3	-10.5	14	9.3
Promedio del período	15.1	12.4	-3.2	-1.1	5.1
<b>Financiamiento real de la banca comercial al sector privado no financiero</b>					
Fin de período	16.0	32.1	-33.5	-18.4	8.0
Promedio del período	24.3	18.7	-1.3	-32.9	3.0
<b>Finanzas Públicas (Como % del PIB)</b>					
Ingresos presupuestales	23.1	23.1	23.4	22.3	22.2
Gasto programable	16.5	17.6	16.2	16.2	16.0
Desarrollo agropecuario y pesca	0.8	1.2	1.0	1.3	1.3
Educación	3.6	3.9	3.6	3.7	3.7
Salud, seguridad social y laboral	3.7	3.8	3.6	3.6	3.9
Abasto y asistencia social	0.6	0.6	0.5	0.4	0.4
Desarrollo regional y urbano	1.0	1.1	0.9	0.7	0.7
Comunicaciones y transportes	0.9	1.1	0.8	0.8	0.6
Energético	3.8	3.6	3.8	3.8	3.7
Balance fiscal	0.7	0.1	0.0	0.0	-0.8

e estimado

p pronóstico

Fuente: Investigaciones Económicas, Grupo Financiero Bancomer.

2.5.2. Indicadores macroeconómicos					
Producto Interno Bruto Real (var. % anual)	1993	1994	1995	1996 e	1997 p
Agropecuaria, silvicultura y pesca	3.1	0.9	-2.5	0.7	3.0
Minería	1.8	2.5	-3.4	7.9	3.7
Manufacturas	-0.7	4.1	-4.6	10.2	4.5
Alimentos, bebidas y tabaco	3.1	3.3	-0.3	3.7	3.6
Textiles, vestido y cuero	-2.7	1.1	-6.8	-16.9	4.3
Madera y sus productos	-2.5	1.9	-10.7	9.0	7.9
Imprenta y editoriales	-2.0	2.9	-11.5	-1.0	6.2
Químicos; der. pet; plást. y caucho	-1.7	3.4	1.1	4.7	3.7
Minerales no metálicos	2.7	4.6	-16.8	9.0	6.1
Industrias metálicas básicas	3.2	6.2	5.3	17.0	1.6
Prod. Metálicos, maquinaria y equipo	-4.1	6.7	-6.8	20.6	5.4
Otras Industrias manufactureras	-2.5	2.2	-11.4	8.0	4.3
Construcción	3.0	8.4	-23.3	10.9	9.9
Electricidad, gas y agua	2.6	4.8	2.1	4.2	4.2
Comercio, restaurantes y hoteles	0.1	6.8	-14.1	3.1	5.2
Transportes y comunicaciones	4.0	8.7	-4.5	8.8	5.5
Servicios financieros	5.4	5.4	-0.4	1.1	4.0
Servicios comunales y sociales	3.3	1.3	-2.9	1.0	2.8
<b>Total</b>	<b>2.0</b>	<b>4.5</b>	<b>-6.2</b>	<b>4.7</b>	<b>4.4</b>
<b>Balanza de Pagos (Millones de dólares)</b>					
Cuenta corriente	-23,399	-29,662	-716	-1,543	-4,950
Balanza Comercial					
(Bienes y servicios, incluye maquiladoras)	13,481	-18,464	7,089	6,424	2,818
Balanza de servicios no factoriales					
(Turismo y transacciones fronterizas)	-2,130	-1,968	1,184	1,079	822
Balanza de servicios factoriales					
(Principalmente Intereses)	-11,429	-13,012	-12,948	-13,536	-13,351
Balanza de transferencias	3,839	3,782	3,960	4,489	4,761
Cuenta de capital	32,482	14,584	14,112	5,093	15,970
Inversión extranjera directa	4,389	10,973	6,964	6,492	7,098
Inversión de cartera	28,919	8,182	-10,139	16,642	9,750
Préstamos y depósitos	2,777	1,100	23,244	-12,783	3,272
Activos	-3,603	-5,670	-5,957	-5,258	-4,150
Errores y omisiones	-3,142	-3,314	-3,805	-1,782	-8,998
Variación de la reserva	5,983	-18,389	9,593	1,768	2,022
Nivel absoluto de reservas	24,500	6,100	15,741	17,509	19,531

e      estimado                                      p      pronóstico  
Fuente: Investigaciones Económicas, Grupo Financiero Bancomer.



5. Capital contable, no muestra la pérdida del poder adquisitivo de la moneda. Con un simple ejemplo, podemos encontrar la explicación de todo este problema de presentar la información financiera basados en el valor histórico original.

**Compañía "X", S. A.**

**Balance al 31 de diciembre de 1994**

Activo		Pasivo y Capital	
Inventarios Artículo "A"	100	Capital	100

Venta del artículo "A" a 150 en mayo de 1995.

**Estado de resultados**

Ventas	150
Costo	<u>100</u>
Utilidad	<u>50</u>

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

En junio de 1995 se compra nuevo artículo "A".

**Compañía "X", S. A.**

**Balance al 31 de diciembre de 1995**

Activo		Pasivo y Capital	
Inventario Artículo "A"	<u>160</u>	Proveedores	10
		Capital	100
		Utilidad	<u>50</u>
	<u>160</u>		<u>160</u>

Se puede apreciar en este ejemplo, la situación que tenía la empresa al 31 de diciembre de 1994 es muy diferente a la que tiene al 31 de diciembre de 1995,

en virtud de que ha vendido su artículo "A" a un precio inferior a su costo de reposición, esto es, derivado de que lo tenía valuado a su costo histórico original y no tomando en cuenta el efecto de la inflación provocó que generara una aparente utilidad de 50, con lo cual, al reponer en 160, se presenta el efecto de la descapitalización. Su situación al 31 de diciembre de 1995 varía totalmente puesto que, aparentemente, tiene una utilidad de 50 pero ahora resulta que está ya con un pasivo de 10 y, si a esto le agregamos que tiene que pagar impuestos, participación de utilidades a los trabajadores y, quizás en un momento dado, la reclamación de los propios accionistas de repartir la utilidad de 50, se puede decir que todo conducirá a que esta empresa tenga una situación económica muy crítica.

### **2.6.1. Efectos en las decisiones**

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

- a) Precios de venta irrelevantes.
- b) Gestiones difíciles en el caso de precios controlados.
- c) Distorsión en la medición de la efectividad de la gestión gerencial.
- d) Planeación irrelevante.
- e) Decisiones erróneas en:
  - 1. Nivel de inventarios.
  - 2. Inversiones.
  - 3. Dividendos; y,
  - 4. Utilidades
- f) Dificultad en gestiones de financiamiento.
- g) Pago excesivo de dividendos.
- h) Impuestos y participación.
- i) Presiones laborales.
- j) Riesgos a la descapitalización.

Al estar basados los resultados de la empresa en la contabilidad tradicional, pueden provocar que, a nivel de accionistas, sindicato y, en general, el público



dude de su credibilidad, pues aparentemente éstas reportan altas utilidades y, alegan contradictoriamente que afrontan situaciones de crisis en liquidez y escasez de capital, por lo tanto, no pueden hacer frente a las demandas de dividendos de las acciones, de mayores salarios de los trabajadores, de mejores precios al público consumidor. Con el siguiente ejemplo se puede apreciar el efecto de estas decisiones equivocadas.

	<b>Cifras históricas</b>	<b>Cifras actualizadas</b>
Activo total	\$ 100,000	\$ 200,000
Capital social	50,000	100,000
Utilidades	10,000	5,000
% sobre capital social	20%	5.0%
% sobre inversión total	10%	2.5%

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

### **2.6.2. Efecto de la inflación en la información financiera**

Teniendo ya una concepción de lo que es y lo que representa la inflación, se aprecia que sus influencias tienen repercusiones no sólo dentro de la Economía, sino también en la Contabilidad. Esta, como ya se sabe, registra todos los hechos u operaciones de las empresas que tienen un valor en dinero, por lo que resulta lógico pensar que la baja o pérdida del poder adquisitivo del dinero o moneda, indiscutiblemente afectará la situación financiera y los resultados de las mismas; de ahí la importancia de considerar que la Contabilidad registre y refleje, oportunamente, cualquier situación derivada de la inflación.

El principio contable del "Valor Histórico Original" regula la valuación de las operaciones practicadas por las entidades, y que registra la Contabilidad,

señalando que aquélla debe realizarse a través de "las cantidades de efectivo que se afecten o su equivalente o la estimación razonable que de ellas se haga al momento en que se consideren realizadas contablemente".

El señalamiento anterior es válido en épocas en que el valor de la moneda permanece constante, ya que la unidad de medición de la Contabilidad lo es precisamente la moneda. En periodos inflacionarios las operaciones que se registran quedan asentadas e informadas en pesos de distinto poder adquisitivo en fechas distintas -normalmente iguales-, lo que ocasiona que al acumularlas o aplicarlas con base nominal en comparaciones, las cantidades que se suman y restan son heterogéneas, por lo que la información financiera está distorsionada y conducirá a errores en la toma de decisiones que no contemplen este problema.

El mismo principio del Valor Histórico Original, señala que las cifras históricas deben ser modificadas **"En el caso de que ocurran eventos posteriores que les hagan perder su significado, aplicando métodos de ajuste en forma sistemática que preserven la imparcialidad y objetividad de la Información contable"**.

Como la inflación es un evento que hace perder significado de las cifras históricas, la profesión ha emitido disposiciones al respecto, con el propósito de eliminar las distorsiones que este fenómeno provoca a la información financiera de las entidades. En la actualidad el Boletín B-10 Reconocimiento de los Efectos de la Inflación en la Información Financiera, del Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A.C., contiene dos alternativas a elegir por los contadores para adecuar la información financiera histórica.

Es importante mencionar que no todos los renglones de los estados financieros requieren actualizarse como consecuencia del fenómeno inflacionario, pues éste los afecta de manera distinta. Existen determinados conceptos que sí son susceptibles de actualización (reexpresión) de su valor histórico (conceptos no monetarios), dado que la inflación los ha afectado sustancialmente. Por el contrario, se tienen también conceptos (monetarios) que dada sus características prácticamente no necesitan de modificación alguna, ya que el fenómeno económico no incide de manera relevante en ellas.

### 2.6.3. Medidas a tomar

Es indudable que ante este panorama la información financiera debe actualizarse para hacer frente a la época inflacionaria. En sus diversas áreas las empresas deberán tomar una serie de medidas que permitan establecer políticas sanas y, quizás, un poco conservadoras para hacer frente a las épocas inflacionarias. Así por ejemplo, sería conveniente no sustraer recursos mediante el pago de dividendos que estén basados en utilidades ficticias. Lograr una estructura financiera más favorable teniendo pasivos monetarios que superen a los activos monetarios, los excedentes en efectivo no tenerlos en inversiones monetarias, para lo cual se debe ejercer un mayor control en el manejo de recursos financieros, en el flujo de efectivo y quizás en activos fijos recurrir al arrendamiento financiero y así asegurar precios fijos, llevar a cabo una política constante de revisión y sustitución de productos; implantar cláusulas de escalación, ajuste y reajuste de precios; en general, políticas que permitan sostener a la empresa ante esta situación inflacionaria, pero, todas estas políticas ¿cómo podríamos comprenderlas y determinarlas? Una de las medidas, quizá más importante, está en proceder a la reexpresión de la información financiera, esto es, actualizar nuestra información financiera, tomando en cuenta los efectos de la inflación.

- Una razón por la cual los ejecutivos en la mayor parte de los países y la mayoría de las empresas no realizan el reajuste inflacionario, es la creencia de que la inflación es un fenómeno transitorio. Pero a duras penas puede considerarse como racional esta creencia después de quince años de inflación incesante. Otra razón consiste en que los gobiernos con raras excepciones —Brasil es la más importante— se niegan a aceptar la verdad acerca de la inflación.

- No efectuar el reajuste inflacionario revela indolencia e irresponsabilidad. La gerencia en tiempos difíciles debe comenzar por el reajuste de las cifras de la empresa a la inflación, de una manera basta, pero en el marco de un intervalo realista de probabilidades. El ejecutivo que no lo hace trata de engañar a otros, pero en realidad sólo se engaña a sí mismo.

## **CAPITULO III**

### **LA ECONOMIA Y LA INFLACION**

#### **3.1. SITUACION ECONOMICA ACTUAL DEL PAIS**

La economía mexicana evolucionó de manera aproximada a lo esperado por el común de los analistas a finales de 1995. Así ocurrió por varias buenas razones.

Para empezar, la expansión económica norteamericana siguió su curso, a pesar de que en repetidas ocasiones se expresaron temores sobre la durabilidad del proceso.

El PIB real en Estados Unidos creció con solidez y a una tasa relativamente alta. Al mismo tiempo, la inflación, aunque invocada con frecuencia, no representó problema alguno. Las tasas de interés desvelaron a menudo a muchos participantes en los mercados financieros, pero a fin de cuentas mostraron una estabilidad congruente con la ausencia de "choques" exógenos y de vaivenes en la política económica. En consecuencia, las exportaciones mexicanas encontraron más allá del Bravo un mercado excepcionalmente vigoroso. Como la tasa de desempleo en Estados Unidos se mantuvo muy abajo de 6%, nadie se acordó ya de las "profecías" sobre el impacto del TLC en la desocupación. Además el entorno mundial resultó en un precio elevado y creciente para el petróleo crudo - cinco dólares por barril por encima de lo presupuestado- lo que representó para México una lotería bienvenida, aprovechada con un aumento (15%) del volumen exportado. Francamente, era difícil pensar en un marco externo más propicio para la recuperación mexicana.

La política económica nacional preservó las líneas que la caracterizaron desde la mitad de 1995: moderación fiscal, acomodo monetario. El déficit del sector público posiblemente no excedió al 0.3% del PIB. Como quiera, hay evidencia suficiente para pensar que se adoptó una posición estimulante al final del año pasado, de modo que es dable suponer que el gasto público mostró un ligero aumento real, apoyando la expansión de la demanda agregada. En lo tocante a la política monetaria, destacó el ascenso casi sin interrupciones de la tasa de crecimiento de la base, después de una caída espectacular asociada a la crisis. En los meses más recientes, la expansión de dicha variable ha alcanzado tasas incluso

superiores a las registradas en 1994. Esta evolución no avala la idea de que la política monetaria ha sido excesivamente restrictiva. Una prueba simple es que la inflación se acercó a 28%, mientras que la producción y el empleo crecieron más que lo proyectado.

Desde luego, el crédito concedido por el sistema bancario a los particulares ha descendido en términos reales. No podría ser de otra manera: entre otras cosas, la crisis se originó en un proceso de sobre-endeudamiento privado, que ahora se está absorbiendo con dificultad.

En lo que toca a las cuentas externas, basta un vistazo a la trayectoria del saldo comercial, del principio de 1995 en adelante, para imaginar su derrotero. En 1996 mostrará todavía un superávit significativo (6,500 millones de dólares), que se reducirá quizá a la mitad durante 1997. Ello dará lugar al recrudecimiento del debate sobre la política cambiaria que, sin embargo, no da viso de modificación.

En suma la economía generó varias sorpresas en 1996: la producción creció más que lo esperado; el Peso se devaluó por abajo de lo "previsto"; la inflación excedió lo planeado; las tasas de interés no descendieron como era deseable. Pero la dirección del movimiento de las variables principales se conformó con "lo predicho" por los augures de oficio -que corrimos con suerte esta vez. Como primera aproximación, cabe imaginar el panorama de 1997 como una extensión de las tendencias recientes, con algunas calificaciones. Después de todo, los fenómenos que nos ocupan no experimentan una solución de continuidad sólo porque damos vuelta a la hoja del calendario. El consenso, por ejemplo, es que se logre sin mayor dificultad un crecimiento del PIB real cuando menos 4%. El gasto interno será el propulsor principal de esta expansión.

La inflación sigue siendo un problema importante. El acuerdo entre los analistas es que las presiones disminuirán gradualmente, sin que se alcance la meta oficial. Aunque existen pronósticos extremos, el más centrado parece ser 18% (punta a punta). Las tasas de interés nominales se moverán en correspondencia, "grosso modo", terminando el año en los veintes bajos.

En cuanto al tipo de cambio, la percepción generalizada es que se depreciará moderadamente a lo largo del año, lo que no implica un curso uniforme. Esta idea

se basa en la hipótesis de que la paridad nominal se ajustará, de alguna manera, en proporción a las diferencias de inflación entre México y el "exterior". Desde luego, ya sabemos que la relación no es válida en el corto plazo. En "el día a día" es más importante el efecto del flujo de fondos, determinado a su vez por los puntos de vista (los instintos, las expectativas, los temores) de los inversionistas. La suposición más frecuente es que la cotización del dólar superará los \$9.00 para diciembre próximo.

En un año electoral como 1997, es inevitable considerar la influencia del devenir político en la evolución de la economía. El cambio de fuerzas y posiciones en el sistema político está reanimando el discurso populista en dos versiones. Por un lado, hay la intención de rescatar del pasado tesis fallidas. Por el otro, hay la pretensión de ignorar costos irreductibles. En ambos casos, se descalifican a menudo fórmulas técnicamente probadas, proponiendo en su lugar medidas que suenan bien a los oídos de los ciudadanos. Esta mezcla de nostalgias y de prejuicios es particularmente riesgosa. No es aventurado imaginar que, para conquistar la voluntad de los votantes, se recurrirá más a la exageración que al análisis, a la milagrería que al realismo, a la audacia que a la reflexión. Puede ser que los excesos retóricos no trasciendan. Cabe suponer, sin embargo, que tenderán a dificultar la toma de decisiones.

La mayoría de las opiniones sobre el desempeño esperado de la economía nacional en 1997 converge en lo que puede denominarse un optimismo razonado. Por una parte, se anticipa que el mercado interno se fortalecerá durante el año en curso vía la recuperación paulatina del empleo y de la masa salarial. A la vez, se prevé que el desendeudamiento de familias y empresas contribuirá a orientar una fracción mayor del ingreso disponible en la economía hacia el consumo y la inversión.

Por otra parte, por lo que al sistema bancario se refiere, cabe señalar que en 1996 se reanudó el proceso de captación de recursos por parte de los intermediarios, pero no se reactivó el otorgamiento de crédito. Esta asimetría de la intermediación ocurrió en el contexto de un enorme esfuerzo orientado a la provisión de cartera y la capitalización que ha venido realizando la banca, aunado al abatimiento de la

demanda de fondos prestables. Las perspectivas en materia de crédito parecen mejorar a medida que avanza el saneamiento de las instituciones en un entorno de recuperación de la actividad productiva.

Sin embargo, una interrogante que se ha planteado con frecuencia desde 1996, es la relativa al papel de las instituciones de crédito en la reanudación del crecimiento económico. Una opinión es que la banca -dada su fragilidad financiera- está aún lejos de contribuir a la canalización de recursos hacia la inversión productiva y, en cambio, puede representar una carga abrumadora para las finanzas públicas al paso del tiempo. En síntesis, la banca sería -en el futuro cercano, al menos- un lastre y no una base de sustentación del crecimiento. Pero el desempeño reciente de los intermediarios no corrobora -en principio- la opinión aludida. Si bien sería aventurado -todavía- anticipar una recuperación vigorosa del crédito en 1997, no lo es prever la reanudación paulatina del financiamiento bancario a la economía. La competencia por la captación de recursos se agudiza y rinde frutos dada la proliferación de instrumentos de ahorro. Se acumula, así, un acervo de fondos prestables cuya rentabilidad depende -en última instancia- de su utilización prudente en la actividad productiva. En efecto, el comportamiento de los intermediarios en los ciclos económicos es claro: durante las recesiones se eleva sustancialmente su cartera de valores pero, a medida que se reactiva la economía, se recupera el crédito y disminuye la inversión en valores. Es de esperarse, entonces, una recomposición de los balances de las instituciones de crédito, ligada al fortalecimiento de la actividad productiva y al previsible descenso de las tasas de interés.

La política cambiaria es otra base de sustentación del crecimiento. Opiniones muy difundidas en el sentido de que sería conveniente una política deliberada de depreciación real del peso, han dado la pauta a visiones devaluacionistas en las que -en materia de crecimiento- se le otorga mayor importancia al sector exportador que a la demanda interna ya que, siempre en forma implícita, se postula que deprimiendo los salarios reales -lo que lesiona la recuperación de la demanda aludida- será posible elevar la competitividad de las exportaciones. La evidencia internacional es clara al respecto: la contrapartida de una moneda

depreciada discrecionalmente consiste en tasas de interés reales elevadas, que inhiben el crecimiento al reducir el consumo, al limitar la inversión por el elevado costo de capital que enfrentan las empresas, y al lesionar el proceso de intermediación financiera, en particular la expansión del crédito.

Durante 1996, la política de flotación fue claramente compatible con la recuperación de la actividad económica y con una tendencia declinante de las tasas de interés. En ese contexto, además, fue posible una acumulación de reservas internacionales muy superior a la prevista inicialmente por el banco central. Puede afirmarse, entonces, que el resultado ha sido satisfactorio.

Ahora bien, a medida que prosiga el crecimiento en 1997 considero conveniente que el banco central opte por una acumulación más sustancial de reservas internacionales netas. Una mayor acumulación permitiría afianzar la credibilidad en la conducción de la política monetaria, lo que contribuiría a acotar la volatilidad de las tasas de interés.

La recuperación de la economía también estará sustentada por la solidez del sector externo. Al respecto, es previsible una reducción del superávit de la balanza comercial, derivada de un mayor dinamismo de las importaciones. El déficit en cuenta corriente resultante será muy moderado (la previsión es que sea 1.3% del PIB para 1997) y será financiable con recursos de largo plazo, en particular, los provenientes de la inversión extranjera directa. En el mediano plazo, lo relevante será que la brecha en cuenta corriente resulte sostenible; es decir que los recursos externos que hacen posible el "apalancamiento" de la economía se traduzcan en inversiones rentables, que contribuyan a fortalecer el crecimiento del PIB real y, en consecuencia, a mejorar el nivel de vida de la población.

### **3.2. RESPUESTA DE LA PROFESION CONTABLE A LOS EFECTOS DE LA INFLACION**

Es conveniente conocer como ha evolucionado el conjunto de normas, lineamientos y reglas que ha emitido la Comisión de Principios de Contabilidad del Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A.C., en materia de actualización de la información financiera; se intentará exponer a continuación en forma simplificada, los aspectos más relevantes sobre el particular:



1.- El antecedente sobre el tema se inicia con el Boletín B-2 **Revaluación de activo fijo** de la serie azul emitido en 1969, aclarando que aunque no llegó a protocolizarse su contenido fue observado por un número considerable de empresas. (Boletín B-7 Párrafo 23).

En esencia, el citado boletín se abocó a la actualización de los rubros de activo fijo tangible mediante avalúos teniendo como contracuenta la de "Superávit por Revaluación de Activos Fijos", que se presenta dentro del capital contable, a la fecha todos los Bancos y las Sociedades Nacionales de Crédito recurren a esta práctica para actualizar sus inmuebles, por disposiciones de la Comisión Nacional Bancaria, es notorio que en el lapso en que se emitió el boletín de referencia las tasas de inflación fluctuaban en un rango del 3% de incremento anual promedio del año de 1959 a 1970, las cuales eran irrelevantes en comparación con las que se reportaron en los años de 1980 a 1989 con una tasa de inflación de 72.7% como media aritmética anual.

2.- A partir del año de 1973 se emite el Boletín A-1 el cual establece como principio de contabilidad el **Valor histórico original**, mismo que a continuación se expone literalmente:

Las transacciones y eventos económicos que la contabilidad cuantifica se registran según las cantidades de efectivo que se afecten o su equivalente o la estimación razonable que de ellos se haga en el momento en que se consideren realizados contablemente. Estas cifras deberán ser modificadas en el caso de que ocurran eventos posteriores que les hagan perder su significado, aplicando métodos de ajuste en forma sistemática que preserven la imparcialidad y objetividad de la información contable. Si se ajustan las cifras por los cambios en el nivel general de precios y se aplican a todos los conceptos susceptibles de ser modificados que integran los estados financieros, se considerará que no ha habido violación de este principio; sin embargo, esta situación debe quedar debidamente aclarada en la información que se produzca. <sup>11</sup>

---

<sup>11</sup> Boletín A-1, párrafo 42, Esquema de la Teoría Básica de la Contabilidad Financiera, Comisión de Principios de Contabilidad del I.M.C.P., A.C.

Sobre este principio resalta el hecho de que textualmente indica que las empresas en un entorno inflacionario **deberán** de actualizar su información financiera, inclusive se menciona que dicha actualización sería a través del método de ajustes por cambios en el nivel general de precios por ser imparcial y respetar el valor histórico original, no obstante deja la posibilidad de aplicar otro método sin mencionarlo en forma expresa.

Curiosamente en este principio se obliga a la actualización de la información financiera, sin embargo, no se emite la normatividad específica para actualizar la información financiera en forma oportuna, fue hasta 1979 a través del Boletín B-7 **Revelación de los Efectos de la Inflación en la Información Financiera**; o sea, que existió un lapso aproximado de siete años sin la normatividad específica para actualizar la información financiera.

3.- Con fecha 18 de agosto de 1975 se emitió una recomendación autorizada por la Comisión de Principios de Contabilidad para aplicar el método de ajustes por cambios en el nivel general de precios en forma integral al balance general y al estado de resultados, publicada en la revista Contaduría Pública de septiembre de 1975, página 62, misma que por su importancia se transcribe parcialmente:

El Consejo Nacional Directivo del Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A.C. aprobó el 18 de julio de 1975, apoyar la recomendación formulada por la Comisión de Principios de Contabilidad, para el ajuste de los estados financieros por cambios en el nivel general de precios. En cumplimiento de ese acuerdo, anexo encontrarán el texto de la misma.<sup>12</sup>

Derivado de la anterior recomendación en noviembre de 1976, el Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A.C., emite el Boletín 37 **Estados Financieros Ajustados por Cambios en el Nivel General de los Precios**, por parte de la Comisión de Normas y Procedimientos de Auditoría; exponiendo la normatividad que sobre el dictamen para efectos financieros debió aplicarse cuando las empresas recurrieran a la actualización de sus estados financieros aplicando el método de ajustes por cambios en el nivel general de precios, para mayor abundamiento se transcribe el párrafo 3:

---

<sup>12</sup> Revista Contaduría Pública, I.M.C.P., A.C., Septiembre 1975.

A la fecha, no se ha reconocido como un principio de contabilidad el ajuste de los estados financieros por cambios en el nivel general de precios, sin embargo, así lo recomienda la Comisión de Principios de Contabilidad en el estudio preparado sobre este asunto. Los términos usados en este boletín, corresponden a la terminología señalada en la recomendación de la Comisión de Principios de Contabilidad.

Ante esta situación se propició un debate académico, el cual consistía en que ciertos especialistas e integrantes de la comunidad financiera consideraban más adecuado la aplicación de otro método para rescatar el significado de las cifras denominado método de costos específicos o valor de reposición. Es de mencionar que ambos métodos tienen sus particularidades, pero lo que es un hecho, fue que la demora para emitir el Boletín B-7, se debió a la confrontación académica entre los dos métodos de actualización que están aceptados internacionalmente y que son:

**A. EL METODO DE AJUSTE POR CAMBIOS EN EL NIVEL GENERAL DE PRECIOS**, consistente en corregir la unidad de medida empleada por la contabilidad tradicional, utilizando pesos constantes en vez de pesos nominales.

**B. EL METODO DE ACTUALIZACION DE COSTOS ESPECIFICOS, llamado también VALORES DE REPOSICION**, el cual se funda en la medición de valores que se generan en el presente, en lugar de valores provocados por intercambios realizados en el pasado.

4.- A partir de los ejercicios sociales que se inician en 1980 se hace obligatoria la aplicación del Boletín B-7, sus principales características son las siguientes:

- La actualización era extralibros, o sea, no se afectaban los libros oficiales de contabilidad de la empresa.
- Precisamente por los aspectos de controversia sobre los métodos de actualización, se optó porque cada empresa seleccionara el que de acuerdo con sus características fuese el más adecuado.
- Era una actualización parcial, de acuerdo con los párrafos 53 a 56 del Boletín B-7, que a continuación se transcriben:

"A. Inventarios y Costo de Ventas;

B. Inmuebles, maquinaria y equipo, así como su depreciación acumulada y la del ejercicio;

C. Inversión de los accionistas (capital contable) incluyendo la determinación de:

- 1) Reserva para mantenimiento del capital.
- 2) Ganancias o pérdidas acumuladas por posición monetaria.
- 3) Superávit por retención de activos no monetarios".<sup>13</sup>

Obsérvese que el concepto de ganancias o pérdidas acumuladas por posición monetaria (Actualmente Resultado por Posición Monetaria) se presentaba en el Capital Contable y no en el estado de resultados, considerando que la actualización se encontraba en un período experimental y por observar un criterio prudencial (según párrafo 38 del Boletín B-7).

5.- Considerando las perspectivas sobre la intensidad y permanencia de las tasas de inflación hasta el año de 1983 se emite el Boletín **B-10 Reconocimiento de los efectos de la inflación en la información financiera**, cuyas características relevantes se mencionan:

- Reconoce la actualización en forma oficial y no extralibros como el Boletín B-7, es decir, se deben efectuar los asientos de diario y mayor para tal efecto.
- Continúa con el mismo criterio para que cada empresa seleccione el método de actualización que considere conveniente de acuerdo con sus particularidades.
- Establece una nueva terminología referente a los gastos y productos financieros, agrupándolos en una nueva cuenta denominada **Costo integral de financiamiento**, la cual contempla todos los gastos y productos financieros como son intereses pagados, intereses cobrados, fluctuaciones cambiarias, etc., pero además el Resultado por Posición Monetaria también conocido con el nombre de Efecto Monetario, el que se expresa como subcuenta del Costo Integral de Financiamiento, sin embargo para efecto de su cuantificación lo limita cuando resultaba una posición monetaria corta (favorable o de utilidad).
- Continúa también la misma técnica de ser una actualización parcial, casi idéntica a lo expresado en el Boletín B-7, el que lógicamente se abrogó con el Boletín B-10, estas partidas fueron las siguientes:

---

<sup>13</sup> Boletín B-7, Revelación de los efectos de la inflación en la información financiera.

- Inventarios y Costo de Ventas.
- Inmuebles, maquinaria y equipo, depreciación acumulada y depreciación del ejercicio.
- Capital Contable.
- El Resultado por Tenencia de Activos no Monetarios.
- El Costo Integral de Financiamiento (Incluyendo el Resultado por Posición Monetaria).

(Párrafos del 26 al 29 Boletín B-10).

6.- En el año de 1985 se emite el primer documento de adecuaciones del Boletín B-10, del cual destacan los siguientes aspectos:

**Párrafo 1.1.**

Las partidas de los estados financieros que deben actualizarse son:

- En el balance general: Todas las partidas no monetarias incluyendo como tales a las integrantes del capital contable. Permitiendo únicamente en los rubros de inventarios y activos fijos tangibles la aplicación del método de costos específicos, si así lo decide la empresa.
- En el estado de resultados: Los costos o gastos asociados con los activos no monetarios, y en su caso los ingresos asociados con pasivos no monetarios. <sup>14</sup>

**Párrafo 5.2.**

El efecto monetario que se lleve a los resultados debe cuantificarse en unidades monetarias promedio (De poder adquisitivo similar al de los otros componentes del estado de resultados). Para este propósito, el Efecto Monetario del periodo será la suma algebraica de los efectos monetarios mensuales determinados **aplicando a las posiciones monetarias existentes al principio de cada mes**, las tasas de inflación de los meses correspondientes (cuantificadas estas últimas, con base en el Índice Nacional de Precios al Consumidor). <sup>15</sup>

7.- A partir de enero de 1988 entra en vigor el segundo documento de adecuaciones del Boletín B-10, el cual modifica la presentación del Resultado por

---

<sup>14</sup> Boletín B-10, párrafo 1.1., Primer documento de adecuaciones al Boletín B-10, Comisión de Principios de Contabilidad del I.M.C.P., A.C.

<sup>15</sup> Boletín B-10, párrafo 5.2., Primer documento de adecuaciones al Boletín B-10, Comisión de Principios de Contabilidad del I.M.C.P., A.C.

Posición Monetaria cuando era favorable, o sea, si existe una posición monetaria corta, aceptando sin limitantes su contabilización en la cuenta de mayor Costo Integral de Financiamiento subcuenta Resultado por Posición Monetaria. (párrafo 4.1. Segundo Documento de Adecuaciones).

Por la trascendencia de esta disposición, se efectúa el siguiente comentario:

Las empresas demasiado empasivadas (apalancadas) resultaban con saldos a su favor en el concepto del efecto monetario con cantidades relevantes que inclusive convertían a un resultado de operación negativo en una utilidad neta.

Lo expuesto anteriormente se observó en un número considerable de empresas que cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores, S.A. de C.V.

Cabe mencionar, que anteriormente a este segundo documento de adecuaciones, cuando se determinaba un Resultado por Posición Monetaria favorable éste se registraba en resultados

siempre y cuando no excediera del saldo deudor de la suma algebraica de los intereses pagados, intereses cobrados, fluctuaciones cambiarias y otros gastos y productos financieros, el remanente tenía que acreditarse a la cuenta que se citó anteriormente.

Cuando se actualiza a través del Método de Costos Específicos si el Resultado por Tenencia de Activos no Monetarios observaba un déficit, el Resultado por Posición Monetaria favorable, tendría que aplicarse hasta extinguirlo, y en caso de que existiese un excedente, éste se aplicaría conforme a lo explicado en el párrafo anterior.

La comparabilidad con los estados financieros de periodos anteriores según lo marca el :

Párrafo 5.4. de este segundo documento de adecuaciones que indica que se debe de:

- Revelar al menos los siguientes rubros a pesos de poder adquisitivo de la fecha de los Estados Financieros del último ejercicio que se está informando:

A pesos promedio

- Ventas Netas
- Utilidad de Operación

- Utilidad (Pérdida) Neta

A pesos de cierre

- Activos Totales
- Capital Contable.<sup>16</sup>

Es importante tener presente el párrafo anterior, considerando que fue derogado por el tercer documento de adecuaciones del Boletín B-10 que se comenta a continuación:

8.- A partir de enero de 1990 entra en vigor el tercer documento de adecuaciones al Boletín B-10 sobresaliendo cuatro aspectos:

- 1) Todos los estados financieros deben actualizarse, por consecuencia comprenden el Balance General, Estado de Resultados, Estado de Cambios en la Situación Financiera y el Estado de Variaciones en el Capital Contable.

Esta disposición tiene una singular trascendencia sobre el Estado de Cambios en la Situación Financiera en vista de que deroga el Boletín B-11 **Estado de Flujo de Efectivo o Estado de Cambios en la Situación Financiera en Base a Efectivo**, sustituyendo a éste el Boletín B-12 **Estado de Cambios en la Situación Financiera**, que entró en vigor a partir de enero de 1990.

- 2) Los conceptos que integran el capital contable como son:

Capital Social

Reserva Legal

Utilidades por Distribuir, etc.

Se deben de presentar en valores actualizados sin desglosar lo referente a su valor histórico y a su actualización, y a través de notas para que el usuario tenga mayor información, presentar el desglose mencionado, solamente cuando la empresa considere por razones particulares, en el Capital Social podrá expresar el valor histórico y su actualización por separado.

- 3) Para efectos de comparabilidad de dos o más ejercicios todos deberán estar expresados en pesos de poder adquisitivo de cierre del último ejercicio.

---

<sup>16</sup> Boletín B-10, párrafo 5.4., Segundo documento de adecuaciones al Boletín B-10, Comisión de Principios de Contabilidad del I.M.C.P., A.C.

4) A mayor abundamiento cada uno de los rubros que conforman el estado de resultados tendrán que ser actualizados **mensualmente** a unidades monetarias con el mismo poder adquisitivo, implícitamente se está obligando a las empresas a elaborar sus estados financieros mensuales y con el mismo poder de compra de cada uno de sus rubros (párrafo 3.2. apéndice 1 del Tercer Documento de Adecuaciones).

9.- Referente al cuarto documento de adecuaciones en diciembre de 1991, y con carácter normativo a partir de los estados financieros elaborados de esa fecha en adelante, se promulgó el Cuarto Documento de Adecuaciones al Boletín B-10, en el cual se eliminó el reconocimiento del riesgo cambiario de acuerdo con la metodología de la paridad técnica establecida por el Boletín B-10.

Esta metodología implicaba un cargo al costo integral de financiamiento (CIF) con crédito a un pasivo por riesgo cambiario en aquellos casos en que las empresas mostraran una posición monetaria pasiva neta en moneda extranjera y la paridad oficial, traducida a dólares norteamericanos, estuviera por debajo de la paridad técnica de la propia divisa estadounidense.

A cambio de la derogación de esta norma, las propias empresas se obligan a revelar, además de su propia posición financiera en moneda extranjera (Boletín B-10, párrafo 166), lo siguiente:

- Instrumentos de protección contra riesgos cambiarios, activos o pasivos.
- La posición de activos y pasivos no monetarios de origen extranjero o cuyo costo de reposición se puede determinar únicamente en monedas extranjeras. La clasificación se hará con base en la integración de partes componentes, materiales, etc., de origen extranjero, que se haga en forma objetiva y sistemática para determinar el costo de reposición. Esta información es aplicable a las empresas que utilizan el método de costos específicos.
- El monto de las exportaciones e importaciones de bienes o servicios, excluyendo los de activo fijo; el monto de los ingresos y gastos por intereses en moneda extranjera y el resultado neto de los dos conceptos anteriores.



- Esta información se elaborará sobre los saldos o transacciones que la empresa tenga o haya realizado con otros países, expresándolos en la moneda extranjera preponderante.

- En el caso de subsidiarias en el extranjero, se deberán revelar los elementos relevantes de los estados financieros de las mismas.

Se considera conveniente puntualizar que todo este conjunto de normas de revelación establecidas en el documento de adecuaciones que se señala no cubren a las empresas que detenten posiciones monetarias pasivas netas en moneda extranjera, cuando la paridad técnica (sea cual fuere el procedimiento fundamental para su determinación) sea superior a la prevaleciente en el mercado cambiario -refiriéndose a su expresión final en dólares norteamericanos- del impacto negativo en resultados que produciría una devaluación o "ajuste" súbito, como ocurrió ya en el primer semestre de 1994, por el solo hecho de que la paridad del mercado en dólares norteamericanos se movió del nivel inferior al superior de la "banda de flotación".

10.- Referente al quinto documento de adecuaciones el cual en el mes de marzo de 1995 se publicó oficialmente, se describe como sigue:

*Antecedentes:*

Desde su emisión original el Boletín B-10 ofreció como respuesta para enfrentar los problemas de la inflación en la información financiera, dos enfoques completamente distintos:

A) El método de ajuste por cambios en el nivel general de precios.

B) El método de actualización de costos específicos, llamado también valores de reposición.

La información obtenida por cada uno de estos métodos no es comparable, debido a que parten de bases diferentes y emplean criterios fundamentalmente distintos (párrafo 17 Boletín B-10). Más adelante señala que la Comisión de Principios de Contabilidad del I.M.C.P., está consciente que para lograr un mayor grado de comparabilidad, la solución ideal sería que todas las entidades aplicaran el mismo método. (párrafo 18 Boletín B-10).

Es importante recordar que las circunstancias imperantes en el entorno macroeconómico y geopolítico actual son diferentes a las existentes cuando se emitió el Boletín B-10.

Ante el proceso económico de globalización de mercados, adquiere prioridad la necesidad de homologar principios contables y lograr comparabilidad entre las cifras informadas por las empresas mexicanas y las de sus socios o competidores de otros países. En este sentido es necesario que la información contable refleje el mantenimiento financiero del capital, que es el aceptado por el Boletín B-10 y por las normas contables de Estados Unidos y Canadá.

*Objetivo:*

El propósito de este documento es adecuar las normas contables establecidas en el Boletín B-10 para lograr una mayor comparabilidad y objetividad de la información contable preparada con base en esta norma.

*Alcance:*

Este documento de adecuaciones al Boletín B-10 establece un sólo método para la actualización de los inventarios y costo de ventas, inmuebles maquinaria y equipo y su correspondiente depreciación acumulada y del período. Estos conceptos son los enunciados en dicho boletín en las Normas Generales en los párrafos 26 y 27, respectivamente.

*Normatividad:*

Esta comisión seleccionó el método de ajustes por cambios en el nivel general de precios, porque considera que es el que mejor se apega a los requerimientos actuales, no viola el principio de valor histórico original, mantiene la objetividad de la información y es congruente con la normatividad aceptada internacionalmente.

Por lo tanto, debe discontinuarse la actualización de inventarios y costo de ventas, inmuebles, maquinaria y equipo y su correspondiente depreciación acumulada y del período, mediante el método de costos específicos y aplicarse únicamente el método de ajustes por cambios en el nivel general de precios; sin embargo, se podrá revelar en notas a los estados financieros, los costos específicos relativos a estos activos.

Prevalcen los límites de valor de uso y valor de realización, como los montos máximos a los que se presenten los valores actualizados de los activos señalados en el párrafo anterior.

*Revelación:*

En las notas a los estados financieros deberá revelarse que se utiliza el método de ajustes por cambios en el nivel general de precios para actualizar los conceptos señalados en el párrafo del Alcance de esta norma.

Cuando se opte por informar, en notas a los estados financieros, los costos específicos relativos a estos activos, se deberá revelar el valor de reposición y el valor neto de reposición, indicando la metodología usada para su determinación.

*Vigencia:*

Las disposiciones de este documento entrarán en vigor a partir del 1ero. de enero de 1996. Todo lo que establezcan el Boletín B-10, y sus cuatro documentos de adecuaciones que se contraponga a esta norma, queda sin efecto a partir de su aplicación.

*Transitorios:*

Con objeto de evitar modificaciones abruptas en la situación financiera de aquellas empresas que han venido aplicando el método de costos específicos, éstas deberán tomar el valor así determinado de los conceptos señalados en el párrafo del Alcance de esta norma, a la fecha de aplicación de este documento, como base sobre la cual en lo sucesivo, se aplicará la actualización por el método de ajustes por cambios en el nivel general de precios.

El resultado por tenencia de activos no monetarios acumulado a la fecha en que se inicie la aplicación de las presentes disposiciones, por formar parte del patrimonio de los accionistas, queda a disposición de lo que dispongan los mismos, sin embargo, no se podrá llevar a los resultados del ejercicio. Si se continúa presentando este concepto en el capital contable, deberá actualizarse como los demás renglones del mismo.

*Comentarios:*

- 1) La prioridad de homologar los principios contables, se considera alejada de la realidad en base a las asimetrías en el ámbito sociopolítico, económico y financiero entre México, Estados Unidos y Canadá.
- 2) La no aceptación del método de Costos Específicos propiciará la descapitalización de las empresas, en vista de que la depreciación del ejercicio por el método de ACNGP en general está en defecto, en algunos casos se ha detectado que el costo específico es superior al indexado hasta un 150%.
- 3) Las razones financieras como la del Rendimiento Sobre la Inversión inducirán a toma de decisiones inadecuadas.
- 4) No se observará el principio de comparabilidad.
- 5) Producirá una reexpresión híbrida al indexar los costos específicos.
- 6) Por las condiciones del País el Tratado de Libre de Comercio de hecho no funcionará en su plenitud por tenerse como objetivo la reducción sustancial del déficit en la cuenta corriente.
- 7) Se tiene una experiencia de 15 años dejando que cada empresa opte por cualquiera de los métodos clásicos, inclusive la Comisión Nacional de Valores sólo acepta el método de Costos Específicos para empresas que cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores.

*Conclusión:*

Por lo expuesto se deja al respetable criterio del lector su opinión sobre el particular.

Se aclara que en Adéndum publicado en la Revista Contaduría Pública del mes de diciembre de 1995, en su página 10-A; se **DIFIERE LA VIGENCIA** del 5o. Documento de **ADECUACIONES DEL BOLETIN B-10 HASTA EL 1o. DE ENERO DE 1997.**

La Comisión de Principios de Contabilidad del Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A.C., en junta celebrada el día 5 de junio de 1997, aprobó el texto final del **Quinto Documento de Adecuaciones al Boletín B-10 (Modificado)**, después de la auscultación y evaluación del proyecto publicado el 31 de marzo de 1997.

Esta disposición normativa entra en vigor para los estados financieros iniciados el 1° de enero de 1997, el cual deroga al Quinto Documento de Adecuaciones al Boletín B-10 publicado en marzo de 1995 y al Addendum al Quinto documento de Adecuaciones al Boletín B-10, publicado en diciembre de 1995.

Ante la entrada en vigor de la versión de este documento a partir de enero de 1997, la Comisión de Principios de Contabilidad recibió diversas inquietudes, señaladamente por el sector empresarial preparador de la información financiera, en lo particular de aquellas entidades cuya maquinaria y equipo es de procedencia extranjera. En estos casos, se solicitó la inclusión de una alternativa de actualización adicional al método de cambios en el nivel general de precios, por cuanto a que su costo histórico está más relacionado con la moneda de origen que con el peso mexicano. En el caso de los inventarios y costo de ventas, se ha evaluado la procedencia de que se siga permitiendo su actualización por el método de costos específicos, cuando la entidad estime que éste refleja de mejor manera sus resultados operativos, frente a la utilización de índices generales de precios.<sup>17</sup>

---

<sup>17</sup> Revista Contaduría Pública, I.M.C.P., A.C., Julio 1997.

**3.2.1. CUADRO SINOPTICO DE LOS ASPECTOS RELEVANTES SOBRE LA EVOLUCION  
DE LA NORMATIVIDAD PARA ACTUALIZAR LA INFORMACION FINANCIERA  
(CASO MEXICO)**

AÑO DE EXPEDICION	NOMBRE	EXTRACTO
1969	BOLETIN B-2 REVALUACION ACTIVO FUO (SERIE AZUL)	NO OBLIGATORIA SU OBSERVANCIA, SIN EMBARGO FUE APLICADO POR NUMEROSAS EMPRESAS, ACTUALMENTE LO UTILIZAN LOS BANCOS O S.N.C.
1973	BOLETIN A-1 ESQUEMA DE LA TEORIA BASICA DE LA CONTABILIDAD FINANCIERA	EMITE EL PRINCIPIO DE CONTABILIDAD DENOMINADO VALOR HISTORICO ORIGINAL, INDICANDO QUE LAS CIFRAS DEBERAN SER ACTUALIZADAS EN PERIODOS INFLACIONARIOS, SIN EMBARGO NO EXISTE LA NORMATIVIDAD.
1975	RECOMENDACION DE LA COMISION DE PRINCIPIOS DE CONTABILIDAD (APROBADA POR EL CONSEJO NACIONAL DIRECTIVO JULIO, 1975).	RECOMENDABA APLICAR EL METODO ACNGP. NO FUE PROTOCOLIZADA
1980	BOLETIN B-7 REVELACION DE LOS EFECTOS DE LA INFLACION EN LA INFORMACION FINANCIERA.	ACTUALIZACION SIN AFECTAR LA CONTABILIDAD OFICIAL (EXTRALIBROS), PARCIAL. ACEPTA CUALQUIERA DE LOS DOS METODOS CLASICOS. EL EFECTO MONETARIO SE PRESENTA EN EL CAPITAL CONTABLE.
1984	BOLETIN B-10 RECONOCIMIENTO DE LOS EFECTOS DE LA INFLACION EN LA INFORMACION FINANCIERA.	SE ACTUALIZA AFECTANDO LA CONTABILIDAD OFICIAL, CONTINUA SIENDO PARCIAL. SURGE EL CONCEPTO: COSTO INTEGRAL DE FINANCIAMIENTO QUE COMPRENDE EL EFECTO MONETARIO CON UN CALCULO ESPECIAL, CONTINUA ACEPTANDO CUALQUIERA DE LOS DOS METODOS CLASICOS.
1985	PRIMER DOCUMENTO DE ADECUACIONES.	OBLIGA ACTUALIZAR TOTALMENTE EL BALANCE GENERAL Y LAS PARTIDAS ASOCIADAS CON EL ESTADO DE RESULTADOS, MODIFICA EL PROCEDIMIENTO PARA DETERMINAR EL EFECTO MONETARIO.
1988	SEGUNDO DOCUMENTO DE ADECUACIONES.	MODIFICA SUSTANCIALMENTE EL CRITERIO PARA CALCULAR EL EFECTO MONETARIO, APLICANDOLO TOTALMENTE A RESULTADOS CUANDO ESTE FUESE ACREEDOR (UTILIDAD), FAVORECIO A EMPRESAS EN SUS RESULTADOS CUANDO TIENEN APALANCAMIENTOS RELEVANTES.

**3.2.1. CUADRO SINOPTICO DE LOS ASPECTOS RELEVANTES SOBRE LA EVOLUCION  
DE LA NORMATIVIDAD PARA ACTUALIZAR LA INFORMACION FINANCIERA  
(CASO MEXICO)**

AÑO DE EXPEDICION	NOMBRE	EXTRACTO
1990	TERCER DOCUMENTO DE ADECUACIONES.	<p>TODOS LOS ESTADOS FINANCIEROS DEBEN ACTUALIZARSE, CADA UNO DE LOS CONCEPTOS DEL CAPITAL CONTABLE SE REVELARA INCLUYENDO SU ACTUALIZACION (ANTERIORMENTE LA ACTUALIZACION DE ESTOS RUBROS SE REVELABA EN UN SOLO CONCEPTO DENOMINADO "ACTUALIZACION DEL CAPITAL CONTABLE") Y PARA EFECTOS DE COMPARABILIDAD DE 2 O MAS EJERCICIOS DEBEN EXPRESARSE EN PESOS DE PODER ADQUISITIVO DEL ULTIMO MES. OBLIGA A LA ACTUALIZACION MENSUAL.</p>
1990	BOLETIN B-12 ESTADO DE CAMBIOS EN LA SITUACION FINANCIERA.	<p>COMO UNA CONSECUENCIA DEL TERCER DOCUMENTO DE ADECUACIONES, ESTE BOLETIN DEROGA AL B-11 ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO O ESTADO DE CAMBIOS EN LA SITUACION FINANCIERA EN BASE A EFECTIVO.</p>
1992	CUARTO DOCUMENTO DE ADECUACIONES.	<p>A PARTIR DE ENERO 1992, SE DEROGO EL CONCEPTO DE LA PARIDAD TECNICA O DE EQUILIBRIO QUE SE APLICABA PARA EVALUAR LAS POSICIONES CORTAS EN DIVISAS EXTRANJERAS.</p>
1992	BOLETIN G-20 COMPROBACION DEL RECONOCIMIENTO DE LOS EFECTOS DE LA INFLACION EN LOS ESTADOS FINANCIEROS.	<p>A PARTIR DE ENERO DE 1992, PARA EFECTOS DE AUDITORIA EXTERNA LA COMISION DE NORMAS Y PROCEDIMIENTOS DE AUDITORIA DEL I.M.C.P., EMITE LA NORMATIVIDAD SOBRE EL PARTICULAR.</p>
1995	ADENDUM	<p>SE DIFIERE LA APLICACION DEL 5o. DOCUMENTO DE ADECUACIONES A PARTIR DEL 1o. DE ENERO DE 1997.</p>
1997	MODIFICACION AL QUINTO 5o. DOCUMENTO DE ADECUACIONES.	<p>EN EL CASO DE INVENTARIOS Y COSTO DE VENTAS SE SEGUIRA PERMITIENDO SU ACTUALIZACION A TRAVES DEL METODO DE COSTOS ESPECIFICOS.</p>

### 3.3. REEXPRESION DE ESTADOS FINANCIEROS POR EL METODO DE AJUSTE POR CAMBIOS EN EL NIVEL GENERAL DE PRECIOS

#### CASO PRACTICO

El presente caso práctico no contempla ninguno de los cinco documentos de adecuaciones al Boletín B-10, ya que la información financiera que se tiene por los dos periodos indicados no es comparable, por encontrarse sólo reexpresada la del periodo de 1995.

#### Método de ajuste por cambios en el nivel general de precios

La Purísima, S.A. de C.V.

Estado de situación financiera al 31 de diciembre de 1995 y 1994

(cifras en miles de pesos)

	1995	1994
<b>Activo</b>		
<b>Circulante</b>		
Efectivo en caja y bancos	\$ 120	\$ 100
Cuentas y documentos por cobrar	480	400
Inventarios	550	500
Suma el activo circulante	<u>\$ 1,150</u>	<u>\$ 1,000</u>
<b>Fijo</b>		
Inmuebles, maquinaria y equipo		
Inversión original	\$ 1,060	\$ 1,000
Depreciación	347	250
Suma el activo fijo	<u>\$ 713</u>	<u>\$ 750</u>
<b>Total Activo</b>	<u><b>\$ 1,863</b></u>	<u><b>\$ 1,750</b></u>
<b>Pasivo</b>		
<b>A corto plazo</b>		
Proveedores	\$ 320	\$ 500
Documentos por pagar	800	680
Suma el pasivo	<u>\$ 1,120</u>	<u>\$ 1,180</u>
<b>Capital Contable</b>		
Capital social	\$ 425	\$ 425
Reserva legal	25	20
Utilidades acumuladas	293	125
Suma el capital contable	<u>\$ 743</u>	<u>\$ 570</u>
<b>Total Pasivo más Capital</b>	<u><b>\$ 1,863</b></u>	<u><b>\$ 1,750</b></u>



**La Purísima, S.A. de C.V.****Estado de resultados del 1ero. de enero al 31 de diciembre de 1995 y 1994****(cifras en miles de pesos)**

	1995	1994
Ventas netas	\$ 2,100	\$ 1,810
Costo de ventas	950	920
<b>Utilidad bruta</b>	<b>\$ 1,150</b>	<b>\$ 890</b>
Gastos de venta	230	190
Gastos de administración	220	280
<b>Total de gtos. de vta. y admon.</b>	<b>450</b>	<b>470</b>
<b>Utilidad de operación</b>	<b>\$ 700</b>	<b>\$ 420</b>
Gastos financieros	72	52
<b>Util. antes de otros gtos y prod</b>	<b>\$ 628</b>	<b>\$ 368</b>
Otros gastos y productos	42	50
<b>Utilidad antes de ISR y PTU</b>	<b>\$ 586</b>	<b>\$ 318</b>
Provisión de I.S.R. y P.T.U.	293	193
<b>Utilidad neta</b>	<b>\$ 293</b>	<b>\$ 125</b>

**La Purísima, S.A. de C.V.****Estado de variaciones en el capital contable del 1ero. de enero al****31 de diciembre de 1995****(cifras en miles de pesos)**

	Capital social	Reserva legal	Utilidades acumuladas
Saldos al 1ero. de enero de 1995	\$ 425	\$ 20	\$ 125
Acuerdos de la Asamblea General Ordinaria de Accionistas			
Incremento a la reserva legal		5	-5
Pago de dividendos			-120
Utilidades del ejercicio terminado el 31 de diciembre de 1995			293
<b>Saldo al 31 de diciembre de 1995</b>	<b>\$ 425</b>	<b>\$ 25</b>	<b>\$ 293</b>

Factores de ajuste anuales			
Año	Al 31-DIC-94 Factor de ajuste promedio	Al 31-DIC-95 Factor de ajuste	
		Cierre	Promedio
	1990	1.627	2.197
1991	1.356	1.831	2.510
1992	1.174	1.585	1.943
1993	1.070	1.444	1.655
1994	1.000	1.350	1.401
1995		1.000	1.109

Factores de ajuste mensuales			
Mes	Indice de cierre	Factor de	
		sobre índice de cierre	ajuste mensual
JUN 1994	99.659	1.575	1.0040
JUL	100.101	1.568	1.0050
AGO	100.568	1.560	1.0070
SEP	101.283	1.549	1.0050
OCT	101.815	1.541	1.0050
NOV	102.359	1.533	1.0080
DIC	103.257	1.520	1.0380
ENE 1995	107.143	1.465	1.0420
FEB	111.680	1.405	1.0590
MAR	118.270	1.327	1.0800
ABR	127.680	1.229	1.0418
MAY	133.029	1.180	1.0317
JUN	137.251	1.143	1.0204
JUL	140.049	1.120	1.0166
*AGO	142.372	1.102	1.0207
*SEP	145.317	1.080	1.0206
*OCT	148.307	1.058	1.0247
*NOV	151964	1.033	1.0328
*DIC	156.915	1.000	1.0000

\* Divididas entre el factor 37394.134  
para unificar datos.

SUMA DE \* 744.875 / 5 = 148.975

156.915 / 148.975 = 1.0533

**Indice Nacional de Precios al Consumidor 1990 a 1995**

Mes	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Enero	20260.7	25752.8	30374.7	33812.8	36348.1	107.143
Febrero	20719.5	26202.3	30734.6	34089.1	36535.1	111.684
Marzo	21084.8	26576.0	31047.4	34287.7	36722.9	118.270
Abril	21405.7	26854.4	31324.1	34485.5	36902.8	127.690
Mayo	21779.2	27116.9	31530.7	34682.6	37081.1	133.029
Junio	22258.9	27401.5	31744.1	34877.1	37266.6	137.251
Julio	22664.8	27643.6	31944.5	35044.7	37431.9	140.049
Agosto	23051.0	27836.0	32140.8	35232.3	37606.4	142.372
Septiembre	23379.6	28113.3	32420.4	35493.2	37873.8	145.317
Octubre	23715.7	28440.3	32653.8	35638.4	38072.7	148.307
Noviembre	24345.4	29146.4	32925.1	35795.6	38276.2	151.964
Diciembre	25112.7	29832.5	33393.9	36068.5	38611.9	156.915
	67.157	79.779	89.302	96.455	103.257	
Suma	275775.0	330916.0	382234.1	419507.5	448729.5	
Anual	22981.25	27576.3	31852.8	34959.0	37394.1	1619.977
Promedio	61.457	73.745	85.181	93.5	100.1	135.0
Conversión						

**Promedios mensuales de los años 1994 y 1995:**

1994	=	100.0	=	1.070	1995	=	134.998	=	1.350
1993		93.488			1994		100.00		
1994	=	100.0	=	1.174	1995	=	134.998	=	1.444
1992		85.181			1993		93.488		
1994	=	100.0	=	1.356	1995	=	134.998	=	1.585
1991		73.745			1992		85.181		
1994	=	100.0	=	1.627	1995	=	134.998	=	1.831
1990		61.457			1991		73.745		
*1995	=	156.915	=	1.162	1995	=	134.998	=	2.197
1995		134.998			1990		61.457		

\* Promedio del propio año.

**Primera reexpresión**

Actualización de inventarios

Conociendo la rotación de los inventarios, se puede determinar que el saldo de la cuenta proviene de 3, 4, 5 ó 6 meses, como en el ejemplo que se presenta; se seleccionaron 5 meses, se suman los factores de los 4 meses anteriores al saldo de diciembre y se divide entre el número de meses (AGO a DIC 1994: 1.0070 + 1.0050 + 1.0050 + 1.0080 + 1.0380 = 5.063 / 5 = 1.0126).

El resultado es el promedio de los últimos meses, por lo que es necesario relacionarlo con el factor mensual del último mes del ejercicio de 1994, o sea 1.0126.

Promedio diciembre 1994

$$1.0380 / 1.0216 = 1.0251$$

$$\text{Inventarios (saldo costo)} \$500.00 \times 1.0251 = \$ 513.00$$

Los \$513.00 es la cifra reexpresada que comparada con los \$500.00 de saldo, la diferencia de \$13.00 es lo que aumentó.

**Actualización de Inmuebles, maquinaria y equipo**

Año de inversión	Costo	Factor depreciación acumulada	Valores de ajuste	Reexpresados reinversión	Depreciación acumulada
Terreno 1990	\$ 100		1.627	\$ 163	0
Edificio 1990	300	\$ 60	1.627	488	\$ 98
Maquinaria y eqpo. 1991	500	150	1.356	678	203
Equipo de reparto 1993	100	40	1.070	107	43
	<b>\$ 1,000</b>	<b>\$ 250</b>		<b>\$ 1,436</b>	<b>\$ 344</b>
<b>Valor neto reexpresado</b>				<b>\$</b>	<b>1,092</b>

Incremento

en:

Valor original

\$ 436

Depreciación acumulada

94

**Neto**

**\$ 342**

**Actualización del capital contable**

Cuenta	Año	Factor		Cifras	
		Importe	ajuste	reexpresadas	Diferencia
Capital social	1990	\$ 425	1.627	\$ 691	\$ 266
Reserva legal	1992	20	1.356	27	7
Utilidades acum.	1993	100	1.174	117	17
Utilidades acum.	1994	25	1.070	27	2
		<u>\$ 570</u>		<u>\$ 862</u>	<u>\$ 292</u>

**Revelación de los efectos de la inflación en la información financiera****Tratamiento contable de saldos iniciales**

Activo	Cifras		
	S/Estado	Reexpresadas	Neto
Inventarios	\$ 500	\$ 513	\$ 13
Inmuebles, maquinaria y equipo neto.	750	1,092	342
	<u>\$ 1,250</u>	<u>\$ 1,605</u>	<u>\$ 355</u>

**Capital Contable**

Capital social	\$ 425	\$ 425	
Reserva legal	20	20	
Utilidades acumuladas	125	125	
Actual. de capital cont.		292	\$ 292
Resultado por pos. monet.		51	51
	<u>\$ 570</u>	<u>\$ 913</u>	<u>\$ 343</u>

**Resumen de incrementos por reexpresión**

Capital social	\$ 266
Reserva legal	7
Utilidades acumuladas	19
	<u>\$ 292</u>

---

**Asientos de ajuste por reexpresión de estados financieros**

---

---

**núm. 1**

---

Inventarios	\$	13	
Inmuebles, maquinaria y equipo		436	
Depreciación acumulada de inmuebles, maquinaria y equipo			\$ 94
Actualización del capital contable			304
Resultado favorable acumulado por posición monetaria			51

---

**núm. 2**

---

Costo de ventas	\$	13	
Inventarios			\$ 13
Reconocimiento del costo de ventas por el incremento de valor de los inventarios iniciales.			

---

**Segunda reexpresión**

**Actualización de inmuebles, maquinaria y equipo,  
depreciación acumulada y depreciación del ejercicio**

Año de Inversión	Valor 1a. reexpresión	Depre- ciación acumulada	Factor de Ajuste	Valores Inversión	2a reexpresión Depreciación	
					Acumulada	Ejercicio
Terreno 1990	\$ 163		1.350	\$ 220		
Edificio 1990	488	\$ 98	1.350	659	\$ 132	\$ 33
Maquinaria y equipo 1991	678	203	1.350	915	274	92
Equipo de reparto 1993	107	43	1.350	144	58	29
Adición equipo de reparto 1992	60		1.162	70		14
	<u>\$ 1,496</u>	<u>\$ 344</u>		<u>\$ 2,008</u>	<u>\$ 464</u>	<u>\$ 168</u>

Suma el costo reexpresado (2a. reexpresión) \$ 2,008

Valor histórico antes (2a. reexpresión) \$1,000 + 60 = 1,060

Diferencia que se analiza a continuación. \$ 948

Actualización de la inversión de 1a. a 2a. reexpresión.  
(2,008-70) - (1,496-60) = \$ 502

+ Reexpresión de las adiciones \$ 10

Asiento de Ajuste Núm. 3 \$ 512

+ Actualización por la 1a. reexpresión 436

\$ 948

---

**Asiento de ajuste núm. 3**

---

Inmuebles, maquinaria y equipo	\$	512	
Corrección por reexpresión		\$	512
Actualización en el 2do. Ejercicio de los inmuebles, maquinaria y equipo			
Depreciación acumulada hasta 2da. reexpresión $464 + 168 =$	\$	632	
Menos: Depreciación histórica $250 + 15 + 50 + 32 =$			-347
Diferencia que se analiza a continuación	\$	<u>285</u>	
Actualización de la depreciación acumulada de 1era. reexpresión a 2da. $(344 \times 0.350) =$			120
Reexpresión de la depreciación del 2do. ejercicio $168 - (347 - 250) =$			71
Asiento de ajuste núm. 5			<u>191</u>
Actualización de la depreciación acumulada en la 1era. reexpresión.			94
	\$	<u>285</u>	

**Cálculo de la depreciación del ejercicio de 1995 para fines de actualización  
de las cifras que muestra el estado de situación financiera a esa fecha**

Edificio	$659 \times 5\% =$	\$	33
Maquinaria y equipo	$915 \times 10\% =$		92
Equipo de reparto	$214 \times 20\% =$		43
		\$	<u>168</u>



**Actualización de la depreciación del ejercicio a cifras promedio para reflejarse en el estado de resultados**

Las cifras que muestra el estado de resultados como son producto del incremento mensual, se consideran promedio, por lo tanto las cifras que lo afectan deberán ser promedio, como a continuación se ejemplifica.

	Edificio	Maquinaria y equipo	Equipo de reparto	Total
Inversión reexpresada en:				
1er. Ejercicio	\$ 488	\$ 678	\$ 107	\$ 1,273
2do. Ejercicio	659	915	144	1,718
Suma	\$ 1,147	\$ 1,593	\$ 251	\$ 2,991
Promedio	574	797	126	1,497
Adiciones en el ejercicio			60	60
Suma	\$ 574	\$ 797	\$ 186	\$ 1,557
Tasa de depreciación	5%	10%	20%	
Depreciación del ejercicio	29	80	37	146

Las cifras obtenidas para reexpresar el estado de situación financiera, corresponden a cifras actualizadas al finalizar el ejercicio; por lo tanto, difieren de las que deben aplicarse al estado de resultados, como sigue:

Estado de situación financiera	\$ 168
Estado de resultados	146
<b>Diferencia</b>	<b>\$ 22</b>

Si se utilizara la cifra de \$168 en el estado de resultados, la utilidad se tendría que actualizar excluyendo los \$22 de efecto en la depreciación.

**Distribución de la depreciación entre las cuentas de costos y gastos y su registro**

Depreciación de:	Cifras		
	Históricas	Reexpresadas	Complementarias
Edificio a gastos de administración	\$ 15	\$ 29	\$ 14
Maquinaria y equipo al costo de producción	50	80	30
Equipo de reparto a gastos de venta	32	37	5
	<b>\$ 97</b>	<b>\$ 146</b>	<b>\$ 49</b>

Es válido también, si es la costumbre de la empresa y le resulta más práctico, aplicar la depreciación proporcionalmente como se muestra en el siguiente ejemplo:

	Cifras históricas	Proporción	Complemento	Depreciación reexpresada
Costo de producción	\$ 50	52%	\$ 26	\$ 76
Gastos de venta	32	33%	16	48
Gastos de Administración	15	15%	7	22
	<b>\$ 97</b>	<b>100%</b>	<b>\$ 49</b>	<b>\$ 146</b>

**Asiento de ajuste núm. 4**

Corrección por reexpresión	\$ 142 *
Costo de ventas	30
Gastos de venta	5
Gastos de administración	14
Depreciación acumulada de inmuebles, maquinaria y equipo.	\$ 191
Actualización de la depreciación acumulada y del ejercicio.	

\* Se integra como sigue:

Actualización de la depreciación acumulada de 1era. Reexpresión a 2da.	\$ 120
Diferencia en depreciaciones mostradas en los estados financieros.	22
	<b>\$ 142</b>

Actualización de inventarios y costo de ventas.

2da. Reexpresión. Considerando que la existencia del inventario en este ejercicio es de 4 meses, tomando además como datos del ejemplo los siguientes:

Inventario inicial (Inventario final del 1er. ejercicio)	\$	500
+ Compras		400
Gastos de fabricación (incluye depreciación por \$ 50)		600
	\$	<u>1,500</u>
- Inventario final		550
	\$	<u><u>950</u></u>

Factores promedio en los últimos 4 meses del ejercicio 1995 (agosto a diciembre):

$$1.027 + 1.0206 + 1.0247 + 1.0326 + 1.0000 = 5.0986 / 5 = 1.0200$$

Promedio diciembre 1995

$$1.0200 / 1.0000 = 1.0200$$

Inventario final costo \$ 550 X 1.0200 = \$ 561

La diferencia de \$ 11 entre el costo histórico y la cifra reexpresada, es el aumento en este renglón.

---

**Asiento de ajuste núm. 5**

---

Inventarios	\$	11
Corrección por reexpresión	\$	11
2da. actualización de los inventarios		

---



	Cifras	
	Históricas	Reexpresadas
Inventarios: (\$513 X 1.135)	500	582
Compras	400	400
Gastos de fabricación		
Depreciación histórica	50	
Depreciación reexpresada		80
Otros costos (mano de obra y gastos indirectos)	550	550
Inventario final		
Histórico	-550	
Reexpresado en 2do. Ejercicio (561 X 1.135 = \$ 637)		
Deflactado a su valor a mediados del ejercicio en función del factor de ajuste promedio (\$ 637 / 1.162)		-548
Costo de ventas		
Histórico	950	
Reexpresado a pesos con poder adquisitivo		1,064
Diferencia promedio en el 2do. ejercicio		114

La diferencia anterior de \$114 se integra por los asientos en los cuales se afectó el costo de ventas.

1era. Actualización (asiento núm. 2)	\$	13
2da. Actualización (asiento núm. 4)		30
		43
Diferencia anterior		114
	\$	71

**Asiento de ajuste núm. 6**

Costo de ventas	\$	71
Corrección por reexpresión	\$	71
Complemento en la 2da. Actualización del costo de ventas		

Costo integral de financiamiento. Determinación de los resultados cambiarios.

Suponiendo que la empresa tiene una posición corta en moneda extranjera y la paridad de equilibrio excede a la de mercado en nuestro 2do. ejercicio, determinaremos el monto del cargo a resultados por la provisión de pasivo correspondiente.

Determinación del cargo adicional a los resultados cambiarios.

\*(A) Paridad de mercado en el año base al 31 de diciembre de 1995 (2do. ejercicio).

\*(B) Índice de México.

\*(C) Índice de E.U.A.

\*(D) Paridad de equilibrio

$$(A) 7.50 \times \frac{210.8 (B)}{150.3 (C)} = 10.52 (D)$$

Cálculo de la provisión de pasivo por endeudamiento en moneda extranjera, suponiendo que ascienda a 7,500,000 dólares.

Paridad de equilibrio	\$	10.52	
Paridad de mercado		7.70	
Diferencia	\$	<u>2.82</u>	
Adeudo	Dls. 7,500,000		
Provisión:	Dls. 7,500,000 X 2.82 =	\$	<u>21</u>

\* Datos estimados

---

#### Asiento de ajuste núm. 7

---

##### Gastos financieros

Provisión para pérdidas cambiarias	\$	21	
Estimación de pasivo por pérdidas cambiarias		\$	21
Creación de provisión de pasivo por pérdidas cambiarias			

Costo integral de financiamiento. Determinación del resultado por posición monetaria.

Aplicación de los dos procedimientos permitidos en el Boletín B-10, para determinar el resultado por posición financiera en el 2do. ejercicio, que deberán aproximarse al saldo que arroje la cuenta transitoria de "Corrección por reexpresión". En esta cuenta se refleja la actualización de los valores no monetarios, cuyo neto representa dentro del método de actualización por el nivel general de precios, el resultado por posición monetaria correspondiente.

**1er. Procedimiento**

Los datos siguientes son inventados para ejemplo del caso, aplicando el factor de ajuste de 1.350.

**Activos monetarios (1er. ejercicio)**

Caja y bancos	\$	100	
Cuentas y documentos por cobrar		400	\$ 500
		<hr/>	

**Pasivos monetarios (1er. Ejercicio)**

Proveedores	\$	500	
Documentos por pagar		680	\$ 1,180
		<hr/>	
			\$ 680 A
Factor de ajuste		X	1.350
		<hr/>	
			\$ 918

**Activos monetarios (2do. Ejercicio)**

Caja y bancos	\$	120	
Cuentas y documentos por cobrar		480	\$ 600
		<hr/>	

**Pasivos monetarios (2do. Ejercicio)**

Proveedores	\$	320	
Documentos por pagar		800	\$ 1,120
		<hr/>	
			\$ 520 B
Factor de ajuste		X	1.350
		<hr/>	
			\$ 702

Cambio neto A - B = 918 - 702

			\$ 216
Factor de ajuste		X	1.162
		<hr/>	
			\$ 251

	Inicial	Final	Cambio neto
Activos monetarios	\$ 500	\$ 600	\$ 100
Pasivos monetarios	1,180	1,120	-60
Posición monetaria	-680	-520	160
Factor promedio	Año anterior 1.350		1.350
Incremento neto ajustado al nivel general de precios al fin del periodo	\$ 918	\$ 702	\$ 186

**Cálculo de la posición monetaria neta ajustada al final del periodo**

Posición monetaria al inicio del ejercicio	\$ 918
Incremento neto ajustado al nivel general de precios al fin del ejercicio	186
	\$ 732
Posición monetaria al final del ejercicio	520
<b>Resultado por posición monetaria</b>	<b>\$ 212</b>

**2do. Procedimiento (simplificado a base de promedios)**

	Saldos		
	1er. ejerc.	2do. ejerc.	3er. ejerc.
Activos monetarios	\$ 500	\$ 600	\$ 550
Pasivos monetarios	1,180	1,120	1,150
Posición monetaria	-680	-520	-600

Resultado por posición monetaria:  $600 \times 0.350 = \$ 210$

El ajuste final se correrá hasta que se determine el saldo de la cuenta corrección por reexpresión, que se obtendrá una vez que se registren las actualizaciones correspondientes al capital contable.



---

**Actualización del capital****Reexpresar el capital contable por renglones, por posición monetaria al final del 1er. ejercicio y utilidad del 2do. Ejercicio**

---

**Capital social**

---

Saldo al fin del 1er. ejercicio (incluye \$266 de actualización a esa fecha)	\$	691
Factor de ajuste al 2do. Ejercicio		1.350
	\$	<u>933</u>
Capital social (valor histórico)		425
Actualización al inicio del 2do. ejercicio	\$	<u>508</u>
Incremento del ejercicio (asiento núm. 8)		266
	\$	<u><u>242</u></u>

**Reserva legal**

Saldo al fin del 1er. ejercicio (incluyendo \$ 7 de actualización a esa fecha)	\$	27
		1.350
		<u>36</u>
Incremento del 2do. ejercicio (30-VI-95) \$ 5		
Actualización al fin del 2do. Ejercicio: $156.915 / 137.251 = 1.1433 \times 5 =$		6
Reserva legal actualizada al fin del 2do. Ejercicio	\$	<u><u>42</u></u>

**Para efectuar el ajuste correspondiente:**

Saldo reexpresado al fin del 2do. ejercicio	\$	42
Saldo valor histórico		<u>25</u>
Actualización de la reserva legal al final del 2do. ejercicio	\$	17
Actualización de la reserva legal al inicio del 2do. ejercicio		<u>7</u>
Incremento del ejercicio (asiento núm. 8)	\$	<u><u>10</u></u>

**Utilidades acumuladas**

Factores:

1er. Ejercicio: valor

actualizado	/	Valor histórico	=	Promedio
144	/	125	=	1.152
		Factor promedio del año		
		utilizado en la reserva legal	=	
Valor actualizado	/	tomada de las utilidades de		
		ese año: 1.079		
Actualización Jun-30-1995	/	Dic-31-1994	=	
1,245.9	/	103.257	=	1.3292
Actualización Dic-31-1995	/	Jun-30-1995	=	
1,400.2	/	137.251	=	1.1433
Actualización Dic-31-1995	/	Dic-31-1994	=	1.5197
Saldo al final 1er. Ejercicio	/	125 X 1.152	=	<u>\$ 144</u>

Factores	Cifras	Actualización a		
	históricas	Dic/31/1994	Jun/30/1995	Dic/31/1995
Factores	1.000	1.152	1.3292	1.5197

Integrado por:

Dividendos

Cifra original y actualización	120	138	185	
Pagados			120	
Actualización remanente			<u>65</u>	99
Reserva legal				
Cifra original y actualización	5	6	7	
Separación			5	
Actualización remanente			<u>2</u>	3
Remanente			<u>\$</u>	<u>102</u>

Para efectos de determinar el ajuste procedente, se efectúa la siguiente comparación:

Utilidades acumuladas históricas al 2do. Ejercicio	\$	293
Utilidad del ejercicio (histórico) terminado en el 2do. ejercicio		268
Utilidades de ejercicios anteriores	\$	<u>25</u>
Utilidades reexpresadas de ejercicios anteriores		102
Diferencia	\$	<u>77</u>

De la diferencia de \$ 77 ya se ha registrado el siguiente ajuste que incrementa las utilidades acumuladas y su contribución a la actualización del capital contable.

Asiento de ajuste núm. 1	-19
Asiento de ajuste núm. 8	<u>\$ 58</u>

---

**Actualización del resultado acumulado por posición monetaria**

---

Al 31-Dic-1994 (fin del 1er. Ejercicio)	\$	51
Falta de incremento 0.350		18
Al 31-Dic-1995 (fin del 2do. Ejercicio)	<u>\$</u>	<u>69</u>

---

**Asiento de ajuste núm. 8**

---

Corrección por reexpresión	\$	379
Capital social	\$	242
Reserva legal		10
Utilidades acumuladas		58
Resultados acumulados por posición monetaria.		<u>69</u>
Actualización del capital contable	\$	379

Actualización de las cuentas del capital contable y el resultado acumulado por posición monetaria.

Actualización de la utilidad del ejercicio (excluyendo la provisión para pérdida en cambios y el resultado por posición monetaria).

Después de las actualizaciones efectuadas, tanto la utilidad neta como los incrementos por actualización representan valores promedio del ejercicio.

Utilidad neta histórica	\$	293
Incremento en el valor de los inventarios iniciales		
Asiento de ajuste núm. 2		-13
Incremento en la depreciación		
Asiento de ajuste núm. 4		
- Costo de ventas		-30
- Gastos de venta		-5
- Gastos de administración		-14
Incremento en el costo de ventas		
Asiento de ajuste núm. 6 complemento		-71
		<hr/>
Utilidad neta actualizada, excluyendo provisión por pérdida en cambios y resultado por posición monetarias, reflejadas en el estado resultados.		160
Actualización de la utilidad neta al 31-Dic-95		<hr/> 140
Asiento de ajuste núm. 9	\$	<hr/> <b>20</b>

Comprobación de lo anterior

Determinación de la utilidad histórica en el ejercicio terminado al 31 de diciembre de 1995, que representa valores promedio del año.

Utilidad neta histórica	\$	293
Costo de ventas histórico, excluyendo depreciación cargada a costos (\$ 950 - 50)		900
Depreciación histórica		97
Utilidad neta histórica, excluyendo costo de ventas y depreciación, históricos.	\$	<hr/> <b>1,290</b>

	Valores			Diferencia
	promedio en	Actualización		(Actualización)
	el año 1995	al 31-Dic-95		
Utilidad neta histórica, excluyendo costo de ventas y depreciación históricos.	\$ 1,290	\$ 1,450 A-C	\$	160
Costo de ventas actualizado, excluyendo depreciación (\$1,060 -76)	-984	-1106 A		-122
Depreciación cargada a costos	-76	-85 B		-9
Depreciación cargada a gastos de venta.	-48	-54 B		-6
Depreciación cargada a gastos de administración.	-22	-25 B		-3
Utilidad neta actualizada, excluyendo resultado por posición monetaria.	\$ 160	\$ 180 A	\$	20

**Asiento de ajuste núm. 9**

Corrección por reexpresión	\$	20		
Actualización del capital contable			\$	20
2da. Actualización de los inventarios				

Reconocimiento del efecto que tiene la utilidad del ejercicio en la actualización del capital contable, excluyendo la provisión para pérdida en cambios y el resultado por posición monetaria, por tratarse de dos conceptos actualizados al cierre del ejercicio.

Integración de la actualización al 31-Dic-95 (2do. Ejercicio)

Determinación del saldo de la cuenta "corrección por reexpresión", representativa del resultado por posición financiera ajustado.

La cuenta transitoria ha tenido los siguientes movimientos:

Ajuste núm.	C o n c e p t o	Importe
3	Inmuebles, maquinaria y equipo (inversión).	\$ -512
4	Depreciación del ejercicio y depreciación acumulada	142
5	Inventarios.	-11
6	Costo de ventas	-71
8	Capital contable y resultado por posición monetaria	379
9	Utilidad del ejercicio	20
	<b>Saldo</b>	<u><u>\$ 53</u></u>

**Asiento de ajuste núm. 10**

Corrección por reexpresión	\$ 53
Resultado monetario del ejercicio	\$ 53
Registro del resultado favorable por posición monetaria obtenido en el 2do. Ejercicio	

Aplicación del resultado por posición monetaria a los resultados del ejercicio y el patrimonio.

**Determinación de los componentes deudores del costo integral de financiamiento**

Intereses	\$ 72
Provisión para pérdida en cambios (asiento de ajuste núm. 7)	\$ 21
	<u><u>\$ 93</u></u>

**Determinación de la parte del resultado favorable por posición monetaria aplicable a los resultados del ejercicio y al patrimonio**

Resultado monetario favorable del ejercicio	\$	53	
Costos financieros		93	A
Excedente	\$	40	B

**Asiento de ajuste núm. 11**

Resultado monetario del ejercicio	\$	53
Resultado monetario patrimonial		40
Resultado monetario operacional	\$	93

Aplicación del resultado monetario favorable del ejercicio a los resultados operacionales y al patrimonio.

**Sumarización de asientos de ajuste**

Inventarios			
1)	\$	13	\$ 13 (2)
5)		11	
M)		24	13 (M)
S)	\$	11	

Inmuebles, maquinaria y eqpo.	
1)	\$ 436
3)	512
S)	\$ 948

Depreciación acumulada de inmuebles, maquinaria y eqpo.	
	\$ 94 (1)
	191 (4)
	\$ 285 (S)

Actualización del capital contable	
	\$ 304 (1)
	379 (8)
	20 (9)
	\$ 703 (S)

Resultado acumulado  
por posición monetaria

	\$	51 (1)
	\$	51 (S)

Costo de ventas

2)	\$	13
4)		30
6)		71
S)	\$	114

Corrección por reexpresión

4)	\$	142	\$	512 (3)
8)		379		11 (5)
9)		20		71 (6)
10)		53		
	\$	594	\$	594

Gastos de venta

4)	\$	5
S)	\$	5

Gastos de administración

4)	\$	14
S)	\$	14

Resultado monetario del ejercicio

11)	\$	53	\$	53	(10)
-----	----	----	----	----	------

Resultado monet. operacional

	\$	93 (11)
	\$	93 (S)

Resultado monetario  
no patrimonial

11)	\$	40
S)	\$	40



Gastos financieros provisión  
por pérdidas cambiarias

7)	\$	21	
8)	\$	21	

Estimación de pasivo  
por pérdidas cambiarias

	\$	21	(7)
	\$	21	(8)

**Hoja de trabajo al 31 de diciembre de 1995**

<b>Estado de situación financiera</b>	<b>Saldos históricos</b>	<b>Ajustes por reexpresión</b>	<b>Saldos reexpresados</b>
<b>Activo</b>			
Efectivo en caja y bancos	\$ 120		\$ 120
Cuentas y documentos por cobrar	480		480
Inventarios	550	\$ 11	561
Inmuebles, maquinaria y equipo			
Inversión original	1,060	948	2,008
Depreciación acumulada	-347	\$ 285	-632
<b>Sumas iguales</b>	<b>\$ 1,863</b>	<b>\$ 959</b>	<b>\$ 2,537</b>
<b>Pasivo y capital contable</b>			
Proveedores	\$ 320		\$ 320
Documentos por pagar	800		800
Estimación de pasivo por pérdidas cambiarías.		\$ 21	21
Capital social	425		425
Reserva legal	25		25
Utilidades acumuladas	293	\$ 154	93
Resultado acumulado por posición monetaria.		51	51
Actualización de capital contable		703	703
Resultado monetario patrimonial		40	-40
<b>Sumas iguales</b>	<b>\$ 1,863</b>	<b>\$ 194</b>	<b>\$ 868</b>
			<b>2,537</b>

**Hoja de trabajo al 31 de diciembre de 1995**

<b>Estado de resultados</b>	<b>Saldos históricos</b>	<b>Ajustes por reexpresión</b>	<b>Saldos reexpresados</b>	
Ventas netas	\$ 2,100		\$ 2,100	
Costo de ventas	950	\$ 114	1,064	
Utilidad bruta	\$ 1,150		1,150	
Gastos de venta	230	5	235	
Gastos de administración	220	14	234	
Utilidad de operación	\$ 700		700	
Gastos financieros (intereses)	72		72	
Gastos financieros (provisión por pérdidas cambiarias).		21	21	
Resultado monetario operacional		\$ 93	-93	
Otros gastos y productos neto	42		42	
Utilidad antes de impuestos	\$ 586		586	
Provisión de I.S.R. y P.T.U.	293		293	
<b>Utilidad neta después de impuestos</b>	<b>\$ 293</b>	<b>\$ 154</b>	<b>\$ 93</b>	<b>232</b>

*Nota: Tanto el resultado monetario operacional como la provisión para pérdida en cambios, están calculados con base en cifras al cierre del ejercicio y no al promedio del mismo, como ocurre con el resto de los conceptos del estado de resultados. No se recomienda el tratar de igualarlos, por ser un procedimiento poco práctico y confuso.*

### **Comentario en relación al Índice Nacional de Precios al Consumidor**

Hasta febrero de 1995, el Índice Nacional de Precios al Consumidor (I.N.P.C.) mensual, se publicó en el Diario Oficial de la Federación con la base 1978 = 100 para convertir el índice nacional base 1978 = 100 de cualquier mes a la nueva base de publicación 1994 = 100, se deberá dividir el correspondiente índice mensual entre la constante  $C = 37394.134$ . Ejemplo: El índice general base 1978 = 100 de febrero de 1995 fue de 41763.3; de ahí que el índice general base 1994 = 100 del mismo mes será de  $[(41763.3) / (37394.134)] \cdot 100 = 111.68$  puntos.

De acuerdo con lo anterior y en cumplimiento a lo dispuesto por el artículo 20 del Código Fiscal de la Federación y conforme a lo señalado en los artículos 8o. y 10o. de su Reglamento Interior, el Banco de México da a conocer que, con base en 1994 = 100, el Índice Nacional de Precios al Consumidor de marzo de 1995 es de 118.27 puntos.

De acuerdo con el Banco de México, la reestructuración tiene como finalidad hacer más representativo el índice de precios en relación con la evolución del nivel general de precios del país, sin embargo aplicar cualquiera de las dos bases es indistinto por llegarse a los mismos resultados.

## **CAPITULO IV**

### **LA FUNCION FINANCIERA**

#### **4.1. EL FINANCIAMIENTO EN LAS EMPRESAS COMERCIALES**

En términos llanos, el financiamiento empresarial se refiere a la consecución de recursos para la operación o para proyectos especiales de la organización. No importa la fuente de esos recursos ni el objetivo en su aplicación, el simple hecho de conseguir recursos nuevos o generarlos en forma adicional, proporciona un financiamiento.

Por consecución de recursos se entiende la incorporación de éstos al flujo de efectivo operacional de la empresa, adicionalmente a aquellos recursos generados por la operación normal de la misma. Al hablar de recursos, se está hablando de los elementos monetarios necesarios para la adquisición de bienes y satisfactores que logren un objetivo previamente planteado. Así, al mencionar las fuentes de financiamiento de la empresa se hace referencia a todas las instituciones, personas y empresas de las que se pueden obtener nuevos recursos, los cuales apoyarán a la empresa en el logro de sus objetivos.

No importa si los recursos incorporados a la operación de la empresa provienen de fuentes externas a la misma (pasivos) o si son aportados por los mismos accionistas o nuevos inversionistas (capital social), su simple incorporación a la empresa para su posterior aplicación en un proyecto particular o global, es considerada como una fuente de financiamiento de la empresa.

Cuando una empresa sea lucrativa o de asistencia, industrial o de servicios se plantea el logro de un objetivo específico, su obtención siempre estará relacionada con la cantidad de los recursos necesarios para poder alcanzarlo. No es relevante si se trata de la operación normal de la empresa, o bien, de proyectos específicos que impliquen una ampliación de sus objetivos y actividades.

Lo relevante es la necesidad de contar con, o de incorporar, los recursos necesarios para ello.

No importa cual sea el origen de los recursos, que por el simple hecho de incorporarlos en una actividad específica dentro de la empresa se está dando un

financiamiento, ya que la empresa como tal es un ente económico distinto e independiente de otras personas, sean físicas o morales, sean sus propios accionistas o terceros acreedores. Sobre esta base, y desde el punto de vista de la empresa, una aportación de capital por parte de sus accionistas será para la empresa un financiamiento; o bien, si se recibe un crédito bancario, será igualmente un financiamiento, ambos con tratamientos distintos por ser una aportación de capital por un lado, y pasivo en el segundo caso, pero sin perder el carácter de financiamiento que tienen la incorporación de nuevos recursos en la operación de cualquier ente económico.

Los recursos económicos (como casi todos los recursos) en la empresa son limitados y generalmente escasos, razón por la que las organizaciones requieren en forma invariable de nuevos fondos que fortalezcan su estructura y apoyen los nuevos proyectos o incluso su operación normal, con el objeto de evitar el estancamiento en su desarrollo y provocar su desaparición, ya que una empresa no crece cuando menos al mismo ritmo que la industria o mercado en el que opera estará destinada a la desaparición en el mediano o largo plazo, pues con el inevitable transcurso del tiempo, su participación en el mercado se irá reduciendo en la misma proporción en que éste vaya creciendo, a menos que la administración de la empresa haga mayores esfuerzos para equiparar su desarrollo al ritmo de su medio ambiente en forma constante y evitar su estancamiento y muerte.

Cuando la dirección de una empresa cualquiera planea el crecimiento de la misma a través del aumento de sus operaciones normales, o bien, por la incorporación de nuevos proyectos a su operación, casi inevitablemente va requerir de recursos frescos que puedan financiar dicho crecimiento.

Suele mencionarse en las direcciones de las empresas el deseo de duplicar sus ventas de un mes para otro, argumentando que eso sería la salvación de la empresa o la resolución definitiva de sus problemas. Sin embargo, un cambio tan radical en los niveles operativos normales pueden revertir esa opinión y convertir en realidad la eventual desaparición o quiebra de la empresa en cuestión, pues no por el simple hecho de duplicar las ventas se tiene la capacidad de financiar con

sus propios recursos el incremento operativo, pues la inversión adicional que requiere la expansión mencionada puede ser muy grande y salir de las capacidades económicas de la empresa. Una expansión de esa magnitud requiere de por lo menos:

- a) Recursos para adquirir las materias primas y productos necesarios para la expansión.
- b) Recursos para pagar la mano de obra y gastos operativos adicionales generados por el crecimiento brusco.
- c) Recursos para financiar "x" días de cartera adicional.
- d) Una probable ampliación de la capacidad instalada de producción con las inversiones necesarias para lograrlo.

Si la empresa no está preparada económicamente para la absorción de tales gastos y costos adicionales, o bien, si no tiene capacidad de generación inmediata de recursos adicionales y suficientes para el financiamiento de la expansión podría caer en un abismo negro y profundo del cual sea difícil o casi imposible salir.

En cambio, ante la oportunidad de un proyecto de gran magnitud perfectamente planeado, en cuyo programa se incluya el financiamiento necesario así como sus fuentes de consecución de recursos, podrá convertirse en un proyecto productivo de grandes dimensiones. El financiamiento es, por tanto, una herramienta necesaria e indispensable para el fortalecimiento de las empresas, en la búsqueda y obtención de los fines u objetivos institucionales.

En términos financieros, a la incorporación de recursos nuevos que no provengan de los propios accionistas de la empresa (pasivos), se llama palanca financiera. El término palanca está perfectamente aplicado, aun cuando no se trate de mecánica pura, sino de "mecánica financiera", pues los nuevos recursos incorporados al flujo operativo de la empresa funcionan como una palanca que da más fuerza y mayor potencia a las capacidades naturales de la empresa, creando una sinergia entre los recursos propios y externos adicionados que elevan exponencialmente sus capacidades originales.

Sin embargo, el financiamiento empresarial no es una panacea que resuelva todos sus males económicos, así como tampoco es la única fuente para su resolución, Los excesos en el financiamiento pueden llevar a una empresa a la ruina mucho más pronto que la falta de ellos o el estancamiento mismo de sus operaciones. Aun cuando el apalancamiento financiero produce, por lo general, una sinergia económica y mayor rendimiento de la inversión propia, mantener altos o excesivos niveles de apalancamiento pueden revertir este concepto y convertir a la empresa en un ente poco productivo y, paradójicamente en el mediano plazo, en una organización sin recursos suficientes para su operación, como resultado de la elevada carga financiera que todo financiamiento conlleva.

Un financiamiento puede producir un mayor rendimiento de la inversión de los accionistas de la empresa, siempre que el nivel de apalancamiento sea el adecuado y que las características de contratación de los créditos sean positivas. Es sabido por los especialistas financieros que trabajar con capital ajeno es una buena medida financiera que incrementa los rendimientos de la inversión de accionistas, siempre que se guarden ciertos límites de seguridad en lo que respecta al apalancamiento de la empresa y evitar riesgos excesivos, costosos e inútiles.

Esta situación se presenta al recurrir a cualquier fuente de financiamiento externa, distinta al capital propio, pues bajo cualquier opción de pasivo la palanca financiera se eleva con el consecuente beneficio para la inversión de accionistas. Lo anterior se da por la mecánica de determinación del rendimiento de la inversión de accionistas:

$$\frac{\text{Utilidad distribuible neta}}{\text{Capital}} = \text{Rendimiento de la inversión}$$

Dependiendo del tipo de empresa, de su giro y tamaño, será la gama de fuentes de financiamiento que se tengan disponibles. De igual forma, dependerá del proyecto o de las necesidades específicas de la empresa, si la gama de fuentes de financiamiento se amplía o reduce, pues lo más conveniente es utilizar la fuente de recursos que se adecue a las necesidades específicas de aplicación.



#### **4.1.1. Normas básicas de los financiamientos**

Hay normas que deben ser inquebrantables en cuanto a la utilización de financiamientos. Algunas de ellas se plantean a continuación:

1. Una inversión a largo plazo debe ser financiada con recursos provenientes de créditos a largo plazo o de capital propio; nunca debe ser financiado un proyecto a largo plazo con recursos circulantes.

2. La carga financiera que genere la fuente de financiamiento (amortización de capital más intereses), siempre debe ser menor a los recursos producidos por el proyecto. Dichos recursos adicionales deberán generarse por un plazo superior al del crédito, y cuando menos con la misma periodicidad que éste mientras esté vigente.

3. Todo proyecto de inversión, así como el costo de las distintas fuentes de recursos, deben ser analizados por medio de técnicas de análisis que incorporen el valor presente del dinero, en sus diferentes aplicaciones y con sus variadas metodologías.

4. Cuando se obtengan créditos, deben tener las siguientes características:

- a) Que sean suficientes
- b) Que sean oportunos
- c) Que tengan el menor costo posible dentro de la gama de créditos disponibles.
- d) Que cubran cualitativamente las necesidades del proyecto.

5. Crear y mantener una estructura financiera sana, respetando los siguientes principios:

- a) El capital de trabajo inicial debe ser aportado por los accionistas de la empresa.
- b) El capital de trabajo permanente, así como el que se requiere en proyectos de expansión o crecimiento, también debe ser dotado por los accionistas. El capital de trabajo permanente es el que se necesita para la operación de la empresa en forma constante, sin tomar en cuenta la necesidad adicional y temporal del mismo.
- c) Las necesidades de recursos temporales se pueden financiar por medio de créditos a corto plazo, tomados con vencimientos similares a la obtención de los recursos adicionales que se obtendrán como consecuencia del crédito obtenido. Como ejemplo se citan a las empresas con ventas estacionales.

d) Las inversiones permanentes iniciales (todo tipo de activos fijos) deben también ser aportados por los accionistas de la empresa.

Las empresas deben escoger la fuente de financiamiento que se adapte mejor al proyecto en particular que será financiado; es decir, se debe seleccionar la fuente de financiamiento que satisfaga las necesidades y cubra los requerimientos de la empresa tomando en cuenta monto, plazo y costo del crédito.

La variada gama de fuentes de financiamiento disponibles para las empresas en general se clasifican de la siguiente forma: (Ver punto 4.1.2.).

## 4.1.2. Fuentes de financiamiento de la empresa

### Fuentes de financiamiento de la empresa

Fuentes de financiamiento de la empresa	Fuentes auto-generadoras de recursos	Gastos acumulados	Utilidades de operación	
		Impuestos retenidos		
		Utilidades retenidas		
	Fuentes internas de financiamiento.	Capital social común	Aportaciones	
		Capital social preferente	Utilidades retenidas	
	Pasivos	Operativos	Proveedores	
			Acreedores	
		Negociados	Sistema financiero "mixto"	Créditos a corto plazo
				Créditos a largo plazo
			Sistema financiero público	Fondos de fomento
Capital	Capital oficial temporal de riesgo			
	Capital privado temporal de riesgo			
	Capital particular por oferta privada de acciones			
	Capital privado por oferta pública de acciones			
Otros Pasivos	Arrendamiento puro			
	Arrendamiento financiero			
	Factoraje			

## 4.2. POLITICAS FINANCIERAS

Para realizar una administración eficiente de los recursos, es necesario el establecimiento de políticas financieras apoyadas por la dirección general de la

empresa, que normen y regulen el uso y utilización de los recursos de la empresa de acuerdo con la realidad social y económica del mercado en que se opera.

Algunas de las políticas financieras que ayudan a una mejor administración de los recursos de la empresa y a la optimización de la redituabilidad de la inversión, son las siguientes:

- Políticas de planeación
- Políticas para la fijación de precios de venta.
- Políticas para la administración de activos.
- Políticas sobre estructura financiera
- Políticas sobre impuestos.

#### **4.2.1. Políticas de planeación**

Un requisito indispensable para administrar es el establecimiento por política del proceso de planeación, sin el cual fracasaría cualquier cuerpo de políticas tendientes a mejorar la eficiencia y se caería en estados de crisis e improvisación continuos, repercutiendo esta situación directamente en la redituabilidad de la empresa.

La planeación a corto plazo mediante la preparación del presupuesto anual es la planeación mínima necesaria para realizar labores de administración sobre las inversiones de una empresa. Esta permite guiar la empresa a los objetivos deseados y pronosticar algunos acontecimientos futuros sobre bases y criterios válidos, con cierto grado de probabilidad de que los hechos sucedan en el tiempo y en la forma como se hayan conjeturado.

Como complemento del presupuesto anual, se recomienda elaborar una planeación a mediano plazo (por tres años mínimo) de la demanda probable del mercado, con objeto de poder iniciar en forma oportuna las ampliaciones de la capacidad instalada de producción, para coincidir con dicha demanda y no perder ventas o tener capacidad ociosa por tiempo mayor que el necesario, con las pérdidas consiguientes.

No obstante lo anterior, se considera que es mejor elaborar una planeación completa a mediano plazo para prever no sólo la capacidad instalada necesaria, sino también los recursos económicos suficientes para efectuar las ampliaciones

requeridas, observando que no haya futuros que puedan deteriorar la empresa y, si éstos existieren, prevenir cómo podrían ser superados.

Con objeto de tener un enfoque adecuado de los hechos futuros, es necesario analizar los incrementos que se estimen por volumen en las proyecciones financieras a mediano plazo, y separarlos de los incrementos que pronostiquen por el impacto de la inflación a través de aumentos de precios.

#### **4.2.2. Políticas para la fijación de precios de venta**

Una política muy importante es la que establece la manera cómo deben ser determinados los precios de venta de los productos. Este aspecto es trascendental para el éxito y estabilidad económica de cualquier empresa y de él depende en gran parte su redituabilidad.

Siempre y cuando haya una participación competitiva en el mercado en cuanto a calidad aceptable y costos razonables de fabricación la política de fijación de precios de venta puede llevarse a cabo estableciendo como lineamiento para determinación, un porcentaje de redituabilidad satisfactorio sobre la inversión de los activos que se utilicen en la fabricación y venta de los productos.

Con objeto de que la redituabilidad pretendida sea un parámetro válido, es necesario que los dos elementos que intervienen en el proceso antes mencionado, sean los adecuados, es decir, que el porcentaje de redituabilidad sea satisfactorio y el importe de los activos tenga un significado actual, reflejándose esta inversión en montos muy cercanos a su valor presente en el país donde se opere.

**4.2.2.1. Porcentaje de redituabilidad** El primer elemento de la política de precios es el establecimiento, por parte de la dirección de una empresa, del objetivo de redituabilidad que desea obtener de las inversiones bajo su administración, expresándolo como un porcentaje sobre ellas.

Los factores económicos que ayudan a determinar un porcentaje de redituabilidad aceptable son:

a) Las tasas de interés bancarias existentes en la localidad para inversiones de renta fija, que representa la redituabilidad mínima que se puede obtener de una inversión, sin riesgo alguno.

b) La tasa anual de inflación esperada, la cual representa la pérdida del poder adquisitivo de las inversiones que se tengan en efectivo y por lo tanto expuestas a la inflación.

**4.2.2.2. Inversión en activos** La inversión en activos está integrada por el capital de trabajo y el activo fijo neto que utiliza específicamente un producto.

Para que sea una realidad la utilidad pretendida en la fijación de precios mediante la aplicación de un porcentaje de reutilización, la inversión en activos debe estar representada por valores en unidades monetarias de poder adquisitivo actual.

Lo anterior significa que los inventarios para este objeto deben estar valuados muy cerca de su costo de reposición o mercado, el menor, por lo que para estos propósitos deben evitarse las valuaciones a últimas entradas primeras salidas (UEPS) o costos promedios cuando la tasa anual de inflación sea muy alta.

También el caso de activos fijos, éstos deben mostrar valores en unidades monetarias que representen la inversión actualizada.

En épocas de una inflación alta, la que puede considerarse de más de un dígito, los inventarios deben estar valuados a valor de mercado, entendiéndose éste como el costo de reposición en que se incurriría para adquirir o producir un artículo igual, y la inversión y depreciación de los activos fijos tangibles deben estar basados en costos de reposición.

**4.2.2.3. Medición de los precios de venta** El procedimiento para la medición de los precios de venta se efectúa utilizando los elementos antes mencionados, y consiste en la preparación de estados de resultados por producto, por línea de productos o por familia de productos, según el grado de complejidad de cada industria en particular. Estos estados se formulan a partir de la utilidad neta que se obtenga como resultado de aplicar el porcentaje de reutilización pretendido al valor de la inversión en activos netos, hasta llegar al valor de las ventas netas, obteniendo finalmente, como base en el volumen pronosticado, el precio unitario de venta. Para llegar hasta las ventas netas es necesario prorratear algunos conceptos de gastos no identificables con los productos, utilizando las bases que se consideren más adecuadas en cada caso. El precio unitario obtenido mediante

este proceso debe compararse con el precio del mercado para juzgar la redituabilidad de cada producto en particular.

Como ayuda para controlar la inflación, los gobiernos de algunos países establecen controles de precios de productos que se consideran básicos para la economía local. Cuando exista esta situación, el proceso de medición antes descrito es una técnica adecuada para la determinación del precio, porque está constituida por factores de redituabilidad de validez general, fácilmente entendibles por las autoridades gubernamentales. Esos factores se consideran justos y facilitan la comunicación relacionada con peticiones de aumentos de precios, pues al no haber intención de los gobiernos de ahogar a las empresas ni disminuir la productividad o, en casos extremos, terminar con las fuentes de trabajo, comprenden que es necesario permitir márgenes de utilidad en términos realistas que garanticen la supervivencia de la empresa.

#### **4.2.3. Políticas para la administración de activos**

Como anteriormente se ha dicho, un elemento básico para la obtención de una redituabilidad satisfactoria es el monto de la inversión de activos. El utilizarlos en forma productiva depende de la eficiencia con que éstos sean administrados.

En seguida se exponen algunas políticas que pueden ayudar a mejorar la eficiencia de la administración de los activos de la empresa.

**4.2.3.1. Políticas sobre capital de trabajo** Estas políticas establecen las guías que deben regular la administración de las inversiones que integran el capital de trabajo, ya sea en forma directa o indirecta, con objeto de mantener un nivel óptimo de éstas y así ayudar a mejorar la redituabilidad de la empresa. A continuación se presentan las políticas relativas a los componentes del capital de trabajo.

**4.2.3.2. Inventarios** Las políticas para administrar los inventarios deben ser formuladas conjuntamente por las áreas de ventas, producción y finanzas. Estas políticas consisten principalmente en la fijación de parámetros para el control de esta inversión, mediante el establecimiento de niveles máximos de inventarios que produzcan tasas de rotación aceptables y constantes. Los niveles máximos se establecen en días de producción o venta que se juzguen apropiados de acuerdo

con las circunstancias. Esta política no es susceptible de establecerse cuando hay variaciones estacionales muy drásticas.

La determinación de nivel de inventarios calculado a través de los días de producción o venta que se considere necesario mantener en existencia bajo circunstancias normales deben ser muy bien estudiada, ya que el exceso de inventarios se traduce en inversión no productiva y la falta de ellos, en pérdida de ventas; sin lugar a dudas es más grave lo segundo, pero ambas menoscaban la reutilización de la empresa. Cualquier variación importante en los niveles de inventarios debe ser por causas justificables y de carácter temporal.

La política expuesta anteriormente surte efecto en los países donde no obstante haber una considerable tasa de inflación, ésta no llega a ser de grado alarmante. Cuando la tasa de inflación rebasa en forma considerable el costo del dinero en el mercado local, aparece normalmente la escasez de materias primas, como repercusión natural de la inflación o por provocación artificial a través del ocultamiento con fines especulativos, y ambos hechos provocan que se dispare la tasa de inflación.

Cuando existe la situación crítica antes descrita, el mercado en general se desquicia y surge como problema principal del administrador el aprovisionamiento de materias primas, con objeto de cumplir con la producción, ventas y utilidades. Lo que en situaciones normales se consigue sin dificultad y a precios estables, bajo estas circunstancias se tienen que buscar existencias disponibles en el mercado y pagar los precios al arbitrio de los proveedores. Por razón natural, bajo las circunstancias antes descritas, la sobreinversión en inventarios es una protección desde el punto de vista económico, siendo objetivo de todas las empresas el incrementar sus existencias todo lo que sea posible para minimizar el efecto nocivo de la inflación acelerada. Tomando en consideración lo anterior, la administración de la empresa deberá vigilar muy de cerca cuál de las alternativas marcadas habrá de seguir, pudiendo decir, como regla general, que si la tasa de inflación supera al costo del capital, deberá optarse por elevar la inversión en inventarios.



Otra alternativa para disminuir la inversión en los inventarios es la reducción del número de materias primas, empaques y etiquetas que se emplean en la producción. Esta alternativa debe estudiarse en forma conjunta con los departamentos técnicos o laboratorios, comercialización o ventas y fabricación. Los resultados que se obtienen en la mayor parte de los casos son sorprendentes, debido a que había una falta generalizada de estandarización y políticas de adquisición congruentes en la maximización de la inversión.

Esta misma alternativa debe aplicarse a las líneas de productos que se venden, eliminando todos aquellos que no tienen un volumen apropiado y no tienen alguna razón específica de existir como imagen, servicio, etc. Para lo anterior es necesario efectuar un estudio para conocer cuál es la composición de la venta. En muchos casos se encuentra una composición de 80-20 que quiere decir que el 80 % de las ventas se hacen con el 20 % de los productos y el 20 % de las ventas restantes se realizan con el 80 % de los productos. Una combinación como la descrita tiene que ser examinada para tratar de disminuir el número de productos que se fabriquen o vendan, lo que provocaría una disminución importante en la inversión y también una baja inicial no proporcional en las ventas, lo que produciría una mejora en la productividad de la inversión.

**4.2.3.3. Cuentas por cobrar a clientes** Las políticas para la administración de cuentas por cobrar a clientes deben ser formuladas por las áreas de finanzas y ventas. El establecimiento y seguimiento de estas políticas es muy importante para la eficiencia de la administración de esta inversión temporal.

La buena o mala administración de las cuentas por cobrar trasciende directamente en la redituabilidad de una empresa, en vista de que un cobro es el final del ciclo comercial donde se recibe la utilidad de una venta realizada, representa el flujo de efectivo generado por la operación normal y es la principal fuente de ingresos de una empresa, base para hacer compromisos a futuro. Las políticas referentes a cuentas por cobrar a clientes que consideramos importantes son las siguientes:

a) Las que establecen los requisitos de liquidez y solvencia que debe reunir un cliente para concederle crédito.

b) Las que establecen los descuentos máximos que se otorgarán, así como las circunstancias bajo las cuales pueden concederse.

c) Las que fijan el plazo del crédito que se concede y a qué tipo de clientes.

d) Las que fijan la forma de cómo se debe cobrar a los clientes.

Las políticas anteriores deben ser cuidadosamente estudiadas antes de establecerse, para comprobar que las condiciones bajo las cuales se pretende conceder crédito están acordes con la realidad económica del mercado donde se opera y evitar al ser aplicadas, que puedan repercutir en forma negativa en la redituabilidad de la empresa.

Esto significa que políticas demasiado estrictas pueden hacer que las ventas disminuyan, y políticas demasiado liberales pueden ocasionar que las pérdidas por cuentas incobrables aumenten, siendo ambos casos perjudiciales para la empresa.

Un buen parámetro de establecer las políticas de cuentas por cobrar son los términos bajo los cuales conceden crédito los competidores importantes que tienen prestigio de buenos administradores, ya que las condiciones de crédito son parte inherente del precio de venta y factor determinante en la elección del cliente. En épocas durante las cuales la tasa de inflación sea de consideración, en general el comportamiento del mercado se vuelve anárquico, obligando a las empresas a cambiar sus políticas de cuentas por cobrar, porque este tipo de inversión está completamente expuesto a los efectos nocivos de la inflación. En estas condiciones, es recomendable reducir los plazos concedidos, efectuar una cobranza más agresiva u otorgar mejores descuentos por pronto pago para promover las ventas al contado y así disminuir el monto y el tiempo de la inversión en cuentas por cobrar para que se amortigüe el impacto de la inflación al minimizar las pérdidas por exposición.

Al examinar las alternativas anteriores, la administración de la empresa tendrá que decidir la acción que seguirá, valorando el costo de la cartera elevada y medida con los índices de inflación contra la recuperación inmediata y utilizando todos los medios disponibles a su alcance.

**4.2.3.4. Efectivo disponible** Las políticas para la administración del efectivo para operación en cuanto a captación y pagos están implícitas en las políticas para la administración de cuentas por cobrar a clientes e inventarios. Las políticas para la administración de las necesidades de efectivo no radican en los procedimientos operativos -aunque se basen en ellos-, sino que residen en el establecimiento de procedimientos adecuados para la planeación y control de este recurso, para prever las necesidades o disposiciones futuras de efectivo y de esa manera determinar las posibles fuentes de obtención o las posibles inversiones para su utilización. Esta planeación y control se hace por medio de la elaboración del presupuesto anual del flujo de efectivo, y el control se hace a través de revisiones y correcciones mensuales al mismo, si son necesarias.

Aquí se hace manifiesta la importancia de la administración de las cuentas por cobrar a clientes y de los inventarios, como resultado del apego a las políticas prescritas, ya que su eficiencia depende de la certeza que se tenga en la planeación del efectivo necesario para la operación de la empresa con una buena redituabilidad.

Durante épocas inflacionarias, la adecuada planeación del efectivo toma mayor importancia, en vista de que la posesión en exceso de este recurso por mayor tiempo del indispensable puede producir pérdidas de consideración para la empresa, ya que por su naturaleza está expuesto totalmente a la inflación. En estos casos, se aconseja promover la utilización rápida del efectivo disponible en la adquisición de bienes que por su naturaleza conserven su valor, con objeto de disminuir los efectos negativos de la inflación.

La buena administración del efectivo comprende tener en cuenta los pagos en monedas extranjeras, haciendo las provisiones necesarias.

**4.2.3.5. Políticas sobre inversiones capitalizables** Las empresas invierten en activos fijos generalmente por las siguientes causas:

1. Para aumentar su capacidad instalada para fabricar o vender sus productos de acuerdo con la demanda del mercado y así mantener o aumentar su participación.
2. Para aumentar su capacidad instalada con objeto de fabricar nuevos productos.

3. Para reponer o modernizar la maquinaria y equipo por cambios importantes en la tecnología y así mejorar la calidad y/o reducir costos.

4. Para producir nuevas líneas de productos e integrar su operación.

Las inversiones en activos fijos tienen una importancia relevante por sus propias características y la incidencia que éstas tienen en la redituabilidad de una empresa. Las características son las siguientes:

a) Son inversiones de carácter permanente y su recuperación depende de una operación redituable, sujeta a ciertos riesgos que pueden medirse pero son incontrolables, como la reacción del mercado, lo que hace que haya incertidumbre en cuanto a que dicha recuperación se haga en un tiempo razonable.

b) Este tipo de activos provoca la necesidad de efectuar una inversión adicional en capital de trabajo, en la proporción en que su capacidad aumente el volumen de operaciones.

c) El monto de los fondos nuevos que requieren estas inversiones crean compromisos económicos para la empresa durante varios años o producen la necesidad de nuevas aportaciones por parte de los propietarios.

Por los motivos antes expuestos, es muy importante que se establezcan políticas que normen este tipo de inversiones desde su estudio hasta su autorización, de tal forma que todas las proposiciones para invertir en nuevos activos fijos sean profundamente investigadas, para asegurar que se justifica la inversión de fondos en vista de que su recuperación a través de las operaciones se efectuará en un tiempo razonable, con una redituabilidad que se juzga adecuada en relación a los riesgos tomados y al monto del capital involucrado, y que el efecto que producirá en la situación financiera de la empresa en un futuro inmediato será beneficioso.

Los lineamientos para la administración de las nuevas inversiones en activos fijos se establecen a partir de las siguientes políticas.

1. De la implantación de un sistema de autorizaciones para la adquisición de activos fijos, en el cual se fijan los límites de autorización en función del nivel jerárquico y el monto del capital involucrado, cuyos límites vayan desde el jefe del departamento hasta el Consejo de Administración y desde la adquisición del equipo menor hasta la instalación de una nueva planta.

2. Del establecimiento de procedimientos para efectuar los estudios de nuevos proyectos de inversión, en los que se describan las investigaciones de mercado que hay que realizar y las comprobaciones de carácter financiero que hay que preparar, así como los parámetros financieros mínimos aceptables para que las nuevas inversiones en activos fijos puedan ser autorizadas por el nivel jerárquico correspondiente.

Los parámetros financieros mínimos que deben ser fijados son el porcentaje de rentabilidad requerido, utilizando la técnica del valor presente para hacer comparativa la inversión con los importes de futuras utilidades y el periodo que se desea para la recuperación de las nuevas inversiones.

En algunas ocasiones, debido a la dinámica de los negocios y al medio en que se desenvuelve la empresa, y en vista de la magnitud e importancia de las inversiones de que se trata, estas operaciones deben efectuarse con la celeridad máxima. De no ser así, se perderá la oportunidad de la inversión, con la consiguiente pérdida de utilidades potenciales.

#### **4.2.4. Políticas sobre estructura financiera**

Las políticas sobre estructura financiera son las tendientes a preservar la inversión de capital realizada por los propietarios de una empresa.

Estas políticas se implantan mediante el establecimiento de normas que regulen la contratación de financiamiento externo y el pago de dividendos a los propietarios, con el propósito de mantener una posición financiera sana y estable. Para su descripción se dividen en políticas de endeudamiento y dividendos.

**4.2.4.1. Políticas de endeudamiento** Las políticas de endeudamiento ayudan a la administración de la empresa a conservar una estructura financiera equilibrada. Estas políticas tienen como objetivo controlar el uso y magnitud del financiamiento externo; algunas de ellas son las siguientes:

a) El financiamiento externo a largo plazo no deberá exceder los límites de endeudamiento que mantenga una relación equilibrada entre el monto de la inversión de capital efectuada por los propietarios y el monto de la deuda a largo plazo. Para juzgar lo razonable de dicha relación se recomienda la utilización de la técnica de apalancamiento. Al respecto se considera que una relación de deuda-

capital de 40 % / 60% es conservadora, de 45% / 55% es normal y de 50% / 50% es agresiva. Arriba de esta última relación, generalmente se considera que la situación financiera de la empresa se debilita.

b) El financiamiento a largo plazo en moneda extranjera debe quedar limitado a un porcentaje máximo. Este porcentaje puede determinarse estudiando la pérdida en cambios que produciría una posible fluctuación negativa de la moneda y el probable impacto en la estructura financiera de la empresa, tomando en consideración la nivelación posible a través de inversiones de esta misma naturaleza.

**4.2.4.2. Políticas de dividendos** Como se ha dicho, las inversiones de los propietarios en las empresas son realizadas para obtener rendimientos razonables y ponen en manos de los administradores los medios económicos para que éstos, mediante sus gestiones, generen utilidades necesarias que mantengan la empresa en operación y proporcionen a los accionistas dividendos acordes con lo que produce el dinero en un mercado local de capitales. Será la habilidad de quienes manejan la empresa la que determine la forma de satisfacer eficientemente las dos condiciones enumeradas.

Los administradores podrán fijar una política de dividendos adecuada para que los accionistas participen de las utilidades de las empresas y éstas permanezcan operando en forma estable, mediante la determinación de cifras de utilidades reales y del examen cuidadoso de los planes de expansión y del financiamiento externo necesario.

Adoptar una política de dividendos muy liberal, equivaldría a caer en una descapitalización que en un futuro más o menos inmediato restaría medios de acción a la empresa, dejando de participar en la misma proporción en el mercado y tal vez perdiendo oportunidades de inversión. En periodos de inflación intensa, el monto del dividendo en efectivo debe recortarse de tal forma que la mayor parte de las utilidades queden reinvertidas dentro de la empresa. De no ser así, y en vista de que las utilidades mostradas en los estados de resultados generalmente no toman en cuenta los efectos de la inflación, sino que son determinados con cargos a resultados insuficientes, principalmente por una depreciación calculada

sobre valores históricos, se puede caer en la situación de que al repartir los dividendos, se esté en realidad repartiendo el capital de la empresa.

Una medida práctica, y como solución inmediata para no caer en la situación de estar repartiendo el capital, será hacer como mínimo los cargos a resultados por depreciación, basados en valores de los activos fijos reexpresados mediante números, índices o avalúos practicados. Esto es muy importante para obtener la generación de fondos que permita reponer la capacidad productiva instalada. Otra medida práctica para satisfacer las necesidades y demandas de dividendos por parte de los accionistas y conservar el valor de la acción en el mercado será decretar dividendos en acciones como complemento o en ocasiones, en sustitución de dividendos en efectivo, siempre y cuando exista la posibilidad de utilidades potenciales que conserven la relación precio-utilidad.

#### **4.2.5. Políticas sobre impuestos**

El impacto de los impuestos en las utilidades de las empresas es de capital importancia. Por ello, si se trata de mejorar la redituabilidad de la empresa, no se puede pasar desapercibida la posibilidad de mejorarla a través de una planeación fiscal efectiva que, en determinados casos, puede proporcionar ahorros importantes en los impuestos por pagar.

Explicada a los hombres de negocios en pocas palabras, la planeación fiscal consiste en pagar el menor impuesto posible, dentro de la ley. El estudio de las operaciones por parte de profesionales en materia fiscal debe resultar en consejos prácticos y oportunos para minimizar la tasa impositiva que gravita en la empresa y hacer uso de los beneficios y estímulos fiscales que ofrecen los gobiernos.

El administrador profesional debe tener en mente que con el ahorro en impuesto siempre se logrará mayor rendimiento de la inversión y que una cuidadosa planeación fiscal siempre será buena aliada para lograr este fin.

#### **4.3. ANALISIS FINANCIERO**

Roberto Macias afirma que el análisis de los estados financieros es un estudio de las relaciones que existen entre los diversos elementos financieros de un negocio, manifestados por un conjunto de estados contables pertenecientes a un mismo ejercicio y de las tendencias de esos elementos, mostradas en una serie de

estados financieros correspondientes a varios periodos sucesivos, y al referirse al concepto filosófico del análisis menciona lo siguiente:

Los estados financieros muestran la situación y el desarrollo financiero a que ha llegado una empresa como consecuencia de las operaciones realizadas, en virtud de que tales operaciones se realizan bajo la dirección de la administración, se concluye, que los estados financieros son la expresión cuantitativa de los resultados obtenidos por la administración en su actuación, es la habilidad y la visión del factor humano quien da curso y determina los resultados que se obtengan, tal habilidad y visión no son cualidades abstractas, sino que dejan sus huellas en la estructura de la empresa.

Para hacer una medición adecuada de los resultados obtenidos por la administración y tener una base apropiada para emitir una opinión correcta acerca de las condiciones financieras de la empresa y sobre la eficiencia de su administración; así como para el descubrimiento de hechos económicos referentes a la misma, es necesario llevar a cabo el análisis de los estados financieros. En esa virtud, el análisis de los estados financieros es un instrumento más para que el factor humano pueda satisfacer su innato deseo de llegar siempre más eficiente. <sup>18</sup>

El análisis de los estados financieros comprende un estudio de las relaciones y las tendencias para determinar si la situación financiera y los resultados de operación, así como la evolución económica de la empresa, son satisfactorios o no. Los métodos de análisis enunciados posteriormente se utilizan para determinar o medir las relaciones entre los elementos de los estados financieros correspondientes a un sólo ejercicio y los cambios que han tenido lugar según los estados financieros sucesivos.

El objetivo del análisis de la información financiera es la obtención de elementos de juicio para evaluar la situación financiera y los resultados de operación de una empresa, así como su evolución a través del tiempo y las tendencias que revela.

---

<sup>18</sup> El análisis de los estados financieros y las deficiencias en las empresas, Roberto Macías Pineda, Coautor Juan Ramón Santillana González.



Los métodos de análisis proporcionan indicios y ponen de manifiesto hechos o tendencias que sin la aplicación de tales métodos quedarían ocultos.

El valor de los métodos de análisis radica en la información que suministren para ayudar a hacer correctas y definidas decisiones, que no se hacen sin aquella; en su estímulo para provocar preguntas referentes a los diversos aspectos de los negocios, así como de la orientación hacia la determinación de las causas o de las relaciones de dependencia de los hechos y tendencias.

El objetivo del análisis de los estados financieros es simplificar las cifras y sus relaciones y hacer factible las comparaciones para facilitar su interpretación.

Por interpretación se entiende dar un significado a los estados financieros y determinar las causas de hechos y tendencias favorables o desfavorables reveladas por el análisis de dichos estados, con la finalidad de eliminar los efectos negativos para el negocio o promover aquellos que sean positivos.

Hay diversos métodos de análisis que permiten interpretar la solvencia, la estabilidad y la productividad de una empresa.

La solvencia es la capacidad que tiene la empresa para cumplir oportunamente con el pago de sus obligaciones a plazo menor de un año. La solvencia se determina mediante el estudio del capital neto de trabajo y de sus componentes, así como de la capacidad de la empresa para generar recursos líquidos durante el ciclo de su operación normal.

La estabilidad se define como la capacidad que tiene la empresa de mantenerse en operación en el mediano y largo plazo, la cual se determina mediante el estudio de su estructura financiera, particularmente, de las proporciones que existen en sus inversiones y fuentes de financiamiento.

La productividad en términos generales, puede definirse como la capacidad de una empresa de producir utilidades suficientes para retribuir a sus inversionistas y promover el desarrollo de la misma. Esta capacidad se determina mediante el estudio de la eficiencia de las operaciones, de las relaciones entre las ventas y los gastos y de la utilidad con la inversión del capital.

Los métodos de análisis que comúnmente se emplean en el estudio de los estados financieros son los siguientes:

Método de razones

Método de tendencias

Método de porcentos integrales

Método de aumento y disminuciones

Método del punto de equilibrio

Método del punto de óptima utilidad

**El método de razones se divide en razones simples y estándar**

#### **4.3.1. Método de razones simples**

Es un procedimiento que tiene por finalidad específica la determinación y cálculo de un conjunto de razones o comparaciones de concepto, o sea el establecer las relaciones de las partidas y de los grupos de partidas entre sí por medio de cálculos matemáticos. El término razón en su acepción más amplia, se aplica a cualquiera de los resultados de establecer la relación numérica entre dos cantidades o números, o sea la relación de dos cantidades homogéneas que se comparan entre sí.

Este método es muy sencillo y su objetivo es simplificar las cifras de los estados financieros y deben calcularse únicamente aquellas razones que sean lógicas, o donde tenga sentido relacionar una cifra con otra, que guarden íntima relación, ya que sólo tienen un verdadero significado y trascendencia cuando se calculan las verdaderamente importantes para conocer intrínsecamente la situación estática y dinámica de la empresa respectiva y las demostrativas de la eficiencia del control y operaciones del mismo, por lo que el uso de las mismas queda restringido a una medida adecuada y a una elección precisa que norma el criterio de la persona que haga el análisis, los fines a que lo dirige, así como la naturaleza del negocio de que se trate.

#### **4.3.2. Método de razones estándar**

En la evolución de los negocios, el hombre trata continuamente de satisfacer uno de los principios económicos -obtener el mayor beneficio posible con el mínimo esfuerzo- y para tal fin, ha procurado establecer estándares o medidas a alcanzar para lograr esa meta y así ha establecido determinadas normas que sirven para comparar lo que debe ser una contra lo que realmente está ocurriendo.

Una razón por sí sola no presta ninguna utilidad si ella no es comparada con una base que se tome como estándar o medida a alcanzar, base que debe ser producto de una aceptación amplia de lo que es adecuado o normal, según la experiencia del analista o derivada también de la recopilación de números disponibles en cantidad suficiente y convertidos por medios estadísticos.

Las razones estándar, están también clasificadas según su origen en dos grupos: internas y externas, y las cuales al elaborarse, deben ser objeto de una revisión constante para hacer las modificaciones conducentes, dado que tienen que sujetarse a las condiciones económicas que priven en cada época y que son siempre variables. Son razones estándar internas, las que se calculan basadas en la experiencia propia de cada negocio en cuestión, que suministra las bases para su cálculo y establecimiento y adquieren mayor significación cuando se trata de regular la eficacia de la operación, pues se pueden deducir las normas para regular la actuación presente y para fijar las estimaciones futuras.

Son razones estándar externas, las que se calculan con fines primordialmente de crédito, su determinación corresponde a cada tipo de negocio, promediando los coeficientes básicos en una cantidad suficiente y de empresas similares, aún cuando los datos que se obtengan, que deben ser estadísticos, son difíciles de reunir. Estas razones deben ser un promedio, en el sentido de ser típicamente representativas y de esta manera, el estándar es más bien el promedio de máxima frecuencia que el promedio aritmético.

#### **4.3.3. Método de tendencias**

Este es de importancia considerable y en ciertos casos puede ser de mayor significación que el anterior, puesto que nos revela la tendencia de las cuentas en el transcurso del tiempo y es de recomendarse el uso de números índices para dar a conocer las tendencias, asignando a las cifras del estado base el número 100 y los aumentos y disminuciones como variaciones de esta cantidad.

Las tendencias deben obtenerse de renglones significativos, de las partidas que guardan estrecha conexión entre sí y su verdadero valor radica en que ignora los valores absolutos y la dirección que guardan las cifras. Ya obtenidas las tendencias, es complemento necesario hacer las comparaciones entre diferentes

ejercicios, para lo cual es conveniente representar gráficamente varias líneas de tendencias, facilitándose así la comparación.

Este método por sí sólo no es suficiente para analizar con eficacia un balance general o un estado de resultados, pues aisladamente no sirve para mostrar el examen de la evolución y tendencias de las cuentas y debe utilizarse conjuntamente con otros métodos, o bien puede servir como auxiliar de ellos.

#### **4.3.4. Método de porcentos integrales**

El método de porcentos integrales radica en el principio de que el todo es igual a sus partes y consiste en igualar a 100 el total de activo y del pasivo y capital, obteniendo el por ciento que corresponde a cada una de las partidas que forman dichos grupos del balance, o sea que las comparaciones deben fijarse en porcentos para precisar el valor relativo de las cantidades sobre la cual se hace la comparación.

Cuando se analiza un estado de resultados, el valor de las ventas es el que se toma como 100 y las partidas sucesivas, la porción que de 100 les corresponda. En el análisis de balances y estados de resultados, los porcentos o valores relativos a 100 son de capital importancia, pero no deben dejar de absorberse los valores absolutos, pues éstos y su relación con las variaciones de los valores relativos, hacen más ilustrativo y razonable el alcance de las cuentas de ambos valores, siendo esto además necesario porque puede encontrarse algún movimiento de porcentos en un sentido y una fluctuación de cantidades totales en otro.

#### **4.3.5. Método de aumentos y disminuciones**

El método de aumentos y disminuciones se explica por su mismo título y se basa en la comparación de estados financieros que se refieren a fechas distintas. Materialmente, el método consiste en poner el primer estado, el que sirve de base y a continuación el otro y después, mediante la simple operación de restar unas cifras con otras, cifras que deben referirse a la misma partida, anotar las cantidades de más o de menos y a las cuales es conveniente representar con porcentajes, que servirán de ayuda para establecer las comparaciones.

No hay que dejar de tomar en cuenta que para todos los casos, se considere como base para la comparación del estado que corresponda a la fecha o ejercicio anterior al que se va a comparar.

#### **4.3.6. Método del punto de equilibrio**

Debido a la gran cantidad de autores que han escrito sobre el punto de equilibrio, encontramos que existen diversas formas de nombrarlo, como son: Punto neutro, punto "N", punto cero, punto medio, punto crítico y punto de equilibrio económico; sin embargo, no importando la denominación que se le dé sigue siendo el mismo.

Es a Walter Rautenstrauch a quien se le acredita como el descubridor del punto de equilibrio y su representación gráfica, basando sus investigaciones principalmente a la relación costos-volumen-utilidad aproximadamente en el año de 1920.

Esta investigación sirvió de base para realizar estudios más a fondo, con lo cual ha evolucionado hasta nuestros días, tomando en cuenta aspectos más complejos de acuerdo a la situación y características de la época actual.

El punto de equilibrio es esencialmente aquel nivel de operaciones en el que los ingresos son iguales en importe a sus correspondientes costos y gastos. Es el volumen mínimo de ventas que debe lograrse para empezar a obtener utilidades. Es la cifra de ventas que se requiere alcanzar para cubrir los gastos de la empresa y en consecuencia no obtener utilidad ni pérdida.<sup>19</sup>

El análisis del punto de equilibrio puede usarse para varios fines, tales como:

- Pronosticar el probable costo unitario a los diferentes niveles de la producción, los volúmenes de ventas para justificar una propuesta de ampliación de la planta y el efecto sobre las utilidades al ajustar los precios de venta.
- Evaluar la eficiencia de la administración comparando los resultados reales del punto de equilibrio con niveles predeterminados.
- Tomar decisiones en relación con los ajustes a las operaciones normales, a la política de la compañía y otras metas.

---

<sup>19</sup> Equilibrio financiero de las empresas, Enrique Zamorano García.

El punto de equilibrio lo podemos determinar preparando una gráfica o calculando matemáticamente. En cualquier caso, es necesario dividir los costos, incluyendo todos los costos de producción, de ventas y de administración en dos grupos:

Costos fijos.

Son aquéllos en que necesariamente se incurre, cuyo importe y recurrencia son aproximadamente constantes, independientemente del grado de actividad al que esté operando la empresa. Entre estos costos figuran las rentas, los salarios a cuota fija, depreciaciones cuando se calculen por método de línea recta, reparaciones y seguro social.

Costos variables.

Son aquéllos que están en función directa de la capacidad empleada en la planta industrial. Buenos ejemplos de estos costos los constituyen las materias primas, los salarios a base de unidades producidas, fuerza motriz, las propagandas, comisiones a vendedores y los impuestos especiales sobre producción.

El punto de equilibrio para su estudio se determina por medio de las siguientes fórmulas:

$$P.E. = \frac{C.F.}{1 - \frac{C.V.}{V.T.}}$$

$$U.P.E. = \frac{C.F.}{C.M.U.}$$

En donde:

P.E. = Punto de equilibrio

C.F. = Importe de los costos fijos

1 = Un peso de venta

C.V. = Costo unitario variable o importe de los costos variables

V. = Precio de venta unitario o importe de ventas

U.P.E. = Unidades del punto de equilibrio

C.M.U. = Contribución marginal unitaria

A continuación se ejemplifica con datos la gráfica del punto de equilibrio.

Datos:

Ventas del ejercicio	1,346,027
Unidades vendidas	302,478
Precio de venta unitario	4,450
Costos variables	735,766
Costo variable unitario	2,432.46
Costos fijos	475,796

Contribución Marginal Unitaria ( 4,450.00 -2,432.46 ) = 2,017.54

Sustituyendo tenemos

$$\text{P:E} = \frac{475,796}{1 - \frac{2,432.46}{4,450.00}} = 1,049,443$$

$$\text{U.P.E.} = \frac{485,796}{2,017.54} = 235,830$$

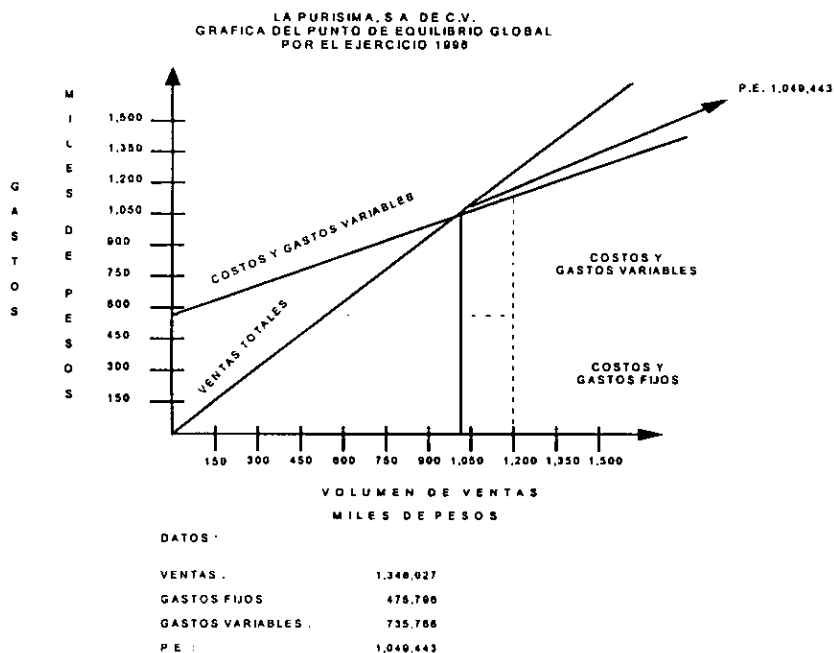
Comprobación:

Ventas al nivel del punto de

equilibrio	(235,830 x 4,450.00)	1,049,443
Costos variables	(235,830 x 2,432.46)	573,647
Contribución marginal		475,796
Costos fijos		475,796
Utilidad bruta		- 0 -

=====

A continuación se presenta la gráfica del punto de equilibrio.



#### 4.3.7. Método del punto de óptima utilidad

Como es lógico suponer, toda empresa en pleno desarrollo tiene entre sus metas y objetivos obtener utilidades cada vez mayores, situación que sólo es posible lograrla a través de la combinación de un capital adecuado a sus pretensiones y hacer que se logren rendimientos a base de una mayor productividad.

El logro de lo que se pretende es mediante la reducción de sus costos, los que a sus vez deberán distribuirse en fijos y variables, al igual que en el punto de equilibrio. Un estudio a conciencia de éstos, dará lugar a que de antemano se conozca a qué nivel de volumen de ventas, las utilidades crecerán, presentándose la fórmula de que "a mayores ventas, mayores rendimientos", y por contra determinar la situación que se presentaría si al tratar de alcanzar máximas metas, a través de mejorar la productividad, hacemos caso omiso de sus costos, que son factores decisivos de los rendimientos es decir, si los factores de que hemos hablado no están en concordancia, la empresa llegaría a su clímax de



productividad y a partir de ese momento, por cada peso de ventas la utilidad irá decreciendo hasta hacerla prácticamente improductiva.

Dentro del estudio del análisis marginal, el punto de equilibrio tiene que analizarse desde otro punto de vista, ya que no interesa conocer cuanto se necesita vender para no ganar ni perder, sino qué es lo que se necesita vender para estar en condiciones óptimas de utilidad.

Esta herramienta de basa en la ley económica de los rendimientos decrecientes, la cual es una relación técnica-económica que enuncia la relación existente entre un factor productivo y la cantidad resultante de un bien o satisfactor y se refiere a la cantidad adicional de producto que se obtiene cuando a un factor de producción que se mantiene fijo, se le adiciona más y más de otros factores variables.

Esta ley fue enunciada por Turgot en 1768 y su aplicación se consideró válida para la agricultura. Más tarde fue difundida en Inglaterra y Escocia por Anderson Malthus en 1814 y West, quienes la consideraban aplicable a toda actividad productiva. La expresión matemática de dicha ley la desarrollo el economista F.M. Taylor en 1925.

Su enunciado es como sigue: Mientras no varíen las condiciones de la técnica, si a una cantidad dada de un factor o de una combinación de factores se aumentasen incrementos sucesivos de otro factor o de otra combinación de factores productivos; la cantidad del producto total no se modificará en proporción continua, sino que primero aumentará más que proporcionalmente, luego menos que proporcionalmente y por último decaerá.

Aplicada a la productividad en las empresas, señala que la utilidad decrecerá cuando a determinado volumen de producción los costos aumenten y que dicho aumento sea motivo necesario para incrementar aún más el volumen de producción, ya sea por ejemplo: para dotar a la empresa de mayor capacidad de producción, lo que origina un aumento de costos fijos que harán decrecer la utilidad hasta que pueda recuperarse con el aumento del volumen de producción con dichos medios aumentados.

Los elementos del punto de optima utilidad son los costos marginales, mismos que a continuación referimos:

Costo marginal (incremental o diferencial): Este concepto se refiere a la diferencia en costos atribuible a la producción y/o venta de un volumen adicional de artículos o de servicios. O sea la diferencia entre los costos totales de dos niveles de producción y/o de venta o inversión.

Ingresos Marginales: Son las variaciones en los ingreso totales resultantes del incremento de las unidades vendidas en un ejercicio o periodo de operaciones.

Técnicamente, debemos hacer una buena clasificación de los gastos totales entre gastos fijos y variables de acuerdo a su naturaleza de fijeza, en relación a la producción y venta de los productos y/o de las mercancías con que se operen, determinando con toda precisión el costo marginal.

Un ejemplo numérico es más explicativo en este caso, por lo que observando el siguiente cuadro se comprenderá mejor lo que se pretende demostrar:

#### 4.3.8. Determinación de los costos marginales a diferentes niveles de producción y venta

Producción y venta (Unidades)	Costos y gastos totales (Miles de pesos)	Costos marginales (Miles de pesos)
1	26.0	--
2	30.0	4.0
3	32.5	2.5
4	34.0	1.5
5	35.0	1.0

En el ejemplo anterior, al aumentar la producción y las ventas de 1 a 2 unidades, los costos y gastos totales se incrementan en 4.0 miles de pesos o sea el costo marginal; para elevar las transacciones de 2 a 3 unidades, se incurrió en costos y gastos adicionales por 2.5 miles de pesos que representan el costo marginal anotado en la tercera columna. Puede observarse también que al aumentar el número de unidades producidas y vendidas, el costo marginal se reduce; esto es explicable por la menor gravitación de los costos y gastos fijos sobre cada unidad producida en vista de que se distribuyen entre un mayor número de unidades.

El costo marginal, por lo tanto, no es el costo de la unidad marginal producida, puesto que los costos y gastos fijos que por hipótesis se suponen constantes, no influyen en el aumento de los costos y gastos totales.

El volumen máximo de producción es el que puede alcanzar la empresa trabajando a su máxima capacidad, o sea con toda su potencia productiva. En este caso la cuota de costos y gastos fijos que ha de corresponder a cada unidad producida se reducirá al mínimo y será posible obtener el costo más bajo posible, siempre que para llegar al máximo de producción no sea necesario aumentar el monto de tales erogaciones. También puede ocurrir que para producir a la máxima capacidad sea indispensable aumentar ciertos gastos variables en forma progresiva y que no se logre el costo mínimo con el volumen máximo de producción.

En toda política de expansión de las ventas, es necesario considerar muy seriamente el incremento de los costos y gastos a fin de que estos no influyan desfavorablemente en el rendimiento de la empresa.

Cuando las ventas se incrementan mediante un esfuerzo demasiado oneroso, que eleve al costo marginal a un importe superior al precio de venta, se llega a un nivel de operaciones que reduce las utilidades; por lo anterior se afirma que no todo incremento en los negocios es sano, tal como ocurre en este caso.

Entonces es evidente que el volumen de ventas también tiene un límite máximo, más allá del cual se llega a la sobreexpansión. Ese límite, es aquel en el cual el costo marginal coincide con el ingreso marginal, como se verá a continuación con mayor detenimiento.

Según se ha expresado en teoría, con el volumen máximo de producción se obtiene el costo mínimo; sin embargo a partir de un límite dado y a pesar de que aún no se hubiera alcanzado el volumen máximo de producción, el costo marginal puede incrementarse no sólo por el aumento de los gastos fijos sino también por el crecimiento progresivo de ciertos gastos variables. Por lo tanto, en ese límite el costo mínimo deja de ser tal para transformarse en costo creciente.

Cuando el costo marginal coincida con el importe de su ingreso marginal, ya no será conveniente continuar aumentando la producción y se habrá logrado en ese

limite el volumen de producción y ventas. en el que se obtiene la óptima utilidad de la empresa.

De acuerdo con las explicaciones que se dan a continuación, el costo más bajo se obtiene cuando el costo marginal coincide con el costo unitario. A partir de ese punto el costo marginal crece y consecuentemente el costo unitario tiende a incrementarse. Esto de ningún modo significa que al aumentar el costo unitario ya no se podrá obtener la utilidad máxima posible pues mientras el costo marginal no concuerde con el ingreso marginal, siempre será ventajoso aumentar la producción y las ventas a pesar de que el costo unitario se eleve.

Si después de haber alcanzado el volumen de la utilidad óptima se siguen incrementando las operaciones, el costo marginal seguirá creciendo con la consiguiente repercusión en los resultados de la empresa, salvo que ésta eleve sus precios de venta; indudablemente, esto último depende de la demanda de los consumidores y de la competencia, pero en caso de que sea posible proceder de esta manera se elevará el punto de la óptima utilidad.

Para estudiar con mayor detalle lo anteriormente expuesto se presenta el ejemplo siguiente:

(Miles de pesos)

UNIDADES	COSTOS Y GASTOS TOTALES	COSTOS UNITARIOS	COSTOS MARGINALES	VENTAS TOTALES	INGRESO MARGINAL	UTILIDAD (PERDIDA) TOTAL	UTILIDAD (PERDIDA) MARGINAL
0	21.0	0.0	--	0.0	0.0	(21.0)	--
1	26.0	26.0	5.0	6.0	6.0	(20.0)	1.0
2	30.0	15.0	4.0	12.0	6.0	(18.0)	2.0
3	32.5	10.8	2.5	18.0	6.0	(14.5)	3.5
4	34.0	8.5	1.5	24.0	6.0	(10.0)	4.5
5	35.0	7.0	1.0	30.0	6.0	(5.0)	5.0
6	36.0	6.0	1.0	36.0	6.0	0.0	5.0
7	37.5	5.4	1.5	42.0	6.0	4.5	4.5
8	40.0	5.0	2.5	48.0	6.0	8.0	3.5
9	44.0	4.8	4.0	54.0	6.0	10.0	2.0
10	50.0	5.0	6.0	60.0	6.0	10.0	0.0
11	58.5	5.3	8.5	66.0	6.0	7.5	(2.5)

La explicación del cuadro es muy sencilla; en la primera columna se presentan las unidades producidas y en la siguiente los costos y gastos totales de la empresa. En la tercera columna figuran los costos y gastos unitarios, que resultan de dividir los costos y gastos totales de la columna anterior entre el número de unidades producidas. El costo marginal según lo explicado, es la diferencia que existe entre los costos y gastos totales correspondientes a dos volúmenes sucesivos de producción.

Las ventas han sido calculadas a un precio de \$ 6.0 por cada unidad, el cual coincide con el costo marginal en un volumen de 10 unidades.

En la penúltima columna puede observarse que la máxima ganancia se obtiene con una venta de 9 unidades; la venta de una unidad adicional no origina utilidad ni pérdida en virtud de que en ese límite el costo marginal coincide con el precio unitario de venta o sea que en el volumen de 10 unidades vendidas se alcanza la utilidad óptima de la empresa. A partir de ese nivel la utilidad neta disminuye en vista de que el costo marginal es superior al precio de venta.

En la penúltima columna se observa que la utilidad obtenida con la venta de 9 unidades, de 10.0 miles de pesos, es la misma utilidad que genera la venta de 10 unidades; esto se explica porque el ingreso que nos produce la venta de una unidad adicional es igual al incremento experimentado por los costos y gastos; en este punto la empresa alcanza su máxima utilidad y en caso de seguir vendiendo la utilidad se reducirá, tal como sucede a partir del volumen de 11 unidades.

A medida que las ventas aumentan hasta un total de 6 unidades, las pérdidas se reducen paulatinamente; cuando se venden 2 unidades la pérdida disminuye en 2.0 miles de pesos en relación con la pérdida del volumen inmediato anterior; si se venden 3 unidades las pérdidas se reducen en 3.5. miles de pesos con respecto a la venta de 2 unidades; y así continúa mejorando el rendimiento de la empresa de acuerdo con el aumento de sus transacciones.

Como es de apreciarse en el ejemplo, el resultado neto marginal aumenta o disminuye en razón a la reducción o al incremento del costo marginal, respectivamente; por lo tanto, al resultado marginal más alto ha de corresponder el costo marginal más bajo. Pero esto tiene una importancia relativa, pues aunque

disminuya el resultado marginal la empresa puede aumentar sus ganancias totales mientras no se igualen el costo y el ingreso marginales.

El aumento del costo marginal debe ser objeto de un análisis minucioso y al afecto hay que conocer su composición para averiguar cuales son los factores que generan su crecimiento. Como es lógico, ello exige el análisis de las distintas cuentas que integran el costo variable y el conocimiento de las causas que ocasionan el alza del costo marginal para poder actuar sobre ellas racionalmente.

Ninguna empresa puede ampliar indefinidamente su producción y ventas sin aumentar con alguna progresividad sus gastos. Más allá de un volumen de ventas determinado es preciso intensificar los gastos para aumentar las ventas.

Si los gastos variables fueran simplemente proporcionales, el costo unitario descendería continuamente y consecuentemente, nunca coincidiría con el costo marginal. Sin embargo, el costo unitario desciende hasta un determinado límite, a partir del cual comienza a crecer por influencia del alza que sufre el costo variable.

Ese límite corresponde al volumen de ventas en el cual se tiene el mínimo costo unitario y a partir del mismo, cualquier aumento de la producción y de las ventas origina un incremento del costo unitario, cuyo importe será inferior al del costo marginal. Cuando el costo marginal es mayor que el costo unitario, este último es creciente. A la inversa, el costo unitario es decreciente si excede al costo marginal, según puede observarse en el ejemplo.

El costo unitario total más bajo de 4.8 miles de pesos, corresponde a la producción de 9 unidades. En 10 unidades se eleva a 5.0 miles de pesos. El costo marginal desciende hasta un volumen de producción de 6 unidades y a partir de este volumen comienza a crecer. Para 9 unidades es de 4.0 miles de pesos y entre 9 y 10 unidades el costo marginal coincide con el costo unitario. El volumen que señala esa coincidencia corresponde al grado de ocupación que permite obtener el costo unitario más bajo.

A pesar de que el costo unitario se haya transformado en creciente, es conveniente seguir aumentando la producción y las ventas, pues mientras el costo marginal no coincide con el ingreso marginal la empresa puede obtener mayores

beneficios con la expansión de sus operaciones. Tal es la Ley del Rendimiento Creciente.

En cambio, cuando el aumento de los gastos eleva el costo marginal más allá del ingreso marginal, los beneficios de la empresa empezarán a reducirse. Esta es la ley del Rendimiento Decreciente.

En el ejemplo que hemos analizado, el ingreso marginal se mantiene y coincide siempre con el precio de venta, cualquiera que sea el volumen físico de operaciones, en vista de que el precio es constante, sin embargo, esto no ocurre en todos los casos ya que con el aumento de las ventas es probable que resulte conveniente una disminución de los precios de venta.

Cuando el costo unitario total desciende con el aumento de las transacciones, es evidente que pueden disminuirse los precios de venta. En cambio, cuando el costo unitario comienza a elevarse, los precios de venta sólo deben reducirse en tanto no se igualen el costo y el ingreso marginales.

Por lo anterior es conveniente tener en cuenta la tendencia del costo marginal para adoptar la política de precios más adecuada.

En algunos casos resulta conveniente disminuir los precios de venta para elevar el volumen de operaciones, aún cuando la dimensión más económica de la empresa se logra con un beneficio marginal más bajo, pero debemos tener en cuenta la elasticidad o inelasticidad de la demanda, ya que si ésta es inelástica, las rebajas no se reflejarán en un aumento del volumen de ventas.

#### **4.4. ANALISIS FACTORIAL**

En el año de 1956 el Instituto Mexicano de Investigaciones Tecnológicas, dependencia del Departamento de Investigaciones Industriales del Banco de México, creó su división de economía industrial, cuyo programa comprende estudios de integración industrial y de desarrollo regional.

Uno de los primeros encargos que recibió esta nueva división fue la preparación de una guía que permitiese disponer a los investigadores especializados en asuntos industriales, de una metodología de aplicación general.

En base a lo anterior se dan dos conceptos del análisis factorial que a continuación se mencionan.

Banco de México.

"Es un instrumento de evaluación técnico-económico que constituye un enfoque idóneo como introducción básica a la cada vez más compleja estructura de la actividad industrial".

El análisis factorial es la distinción y separación de los factores que concurren en el resultado de las operaciones de un negocio hasta llegar al conocimiento particular de cada factor, con el objeto de determinar su contribución en el resultado de las operaciones realizadas.<sup>20</sup>

En el análisis factorial se concibe la operación de un negocio como el resultado de la combinación ponderada de 10 componentes, unos internos y otros externos a los que se les denomina "factores de operación". Por la deficiencia o ausencia de un elemento necesario, aun cuando existan todos los otros, el suelo se considerará estéril si se trata de cultivos para cuya vida sea indispensable dicho elemento.

1. Medio ambiente.
2. Dirección.
3. Productos y procesos.
4. Función financiera.
5. Facilidades de producción.
6. Mano de obra.
7. Materias primas.
8. Producción.
9. Mercadotecnia.
10. Contabilidad y estadística.

El fin del análisis factorial aplicado a los negocios, es cuantificar la contribución de cada factor en el resultado de las operaciones que aquéllos realicen es, por tanto, un medio de control.

Los factores de operación en los negocios son internos y externos, y se dificulta su medición, sobre todo en aquéllos en que interviene el hombre, o bien el medio

---

<sup>20</sup> El análisis de los estados financieros y las deficiencias en las empresas, Roberto Macías Pineda, Coautor Juan Ramón Santillana González.



ambiente; pero así como previamente a la práctica de una auditoría, para evaluar la eficacia del "control interno contable", se hace una investigación mediante cuestionarios, así debe procederse para evaluar los factores de operación en el análisis factorial. El estudio debe ser complementado mediante el uso de razones simples, comparando cuantitativamente los componentes de cada factor para evaluar su contribución en el resultado de las operaciones de los negocios.

EL ANALISIS FACTORIAL EN LOS NEGOCIOS  
(110 FACTORES DE OPERACION)

FACTORES DE OPERACION	CONCEPTO	ELEMENTOS DEL FACTOR	OBJETIVO	ADECUACION AL OBJETIVO PROPUESTO
1) MEDIO AMBIENTE	Influencias que motivan y operan en forma externa sobre la operación de la empresa.	Físico De orden económico Tendencias políticas y sociales	Informar en forma oportuna, fehaciente y accesible a la dirección de la empresa acerca de hechos y circunstancias externas que actúan y modifican su política y toma de decisiones.	La dirección de la empresa a través de estudios especializados, ha logrado el conocimiento de la infraestructura económica, aspectos políticos y sociales en qué apoyar la toma de decisiones, en beneficio de su actividad futura.
2) DIRECCION	Elemento de la Administración que impulsa en forma inteligente la voluntad de cada miembro de la empresa, logrando adecuadamente la realización correcta de acciones y planes apropiados en el logro de los objetivos fijados (mediante la autoridad, coordinación y supervisión constante).	Autoridad. Coordinación. Supervisión.	Lograr el cumplimiento eficaz de los planes señalados (mediante la autoridad, la coordinación y la supervisión, de los diversos aspectos en el desarrollo de las operaciones de la empresa).	Se han fijado con claridad los límites del mando, determinando qué debe hacerse, como debe hacerse y vigilando que se haga, en beneficio del conjunto que compone la empresa.
3) PRODUCTOS Y PROCESOS	Diseñar los productos y servicios que han de explotarse y establecer la técnica en el desarrollo de los distintos procesos de producción que deban emplearse.	Productos y servicios. Tecnología. Investigaciones.	Escoger para su producción y explotación los artículos y servicios que independientemente de cubrir las necesidades del mercado, su rendimiento a la inversión sea la que se haya estimado suficiente, fijando al mismo tiempo la técnica adecuada en los procesos que permitan la reducción del desperdicio.	La dirección de la empresa ha logrado la elaboración de productos y/o prestación de servicios que, en forma económica, satisfacen la demanda del mercado y mediante investigaciones de técnicos especializados ha mejorado los productos y servicios, reduciendo el desperdicio, con lo que ha logrado un rendimiento adecuado a la inversión.
4) FUNCION FINANCIERA	Inteligente ponderación de las fuentes de recursos propios y ajenos utilizados en el negocio.	Planeación financiera. Fuentes de financiamiento. Condiciones respecto de plazos y costo del capital ajeno.	Planeación de la función financiera determinando la inversión necesaria propia, sus rendimientos y las fuentes externas de financiamiento en las condiciones más ventajosas, respecto a su costo y utilidad para beneficio final del negocio.	Se ha logrado determinar el monto de la inversión necesaria y mediante planes de financiamiento cuidadosamente previstos, se logra obtener recursos ajenos a plazos debidamente escalonados y a un costo económico, y conscientemente se hace una adecuada utilización de los recursos obtenidos.
5) FACILIDADES DE PRODUCCION	Inmuebles, planta y equipo.	Inversión necesaria en bienes permanentes. Plan de reposiciones y de expansión.	Proveer al negocio de los terrenos, edificios, construcciones y demás maquinaria y equipo que constituyan una inversión que no exceda a los fines específicos de acuerdo con las necesidades previstas, para el fin de sus operaciones.	Mediante planes inteligentes trazados, se ha determinado la cuantía de la inversión en inmuebles, planta y equipo, su expansión y reposición que permita el cumplimiento que satisfaga las necesidades a los propósitos del negocio, sin caer en un exceso de la inversión.
6) MANO DE OBRA	Técnicos, obreros y personal necesario para el funcionamiento de la actividad proyectada.	Idiosincrasia de la población en que se opere. Reclutamiento de personal. Nivel de salarios. Preparación escolar de la población. Relaciones industriales.	Lograr el personal idóneo al tipo de labores a desarrollarse; implantar cursos de adiestramiento que permitan lograr personas capacitadas para ejecutar con eficiencia las labores que se les asignen.	Se ha seleccionado al personal adecuado para desarrollar las distintas labores (as de sobra conocido el importante principio administrativo que anuncia que debe buscarse "el hombre adecuado para el puesto adecuado"), estableciendo cursos de capacitación para formar especialistas con los que se ha hecho rendir el esfuerzo humano en beneficio mutuo, conservando buenas relaciones industriales.

EL ANALISIS FACTORIAL EN LOS NEGOCIOS  
(10 FACTORES DE OPERACION)

FACTORES DE OPERACION	CONCEPTO	ELEMENTOS (10 FACTORES DE OPERACION)	OBJETIVO	ADECUACION AL OBJETIVO PROPUUESTO
7) MATERIAS PRIMAS	Productos o servicios para su venta y/o materias primas para su transformación.	Ubicación más conveniente para el negocio. Programación de compras. Proveedores más adecuados. Control y manejo de las existencias. Relación de dependencia con las funciones de producción y de ventas.	Dotar a la empresa de los artículos, materias primas y servicios, a los mejores precios y calidades, en forma oportuna, haciendo ecuación con las propias necesidades de venta o de consumo.	La empresa bajo estricto control de existencias y manejo de materiales compra oportunamente en calidades y precios adecuados mediante selección de las mejores cotizaciones todo lo que de acuerdo con las funciones de producción y venta se hace necesario, sin llegar a acumulaciones súbitas precursoras de un exceso de inversión de inventarios.
8) PRODUCCION	Actividad encaminada a transformar las materias primas en artículos para su venta.	Sistemas de fabricación. Avances tecnológicos. Volumen de producción. Control de calidad. Pronósticos de ventas. Patentes y marcas.	Conjugar los inmuebles, planta y equipo disponibles con la mano de obra y las necesidades de las funciones de compras y de ventas para proveer los artículos que deben ir al consumidor y hacer los pedidos de materiales necesarios para no entorpecer la relación de dependencia de la función de producción con las funciones de compras y ventas.	Mediante métodos tecnológicos apropiados se ha logrado obtener una producción a los costos más bajos posibles que permitan la competencia, controlando adecuadamente el volumen y la calidad de producción a las necesidades existentes.
9) MERCADOTECNIA	Estudios sobre la demanda de los productos y las posibilidades de ampliar el mercado, ponderando la fuerza de la competencia e implantación de la publicidad y medición de su efectividad en atención a las líneas de indiferencia del consumidor respecto de los productos o servicios ofrecidos.	Demanda presente del producto. Potencialidad de nuevos mercados. La competencia. Publicidad y su efectividad. Control del costo de distribución. Pronósticos de venta.	Planear las medidas adecuadas que hagan posible la colocación de los productos y servicios a un bajo costo de distribución, que permita obtener las utilidades adecuadas a la empresa y tender a la localización de mercados potenciales que hagan óptima la utilidad.	La realización de las ventas se lleva a cabo bajo estudios cuidadosos de mercadotecnia buscando entre todo la mínima erogación posible en la distribución, tendiendo en consideración a la competencia y los gustos del consumidor, en cuanto a presentación y tipos de los productos, eliminando en lo posible ventas insuficientes o un exceso de las mismas.
10) CONTABILIDAD Y ESTADISTICA	Registro metódico de las operaciones de una empresa y la representación gráfica de los datos contables para estudiar su comportamiento en un lugar y tiempo determinado.	Organización contable. Informes y análisis. Representaciones estadísticas de los datos contenidos en la contabilidad.	Constituir una inagotable fuente de información oportuna, fehaciente y accesible en qué apoyar futuras políticas y permitir mediante reportes estadísticos una descripción de los datos.	La planeación de la organización contable responde a las necesidades específicas del negocio, logrando un panorama general a través de los estados financieros que constituyen jugoso racimo de información, permitiendo representaciones estadísticas, herramientas básicas para la toma de decisiones.

## **CAPITULO V**

### **CONSIDERACIONES PRACTICAS EN LA ELABORACION DE PRESUPUESTOS FINANCIEROS EN EPOCA DE INFLACION**

#### **5.1. SISTEMA PRESUPUESTARIO**

El proceso presupuestario es un método para planear las operaciones de la empresa, es un esfuerzo continuo para definir lo que se debe hacer para cumplir con un trabajo de la mejor forma. No se debe pensar que el presupuesto es una arma para limitar los gastos, es una herramienta para obtener el más productivo uso de los recursos de la empresa.

El concepto mismo de los presupuestos aclara cuáles pueden ser los objetivos de éstos: es una herramienta de planeación para que los recursos de la empresa sean óptimamente aprovechados por la administración de la misma. También, los presupuestos son elementos que permiten al gerente anticiparse a los cambios y adaptarse a ellos.

Los presupuestos y, por consiguiente, el control presupuestal, generan la coordinación interna de esfuerzos. Planear y controlar las operaciones son la esencia de la planeación de las utilidades y el sistema presupuestario provee un cuadro integral de las operaciones de la empresa como un todo.

Por lo tanto, el sistema presupuestario permite ver al gerente y a todos los responsables de áreas de la empresa la relación existente entre su área de acción y el resto de la empresa.

El sistema presupuestario es la herramienta más importante con que cuenta la administración de la empresa para lograr sus objetivos. Las principales técnicas financieras de planeación que se usan en las empresas son de tres categorías: presupuesto de operación, del cual emanan los dos siguientes: presupuesto financiero y el presupuesto de inversiones permanentes.

##### **5.1.1. Presupuesto de operación**

El presupuesto de operación es el que con más frecuencia utilizan las empresas y debe ser preparado preferentemente tomando como base la estructura de la organización y asignando a los gerentes o directores la responsabilidad de lograr los objetivos determinados. De esta forma, en una empresa funcional, una

persona será la responsable de las ventas, otra de la producción, otra más de las compras, etc., esto es asignando a primer nivel la autoridad necesaria y la responsabilidad. Es muy deseable que tanto la responsabilidad como la autoridad se establezcan a segundo y terceros niveles, con el fin de manejar pequeños centros de utilidad para que sea controlada y medida la actuación gerencial a niveles que representen partes significativas de la empresa.

La planeación de las operaciones se hace casi siempre a corto plazo y cubre un periodo de doce meses, por lo general fraccionado por meses con el fin de ir comparando mensualmente la situación financiera y los resultados obtenidos contra lo presupuestado.

Algunas empresas siguen la práctica de preparar un presupuesto revisado cada trimestre, es decir, actualizan las estimaciones con las cifras obtenidas, tomando por ejemplo las cifras reales del primer trimestre y estimando los otros tres trimestres faltantes, y así sucesivamente, para tener cubiertos de manera constante cuatro trimestres presupuestados.

El presupuesto de operación comprende todos los conceptos que integran los resultados de operación de una empresa, algunos de los cuales están ligados íntimamente con conceptos que integran el presupuesto financiero y los relacionados directamente con el capital de trabajo. Como ejemplo se puede citar el nivel de ventas, que es el primer concepto del presupuesto de operación que determinará las necesidades de efectivo, de las cuentas por cobrar, de los inventarios y la capacidad de producción, así como las cuentas por pagar, préstamos, impuestos por pagar, etc., que forman parte del presupuesto financiero y del presupuesto de inversiones permanentes.

### **5.1.2. Presupuesto financiero**

El presupuesto financiero está relacionado con la estructura financiera de la empresa, así como con las necesidades de capital de trabajo, con los orígenes y aplicaciones de recursos o fondos y la generación de fondos internos, incluyendo el presupuesto de caja, la composición del patrimonio de los socios o accionistas del que se debe estudiar su rentabilidad. El presupuesto de inversiones permanentes, inmuebles, maquinaria y equipo, es en realidad una parte del

presupuesto financiero, pero dada la importancia que generalmente tiene en las empresas es segregado de éste.

### **5.1.3. Presupuesto de inversiones permanentes**

El presupuesto de inversiones permanentes, también llamado de capital, está relacionado con la adquisición y reposición de inmuebles, maquinaria y equipo. Se prepara por separado del presupuesto de operación, generalmente bajo un comité de inversiones de capital distinto del comité de presupuestos. Cada proyecto de inversión deberá tener la justificación que lo apoye, y para proyectos mayores su rendimiento sobre la inversión tiene que ser analizado y medido con métodos apropiados.

Con bastante frecuencia los proyectos se clasifican basándose en el propósito de la inversión, como por ejemplo: para aumento de capacidad, para mejorar la eficiencia de operación, para mejorar la seguridad de operación, para la fabricación de un nuevo producto, etc. Cada día mayor número de empresas está trabajando con este presupuesto para ejercer un mayor control y vigilancia sobre las inversiones de capital.

Mensualmente se comparan los resultados del mes con lo presupuestado, obteniéndose diferencias o variaciones que deben analizarse para estudiar su tendencia, con el fin de tomar las decisiones que correspondan para llegar a obtener los objetivos; así mismo, se comparan los resultados acumulados incluyendo el mes en curso.

Cada empresa tiene sus propias peculiaridades, y para que un sistema de control presupuestal funcione es necesario estudiarlo en forma particular para que responda eficientemente a las necesidades y características de cada empresa.

El presupuesto debe considerarse como una herramienta fundamental en la administración de la empresa y no como una función contable. Su estructura esta formada por centros de responsabilidad y debe mostrar los costos y gastos variables controlables separadamente de los que no lo son; ésto es, costos y gastos fijos, conocidos también como de estructura, que se generan por el transcurso del tiempo y no por el volumen.

En la elaboración del presupuesto participan los encargados de los centros de responsabilidad, quienes han de estar de acuerdo con las metas presupuestadas para que se comprometan a lograrlas. Es muy importante lograr la participación y el consenso de los encargados para lograr los objetivos.

La planeación financiera se usa más frecuentemente para planear a corto plazo, sin embargo, las empresas emplean esta técnica cada vez más para planear a largo plazo.

## **5.2. PRESUPUESTO DE VENTAS**

El presupuesto de ventas es el que determina la cantidad e importe de las unidades que se esperan vender en el periodo. Es el punto de partida de cualquier estudio cuya finalidad sea la instalación de un sistema presupuestal. Es el más complejo, ya que en su formulación intervienen un considerable número de factores, tanto internos como externos, que influyen en su determinación.

El presupuesto anual de ventas debe considerarse como un plan de campaña, cuyos ajustes se harán en la medida en que el mercado altere su posición de acuerdo con los resultados de las batallas comerciales.

El presupuesto de ventas debe apoyarse en el mercado, o sea que las ventas anuales totales del producto estarán condicionadas por los precios que rijan en la economía, factores que no están bajo el control de la empresa.

La participación de la empresa en el mercado se determinará tomando en cuenta sus políticas y programas, condiciones que sí están bajo el control de la empresa.

Para lograr un conocimiento más amplio sobre las condiciones o factores que puedan tener influencia en las ventas futuras, es importante tomar en cuenta los puntos de vista de los agentes de ventas, que son quienes están en contacto directo con los clientes, distribuidores y consumidores.

Se deben efectuar estudios especiales de investigación de mercados, para obtener datos e informes de la reacción del consumidor en relación con el producto en cuanto al estilo, modelo, precio, servicio, condiciones de pago, etc., así como su deseo y capacidad de compra para adquirir el producto ofrecido. A nivel mayorista o distribuidor, es conveniente conocer su punto de vista sobre la

forma de distribución, del apoyo publicitario, de la promoción del producto así como de las ventajas y desventajas que haya en relación a la competencia.

También es importante conocer el punto de vista del consumidor sobre las mejoras posibles al diseño del producto, a la calidad, a su precio, etc., factores que pueden tener influencias sobre las ventas futuras del producto y, por último, debe considerarse el punto de vista del economista o del personal técnico que esté capacitado para aconsejar sobre las condiciones del mercado tanto interno como externo, y posibles cambios en la legislación federal o estatal que puedan afectar las ventas futuras.

Tomando en cuenta lo anterior, es necesario determinar los cursos de acción pertinentes dentro del marco general de política de la empresa, con el fin de fijar las metas de participación en el mercado y asegurar en cierto modo la utilidad que se requiere.

En resumen, para determinar su correcta estimación, el presupuesto de ventas debe considerar los factores específicos de venta, las fuerzas económicas generales y la influencia de la administración.

### **5.2.1. Factores específicos de venta**

Los factores específicos de venta están compuestos por factores de ajuste, factores de cambio y factores corrientes de crecimiento que influyen en las ventas futuras, los cuales se tratan a continuación:

#### **5.2.1.1. Factores de ajuste**

Son factores de ajuste los que tuvieron efecto perjudicial durante el año anterior y que han sido superados, como por ejemplo abastecimiento deficiente de materias primas, dificultades o trámites dilatorios con comités o autoridades para obtener permisos de importación, pedidos no surtidos por la falta de existencias, cambio de paridad de la moneda, huelgas, incendios, cancelación de contrato, etc.

#### **5.2.1.2. Factores de cambio**

Son aquellos que modifican en una forma más o menos permanente las condiciones en que se desarrollan las operaciones normales de la empresa, entre los que se encuentran:

- Cambio en el producto. Afectan generalmente la demanda.



- Cambios en la producción. Nuevas instalaciones, cambios en los métodos y técnicas de producción, etc.
- Cambios en el mercado. Apertura de nuevos mercados, cambios en la moda, gustos, etc.
- Cambios en los métodos de venta. Políticas de crédito, distribución, publicidad, etc.

#### **5.2.1.3. Factores corrientes de crecimiento del producto**

Ocasionados por el desenvolvimiento mismo de la industria, refiriéndose principalmente al crecimiento de ventas de la empresa y de la industria de la cual forma parte.

#### **5.2.2. Fuerzas económicas generales**

El segundo considerando importante en el presupuesto de ventas son las fuerzas económicas generales, es decir, el entorno económico en que vive la empresa, y que son aquellas que directamente o indirectamente tienen influencia en el volumen de ventas como son la distribución de los ingresos, el poder adquisitivo de la moneda, los créditos, la población, la ocupación de trabajo, etc.

#### **5.2.3. Influencia en la administración**

A la administración le corresponde opinar y decidir acerca de las políticas seguidas dentro de la empresa y los procedimientos o programas para su consecución, así tenemos que establecer políticas de precios, publicidad, políticas de mercado, etc. La manera como son llevadas esas políticas es factor importante en la determinación de las ventas.

#### **5.2.4. Métodos para determinar el presupuesto**

El presupuesto puede ser determinado por los siguientes métodos, que van de lo simple a lo tecnificado.

##### **5.2.4.1. Método basado en la opinión de los directores**

Este método representa el sentir de los directores de la empresa, basado en gran parte en la intuición y conocimiento del negocio a través de los años. La estimación debe ser inteligente, basada en la sensibilidad de los factores del mercado y en la experiencia obtenida de las operaciones realizadas. En muchas empresas pequeñas este método es frecuentemente, el único disponible. La

opinión de los directores de la empresa siempre es válida y recomendable para sancionar aun los presupuestos científicamente preparados.

#### **5.2.4.2. Método basado en la opinión y experiencias obtenidas por la fuerza de ventas**

Este método para presupuestar las ventas futuras está determinado por la opinión de la fuerza de ventas. La responsabilidad recae en el director o gerente de ventas, y se prepara más o menos formalmente. Los vendedores deben ser instruidos para que informen por escrito su estimación sobre el territorio o zona en que trabajan, basando su estimación en datos históricos que deben ser el punto de partida.

#### **5.2.4.3. Método de análisis estadístico**

El presupuesto de ventas bajo el método de análisis estadístico, debe ser preparado conjuntamente con la participación de todos los que tienen conocimiento en el mercado, de las condiciones de los negocios, de las fuerzas económicas generales, de la influencia administrativa, etc., bajo un procedimiento que reúna toda la información.

El presupuesto de ventas como ha quedado asentado anteriormente, es el engranaje principal de un sistema presupuestario. Es el que se determina primero, puesto que con base en él van a ser determinados todos los demás. Debe ir íntimamente ligado con el presupuesto de producción, ya que sería inútil estimar un presupuesto de ventas cuyo volumen sea incosteable por la producción

### **5.3. PRESUPUESTO DE PRODUCCION**

Una vez determinado el presupuesto de ventas, el siguiente paso consiste en la elaboración del presupuesto general de producción, siendo éste el que determina el volumen de producción necesario para atender a la supuesta demanda e inventarios, y el costo de producir ese determinado número de unidades.

Tanto el presupuesto de ventas como el de producción son los eslabones principales de un sistema presupuestario y ambos van íntimamente relacionados, ya que en la mayoría de las veces no puede completarse totalmente el presupuesto de ventas, sino hasta que el de producción haya sido elaborado. Esto sucede en aquellos casos en que el precio de venta sea determinado tomando

como factor principal, el costo de los artículos; asimismo el presupuesto de ventas como se mencionó anteriormente, tiene que ser estimado tomando en cuenta que la producción necesaria para hacer frente a las ventas y a los inventarios, sea el volumen más costeable para la empresa.

Este presupuesto debe elaborarse por cada clase de producto y por departamento o sección, claro está siempre que lo permita la cantidad de renglones de la empresa y el tipo de organización que se haya adoptado; los cálculos deberán practicarse computando unidades físicas y costos de elaboración, además tomando en consideración:

1. Capacidad de trabajo, volumen máximo y mínimo de fabricación, cantidades de horas-máquina de producción.
2. Los procedimientos y métodos de fabricación.
3. El producto que se fabrica o se desea producir.
4. Mano de obra directa necesaria.
5. Los costos indirectos, ya sean fijos o variables, de conformidad con el volumen de producción probable.
6. Un sistema de costos adecuado, para el control presupuestal.

En toda empresa de tipo industrial, debe fijarse como un objetivo primordial, que la planta y equipo rindan a su máxima capacidad de trabajo; a tal efecto, es necesario que se lleven a cabo planes de producción que permitan la obtención de un costo de producción lo más bajo posible, esto depende como es plenamente conocido, por la influencia universalmente proporcional de los costos fijos.

No debemos olvidar que al llevar a cabo la formulación del presupuesto de producción, debemos tener en mente que tenemos que poner en marcha todos los medios materiales, métodos y procedimientos existentes o por crear, con el fin de asegurar el potencial de fabricación necesario para la realización en los plazos previamente determinados de los objetivos fijados por el presupuesto de ventas.

El presupuesto de producción lo podemos dividir para su estudio como sigue:

- a) Presupuesto de compras y existencia.
- b) Presupuesto de mano de obra.

c) Presupuesto de cargos indirectos.

### **5.3.1. Presupuesto de compras y existencia**

El presupuesto de aprovisionamiento y de las existencias en el almacén, está íntimamente ligado con los presupuestos de la producción y de ventas, por lo cual es necesario tener en cuenta que las adquisiciones deben estar de acuerdo con los planes que se hayan adoptado para las ventas, pues de lo contrario se corre el riesgo de que las existencias sean excesivas, insuficientes e inadecuadas, con respecto a las necesidades de la producción, es decir, que las compras se realicen en concordancia con el presupuesto de producción que a su vez debe subordinarse a las posibilidades de las ventas, por lo tanto es necesario tomar en consideración los aspectos siguientes:

- La compra de materias primas o materiales necesarios para la producción presupuestada.
- Que la compra de materiales de consumo, piezas, suministros y materiales diversos, se efectúe en las mejores condiciones de plazo, calidad y precio.
- Asegurarse de la regularidad de los aprovisionamientos de acuerdo con el presupuesto de producción, a fin de evitar paros o perturbaciones en la marcha normal del proceso de fabricación.
- Mantener el volumen de las existencias a un nivel que se considere normal, evitando de este modo la inmovilización del capital al mínimo.
- Tomar en cuenta al tratar de hacer cualquier adquisición de materiales, cuál es la superficie y capacidad de los almacenes.
- Cuales serán las necesidades de materiales de las secciones o departamentos de producción, ya sea por meses, bimestres, trimestres, etc.
- Conocer cuales son los medios materiales con los que cuenta la empresa, para satisfacer las necesidades en los plazos previstos.
- Determinar el tiempo o plazos en que se obtengan la entrega de materiales comprados.

Cabe mencionar que en efecto, las compras deben efectuarse de acuerdo con la producción y ventas, pero no queriendo decir con esto, que tengan que seguir siempre un ritmo proporcional al volumen de operaciones, porque en forma

genérica los niveles de materiales deben preverse, pensando en las variaciones estacionales que existen en las empresas. Esto es viable que suceda cuando hay que preparar los niveles de materiales y suministros con cierta anticipación para atender las necesidades de las distintas temporadas de producción y ventas.

También es necesario tomar en consideración que cuando se prevean dificultades futuras en el abastecimiento de materiales y suministros, será necesario que se hagan adquisiciones en forma abundante aún cuando en este caso no se encuentren en relación con la producción y ventas, lo cual es plenamente justificable. Este mismo caso puede acontecer cuando se efectúan compras en cantidades elevadas, con el objeto de obtener mejores precios y bonificaciones, para finalizar éste presupuesto, cabe hacer mención que una existencia inadecuada de materiales y suministros traerá como consecuencia una inmovilización de capital, disminuyendo su liquidez y solvencia con los consiguientes riesgos que se tienen en los inventarios, tales como la obsolescencia, el deterioro y elevación de los costos, motivo por el cual es necesario obrar con mucha cautela y visión, al preparar éste presupuesto.

### **5.3.2. Presupuesto de mano de obra**

En este presupuesto son pocas las consideraciones que tienen que hacerse al respecto, en virtud de que el presupuesto de costo de producción proporciona en forma genérica por su estrecha relación que guardan las cifras para un presupuesto de mano de obra sin tener que hacer muchos cálculos; cabe hacer notar lo que al respecto nos dice el Profr. Armando Ortega Pérez de León en sus apuntes sobre el control de presupuestos, "El presupuesto de mano de obra no es otra cosa que la expresión en términos de unidades, tiempo y monetarias de mano de obra directa del presupuesto de producción y debe referirse a cada uno de los centros de costos de producción en que se encuentre dividida la planta y a cada uno de los meses o periodos de costos cubiertos por el ejercicio a que se refiere el presupuesto".

Una vez hechas las observaciones anteriores respecto del presupuesto de mano de obra, nos resta decir que otro de los aspectos importantes es el sistema de salarios que en forma genérica pueden clasificarse como sigue:

1. Salario por tiempo.
2. Salario por obra determinada o a destajo.

### **5.3.3. Presupuesto de cargos indirectos**

Una vez determinados los presupuestos de compras y existencias y de mano de obra, como tercer elemento tenemos el de cargos indirectos que guarda también una estrecha relación con los dos antes mencionados, por lo tanto, únicamente se procederá a tomar tres aspectos fundamentales que deben considerarse en la formulación de cualquier presupuesto de cargos indirectos y que son los siguientes:

1. La determinación de áreas de responsabilidad y ejecución dentro de la fábrica.
2. La determinación de carácter controlable o incontrolable de las erogaciones indirectas dentro de cada área.
3. Determinación también de las erogaciones que tienen el carácter de fijas, variables o semivariables dentro de cada una de las diferentes áreas de responsabilidad.

### **5.4. PRESUPUESTO DE GASTOS DE OPERACION**

Los gastos de operación son aquellos que tienen su origen en la distribución de los productos y en la administración de la empresa. Se incluyen dentro de ellos, los gastos de venta o distribución, gastos de administración y gastos financieros.

#### **5.4.1. Presupuesto de gastos de distribución**

Los gastos de distribución son los costos incidentales de todas las actividades, desde el tiempo en que los artículos son producidos hasta que llegan a manos del consumidor. Es el costo de vender. si analizamos ésta definición nos damos cuenta que incluye tanto los gastos administrativos y los financieros. Para efectos de este breve estudio, vamos a considerar como gastos de distribución únicamente aquellos que se efectúan para vender o que serán una consecuencia directa de las ventas.

Este presupuesto de gastos de distribución tiene cuatro propósitos básicos resumidos como sigue:

1. Coordinar los esfuerzos de distribución con el programa de ventas, producción y financiero.

2. Seleccionar las combinaciones más beneficiosas de factores de distribución.
3. Dirigir inteligentemente el esfuerzo de ventas.
4. Controlar los gastos de distribución.

Para la planeación de este presupuesto es necesaria la separación y clasificación de cada renglón de gastos para que sean analizados cada uno por separado, con el fin de permitir la comparación detallada de los gastos reales con los presupuestados, facilitando de esta manera a la administración, el reporte de las variaciones y poder determinar las causas de ellas. Incluye generalmente los renglones tales como: gastos directos de venta, publicidad y promoción de ventas, viáticos, almacenamiento y embarque, fletes y acarreos, salarios al personal del departamento de ventas, y en general todos aquellos gastos que están bajo la jurisdicción del jefe de ventas.

#### **5.4.2. Presupuesto de gastos de administración y financieros**

Los gastos de administración son aquellos que de ordinario no se asignan a ningún departamento determinado, pero cuyos servicios son auxiliares para todos los departamentos del negocio.

La predeterminación de estos gastos es en realidad sencilla pues casi todos pueden clasificarse como erogaciones fijas como son: sueldos a funcionarios y empleados, depreciación, luz, teléfono, etc.

El presupuesto de gastos financieros generalmente se planea junto con los gastos administrativos, por la relación existente entre ellos, y son controlados por la administración. Los gastos financieros son aquellos que provienen de intereses, descuentos por pronto pago, etc., también usualmente se presupuestan los ingresos o productos financieros al mismo tiempo.

Los gastos administrativos y financieros, así como los de ventas, deberán ser analizados por conceptos para facilitar el control mediante la comparación. Es conveniente que se haga una clasificación adecuada de gastos fijos y variables para permitir un mayor éxito en la predeterminación de los mismos.

#### **5.5. PRESUPUESTO DE ADICIONES AL CAPITAL**

El presupuesto de adiciones al capital expresa el plan detallado de la gerencia relativa a adiciones, mejoras y reemplazos. Las adiciones al capital representan

activos comprados cuyos costos son aplicables a un número de periodos contables en el futuro.

Incluye este presupuesto ampliaciones del activo fijo existente, retiros, reemplazos y mantenimiento, es decir cantidades que hay que erogar para proteger la vida del activo, monto del capital que se destinará a la adquisición de activos fijos tangibles como son: terrenos, edificios, maquinaria, muebles y enseres, equipo de transporte, etc., incluye también erogaciones para adquisiciones de activos intangibles, patentes, marcas comerciales, franquicias, etc.

La importancia de este presupuesto radica fundamentalmente en el alto porcentaje del capital que se encuentra invertido en el activo fijo del negocio. Debido a que ésta estimación sufre fuertes erogaciones de efectivo, resulta obvia la íntima relación con el presupuesto financiero.

A través de este presupuesto se debe tratar de establecer un equilibrio lo más adecuadamente posible, a efecto de que no se tenga una cantidad excesiva ni en caso contrario una insuficiencia, ya que ambas representarían un grave problema para la empresa.

Al elaborar este presupuesto, es necesario tener en cuenta los siguientes factores:

- Cuál es el precio al que se va a comprar.
- En qué forma deberá pagar, dicho de otra forma, condiciones de pago.
- Cuál va a ser la capacidad de producción.
- En qué fechas deberá recibirse, de acuerdo con los programas de producción.
- Determinar en que momento se contará en condiciones de producir.
- Cuales serán las erogaciones que deben efectuarse al llevar a cabo la compra, así como los gastos de instalación en que deberá incurrirse.

Es importante hacer notar que la adquisición de activos fijos se hace por lo común con fondos provenientes de financiamiento externo o largo plazo, a efectos de no lesionar la solvencia y liquidez de la empresa, en virtud de que el rendimiento de estos bienes es de carácter futuro.



## 5.6. FLUJO DE EFECTIVO

Dentro del marco general de la administración financiera, el presupuesto financiero es el que se refiere al control, costo y productividad del efectivo y del capital propio y ajeno, o sea la administración de recursos invertidos y obtenidos tanto de fuentes internas como externas, comprendiendo básicamente a los presupuestos de efectivo, inversiones, compras, programa de pagos, proyectos capitalizables, no capitalizables y estado de situación financiera presupuestado.

La principal característica del presupuesto de efectivo es que por su naturaleza, es el elemento coordinador de los demás dentro de un sistema integral, por lo tanto, casi como requisito indispensable para su preparación, es necesario que el resto de los presupuestos estén terminados y aprobados. Con su aplicación logran preverse las necesidades o sobrantes de efectivo, las inversiones que se efectuarán, los compromisos financieros en que se incurrirá, así como el grado de liquidez y lo adecuado de la estructura financiera de la entidad.

Lógicamente su preparación y coordinación debe estar a cargo del contralor o, en términos generales, bajo la responsabilidad del ejecutivo financiero, independientemente del título de su puesto. Al respecto, una adecuada separación de funciones implicaría el siguiente desglose:

<b>Ingeniería financiera:</b>	<b>Director de finanzas o tesorero.</b>	<b>Contralor</b>
Administración financiera	x	
Control financiero		x

### 5.6.1. Factores y limitaciones a considerar en su preparación

En forma genérica:

Disponibilidad y confiabilidad de la información fuente. Grado de especialización del personal responsable del mismo, periodicidad requerida y anticipación con que debe formularse, en relación a la época en que se aplicará.

En cuanto a las entradas de efectivo:

Fuentes y canales de financiamiento. Dispersión geográfica de la cartera y, conjuntamente con esto, tiempos de envío y recepción de valores y correspondencia.

Influencia del factor voluntad del cliente para hacer sus pagos, como situación limitante en la exactitud del presupuesto.

En relación a los pagos:

Fijación de políticas de compras y pagos.

Determinación de su flexibilidad y plazos de financiamiento.

En cuanto a los elementos constitutivos del presupuesto de efectivo, se tienen básicamente a los cuatro siguientes: saldo inicial y final y, entradas y salidas de efectivo, el acomodo de los mismos depende directamente de factores tales como: disponibilidad, exigibilidad, importancia relativa, si se trata de cifras definitivas, definidas, probables u opcionales; otro factor a considerar es el grado de análisis que se requiera al informar, existiendo varias opciones al respecto.

#### **5.6.2. Técnicas para su formulación**

No existen reglas para determinar si el nivel de efectivo de una entidad en particular es adecuado en un momento dado; esto es un asunto de criterio y necesidades, pero precisamente para no caer en situaciones empíricas, debe buscarse el camino más adecuado para la formulación de este presupuesto; a este respecto podría decirse que, dentro de las posibilidades existentes, las más técnicas serían predeterminar la meta que se pretende, o sea el saldo de efectivo deseado al final de cada periodo, (semana, mes, trimestre, etc.) y a partir de ahí formular el presupuesto.

La posición contraria sería acomodar las cifras en tal forma que se llegara a un remanente sobre el que no se ejerció control o influencia, ni pudo predeterminarse; por supuesto que ésta no sería la situación ideal, pues la proyección así determinada no tendría el carácter y la técnica de un presupuesto.

Las normas que deben observarse en la formulación del presupuesto de efectivo, son:

1. Designar al ejecutivo financiero de la entidad como responsable directo de la formulación, actualización, control y funcionamiento de este presupuesto.
2. Definir clara y objetivamente las políticas financieras.
3. Establecer acuerdos con clientes, deudores, proveedores y acreedores, en relación a las políticas de cobros y pagos, respectivamente.
4. Determinar el perfil del cliente que se desea tener.
5. Fijar la imagen que se desea reflejar ante los acreedores.
6. Definir la periodicidad mínima requerida para este tipo de presupuesto, en las circunstancias específicas de la entidad.
7. Determinar el grado de flexibilidad deseado y los límites máximo y mínimo.
8. Formular gráficas del flujo de entradas y salidas de efectivo. Determinación de recursos, tiempos y movimientos.
9. Determinar los recursos internos y externos para llevar a cabo la cobranza, así como verificar la efectividad de los mismos, tanto en situaciones normales como en caso de cobros difíciles.
10. Definir el plazo medio real de cobro.
11. Establecer por medio de un estudio, los tiempos y movimientos de las remesas de efectivo recibidas y enviadas.
12. Selección de las fuentes de financiamiento. Fijación de metas.
13. Ponderar el conflicto liquidez-utilidad.
14. Fijar el saldo de efectivo ideal o necesario al final de cada periodo.
15. Determinar el nivel de endeudamiento de la entidad, acorde con la capacidad generadora de efectivo.

### **5.6.3. Periodicidad**

Partiendo de proyecciones como el presupuesto anual, el flujo de efectivo debe llegar casi necesariamente al detalle semanal. Concretando esta idea, podría decirse que una semana antes del inicio del mes en cuestión debe hacerse una primera revisión de las cifras anuales y, determinar con precisión las transacciones que se efectuarán en ese periodo, pero simultáneamente a esto, debe detallarse minuciosamente el flujo de la primera semana del mes, con información precisa acerca de qué cobros se harán y con que otras entradas de

efectivo definidas y probables puede contarse, así como qué pagos deben hacerse necesariamente y cuáles pueden formularse en forma opcional. Este proceso debe aplicarse recurrentemente cada semana para mantener una situación y estructura financiera sana.

#### **5.6.4. Presentación**

La tónica que se desarrolla en el ejemplo 5.6.5. es semanal, sin embargo sería aplicable en su totalidad a cualquier otra opción en cuanto a su periodicidad.

Uno de los recursos prácticos que se aconseja aplicar en la preparación del presupuesto de efectivo, es la separación de entradas y salidas de efectivo definidas, probables u opcionales.

La versatilidad para efectos de su presentación, es una de las ventajas prácticas de este presupuesto, explorando al respecto, podría decirse que existen las siguientes opciones básicas.

Para mejor comprensión de estos aspectos, a continuación se desarrolla un caso detallado, por una semana: (Ver punto 5.6.5.)

### 5.6.5. Ejemplo de presupuesto de efectivo semanal

**La Purisima, S.A. de C.V.**  
**Presupuesto de Efectivo**  
**Semana del 20 al 25 de octubre de 1997.**  
**(miles de pesos)**

Concepto	Estimación original	Ajustes	Saldo de efectivo deseado	Datos Reales
<b>Estimación de efectivo al 18 de octubre de 1997.</b>	<b>\$185</b>	<b>\$0</b>	<b>\$185</b>	<b>xxx</b>
Entradas de efectivo definidas:				
Cobros a clientes:				
Cuenta abierta	850	0	850	xxx
Cartera documentada	300	0	300	xxx
Ventas al contado	50	0	50	xxx
Préstamos:				
Habilitación o avío	1,300	0	1,300	xxx
De compañía afiliada	300	200	500	xxx
Cobro de:				
Regalías	55	50	105	xxx
Dividendos	15	100	115	xxx
	<b>2,870</b>	<b>350</b>	<b>3,220</b>	<b>xxx</b>
	<b>3,055</b>	<b>350</b>	<b>3,405</b>	<b>xxx</b>
Salidas de efectivo definidas:				
Nóminas y lista de raya	430	0	430	xxx
Cuentas y documentos por pagar a proveedores	-340	40	300	xxx
Préstamos directos	550	0	550	xxx
Impuestos, cuotas al IMSS, aportaciones al INFONAVIT y otros.	185	0	185	xxx
Regalías, participación del personal, dividendos por pagar y otros pasivos acumulados según detalle anexo.	935	0	935	xxx
	<b>-2,440</b>	<b>40</b>	<b>-2,400</b>	<b>-xxx</b>
	<b>615</b>	<b>390</b>	<b>1,005</b>	<b>xxx</b>
Transacciones probables y opcionales				
Según detalle anexo:				
Entradas de efectivo	0	185	185	xxx
Salidas de efectivo	-200	200	0	xxx
	<b>-200</b>	<b>385</b>	<b>185</b>	<b>xxx</b>
<b>Efectivo al 25 de octubre de 1997.</b>	<b>\$415</b>	<b>\$775</b>	<b>\$1,190</b>	<b>xxx</b>

El mensaje central del caso es que se llegó a una meta con base en una necesidad de efectivo de \$1,190 al final del periodo, lo cual se supone fue razonado y predeterminado con exactitud.

Concluyendo, podría decirse que además de utilizar a este presupuesto como un recurso de planeación y control financiero, debe considerarse lo útil de su aspecto informativo (cumpliendo al efecto con las reglas de comunicación).

### **5.7. PRESUPUESTO A LARGO PLAZO**

El presupuesto a largo plazo es un plan comprensivo de operaciones y acciones, expresado en términos monetarios, que comprende generalmente un periodo de cinco o más años. Un ejemplo de este presupuesto son los planes que se efectúan para la creación de nuevas empresas, los cuales generalmente se basan en pronósticos a largo plazo. Para que las empresas vivan y crezcan con éxito, deben basar su futuro en un plan que se ha de ejecutar, el cual debe incluir las políticas relativas al personal, calidad, imagen, fabricación, creación de mercados, etc.

Para que las empresas sean prósperas y tengan éxito, se requiere que vean hacia el futuro y sus planes a corto plazo sean revisados constantemente, asegurándose de que se tomen las decisiones correctivas para lograr los objetivos.

Desde otro punto de vista, el presupuesto a largo plazo es un parámetro, un punto de referencia para establecer el presupuesto a corto plazo, siendo muy conveniente analizar y estudiar a conciencia las desviaciones que existen entre uno y otro plan. Los resultados del año y los presupuestos a corto plazo confirman las expectativas a largo plazo y la vida futura de la empresa.

La planeación a largo plazo toma en cuenta las condiciones en su entorno y es más que una proyección de tendencias, porque incluye las estrategias o acciones futuras que deben realizarse para que ocurran acontecimientos que de otra manera no sucederían, con el fin de lograr los objetivos de la empresa y fijar el curso de acción que se ha de seguir.

Los objetivos de la planeación a largo plazo son principalmente los siguientes:

- a) Proporcionar una imagen de lo que será la empresa. Es, por tanto, una guía para las personas encargadas de la dirección.
- b) Mantener un curso de acción. Señala las acciones que deben llevarse a cabo paso a paso para lograr los objetivos, pudiendo los directores de la empresa administrar con decisión y evitar errores así como la duplicación de esfuerzos.
- c) Permitir la toma de decisiones alternas. Las oportunidades a largo plazo pueden ser variadas, por tanto, pueden seleccionarse las más atractivas para emplear los recursos disponibles.
- d) Evaluar el factor humano clave. Requiere valorar al personal clave, con el fin de contar en el futuro con personal calificado, para ello promueve al personal competente y da la pauta para reclutar y formar al personal que se requerirá más adelante.
- e) Facilitar los financiamientos futuros. Al conocerse la estructura financiera futura es posible, con la debida anticipación, gestionar y obtener los recursos de necesidades futuras, proporcionando información de cuánto y cuándo se requiere, para qué propósito y el tiempo en que puede ser liquidado.
- f) Guiar a los directores a mejorar y desarrollar técnicos en todos los campos, ya que teniendo metas definidas a largo plazo se cuenta con información de lo que se requiere para hacer frente a las necesidades o demandas futuras. De esta manera se hace conciencia para que los directores estén preparados cuando sea necesario.
- g) Evaluar el futuro de la empresa: tomando como punto de partida lo que es ahora la empresa y hace resaltar sus puntos fuertes y débiles. La evaluación puede empezar considerando si la actividad de la empresa tiene porvenir o si es necesario diversificarla; en seguida, continuar con una evaluación sobre la imagen que la empresa tiene en la comunidad en las relaciones de sus empleados, clientes, proveedores, accionistas, etc. Además, debe valorar el desarrollo de la empresa midiendo los resultados con los productos que actualmente se producen, haciéndose las siguientes preguntas: ¿son suficientes para cumplir con los objetivos de la empresa?, ¿qué diferencia existe para cumplir las metas?, ¿cómo se lograrán los objetivos?, estas y otras muchas interrogantes deben ser

estudiadas y resueltas con varias opciones para seleccionar las que ayuden a lograr los objetivos.

Lo anterior está basado, por supuesto, en expectativas y, por tanto, tienen diferentes grados de incertidumbre, pero se requiere a fin de modificar o cambiar los programas y cursos de acción que deben seguirse.

El plan a largo plazo generalmente está formado de dos partes: la primera revisa el entorno de la empresa, fija objetivos y estrategias, analiza y estudia los problemas y oportunidades a los que se enfrenta, la segunda resume el plan en términos financieros.

La primera parte puede considerar los siguientes aspectos:

a) Estimación de la situación mundial, nacional y local. Se requiere evaluar el entorno en que la empresa se desenvuelve, precisando las circunstancias actuales y estimando los cambios futuros que puedan ocurrir.

b) Fijación de los objetivos de la empresa y la filosofía que debe observarse. Muy importante es fijar y definir los objetivos de la empresa en forma específica, como por ejemplo:

- El crecimiento de ventas, costos, utilidades, señalando en cuánto, en qué producto, en qué área, en qué tiempo, el riesgo implicado, así como los márgenes de utilidad que deben generar los productos.
- La inversión de activos como cuentas por cobrar a clientes, la inversión en inventarios y en activos de carácter permanente. Debe señalarse la política de crédito de rotación de los inventarios y de los niveles de rendimiento de los activos permanentes.
- La estructura financiera, indicando las políticas de endeudamiento.
- La distribución de utilidades.
- Lo relacionado con la fuerza de trabajo es de vital importancia, así como la fijación de políticas de administración de los salarios, prestaciones, beneficios, etc.

La filosofía que deba seguirse para el logro de los objetivos es importante, debiéndose dar prioridades; por ejemplo, qué es lo más trascendental: la diversificación, la maximización de las utilidades, o la captura de mercado, pues



esto da a los directores un fundamento muy importante para fijar su criterio y les proporciona seguridad en su actuación futura y en la toma de decisiones:

c) Conocer el status pasado y actual con el fin de precisar el punto de arranque o referencia y así poder establecer un programa para cubrir los objetivos fijados.

La segunda parte, que resume el plan en términos financieros, puede considerar:

a) Un programa detallado que facilite obtener la información y resultados del plan a largo plazo. Su elaboración se hará con base en la técnica de análisis y planeación y en la creatividad de los encargados. Las etapas y puntos que pueden contener son los siguientes.

#### I. El mercado:

1. Análisis del mercado y su comportamiento.
2. Posición de la empresa.
3. Actividad de los competidores.
4. Conclusiones.

#### II. Las ventas:

1. Problemas y oportunidades.
2. Estimación de los volúmenes de ventas de productos actuales.
3. Estimación de los volúmenes de ventas de producción actuales modificados.
4. Estimación de los volúmenes de ventas de productos nuevos.
5. Estimación del comportamiento de los precios de venta.
6. Determinación del valor de las ventas.

#### III. Los recursos futuros:

1. Necesidades de recursos para hacer frente a las ventas.
2. Necesidades de recursos para hacer frente a la producción.
3. Necesidades de recursos para el capital de trabajo.
4. Necesidades de recursos para la operación, que incluye el decreto de dividendos.

#### IV. Los recursos humanos:

1. Requerimientos de personal sindicalizado y no sindicalizado.
2. Requerimientos de personal clave.

V. Ubicación física de las instalaciones:

1. Desde el punto de vista de servicio y eficiencia.
2. Desde el punto de vista de maximización de utilidades:
  - Por cercanía a los centros de producción de materias primas.
  - Por exención de impuestos.
  - Por franquicias o subsidios.
  - Por ahorros de la mano de obra en zonas de salarios reducidos.

VI. Consideraciones de problemas especiales, como la inflación que se espera en lo futuro y su impacto en la empresa, problemas políticos, etc.

b) La información anterior debe calcularse y mostrarse en términos financieros y contables, con el fin de obtener los resultados por año para ser comparada con las experiencias obtenidas en años anteriores. Es recomendable distribuir el año actual en trimestres o semestres para que la planeación a largo plazo figure entre las actividades diarias de los directores, tenga su seguimiento y una revisión periódica para lograr los objetivos.

Un crecimiento deseable y consistente por lo general es el resultado de una buena planeación a largo plazo.

En épocas de una inflación alta, las cifras deben manejarse en una moneda de poder de compra constante, lo que en la mayor parte de los casos implica deflacionar las cifras futuras a poder de compra actual. De esta manera, la información que se presenta y las condiciones que se determinen tendrán significado.

La información financiera de la planeación a largo plazo debe sintetizarse en cuadros que sean accesibles al lector y puedan ser analizados e interpretados con facilidad.

Debe seleccionarse la información relevante, condensando conceptos de la misma naturaleza e incluso eliminando detalles y algunos conceptos que carezcan de importancia.

## **5.8. CONTROL PRESUPUESTAL**

Para el jefe de empresa, el control presupuestario constituye un elemento utilísimo que en todo momento le permite ver claro y saber a dónde va. Con su ayuda

puede establecer un plan de acción seguro y eficaz y realizarlo punto por punto, periodo tras periodo.

Las previsiones minuciosamente estudiadas, teniendo en cuenta todos los factores que puedan intervenir durante el periodo presupuestario y que permite establecer los diversos presupuestos dan vida a todo un conjunto que fija con precisión los medios materiales y financieros de los cuales podrá disponer la empresa, fijando así su capacidad de desarrollo.

El control presupuestario es esencial para toda empresa celosa de una buena gestión, sobre todo cuando tiene el propósito de aumentar su actividad. Permite amplios desarrollos cuando estando la organización de la empresa en marcha, el presupuesto de mes en mes, es constantemente vigilado, estudiado, controlado y rectificado, investigando minuciosamente el porqué de todas las desviaciones; las responsabilidades que de las mismas se derivan; la relación existente entre algunas de las desviaciones y estableciendo las correcciones que, seguidamente deberán ser impuestas en la producción o en la gestión de la empresa.

Es de lamentar, que todavía algunos jefes de empresa, vacitan ante el cúmulo de estudios, de trabajo y tiempo necesario para su implantación, ya que los resultados a obtener no tienen ninguna medida común con los gastos que ocasiona.

Los objetivos a alcanzar son precisados; los medios empleados son materializados; la economía de la empresa sin temor a contratiempos, puede ser dirigida y orientada en función de la evolución de la coyuntura. De mes en mes de la atenta confrontación de los presupuestos y la realidad, pueden deducirse enseñanzas y el jefe de empresa estará en situación de actuar si las circunstancias lo exigen, sobre las compras, la fabricación, las ventas o cualquier otra actividad que se manifieste deficiente, a fin de que sea mantenida la cohesión indispensable y conseguir alcanzar la meta que se fijo en su plan de acción.

Pasaron aquellos tiempos en que las empresas podían limitarse a seguir su camino ligeramente ascendente, confiadas en su antigüedad, su reputación, o en la valía de un producto.

La técnica, modificando y aún evolucionando métodos y conceptos plantea el problema capital de la competencia. El jefe de la empresa, por tanto debe estar en situación de seguir constantemente la evolución de la gestión de su negocio; tiene que permanecer alerta para suprimir todo aquello que es inútil y deficiente o que se frena el ritmo de la producción (tiempos muertos, estrangulamiento, despilfarro).

Para obrar con eficiencia se necesita ver claro, y sólo puede ver claro con un control presupuestal.

## CONCLUSIONES

1) El concepto de empresa es uno de los más usados en la actualidad; hablamos de trabajar en una empresa, de que vamos a la empresa, siendo usado en una gran cantidad de leyes mercantiles, fiscales, del trabajo, etc. y todo esto se debe a que la idea de empresa es un concepto analógico; esto es, se aplica a diversas realidades. El objetivo natural en toda empresa es el de obtener utilidades justas y adecuadas, esto es lo que mueve a todo empresario a crear o sostener una empresa, además de los objetivos, existen finalidades colaterales como la obtención de un prestigio social, así como la satisfacción de una tendencia creadora en tanto permite al hombre el desarrollo integral, no solamente en sus necesidades inmediatas materiales (como lo son el sustento, vestido, etc.) sino aquellas creativas y de alto crecimiento intelectual y/o el cumplimiento de una responsabilidad social al abrir nuevas fuentes de trabajo.

2) El propósito final de la contabilidad es que la información sea útil para llegar a conclusiones acerca de los resultados de la gestión empresarial, comparar las expectativas con las situaciones alcanzadas, juzgar el grado de cumplimiento de las proyecciones y en general para basar las decisiones y cursos de acción. Para cumplir dicha finalidad, la información financiera debe comunicarse en la forma adecuada, a efecto de facilitar su análisis e interpretación. Esta es la función que compete a los estados financieros y demás reportes contables.

Los estados financieros son los documentos que concentran el registro de las operaciones de la empresa, en forma ordenada, resumida, cuantificada, confiable y accesible, con el objeto de que sean utilizados en el conocimiento y análisis de la empresa para la toma de decisiones. Por medio de los estados financieros se llega al conocimiento profundo de lo que es un ente económico.

3) Por análisis de estados financieros se debe entender que es la distinción y separación de las partes de un todo hasta llegar a conocer sus elementos, en tanto que por interpretación debe entenderse la apreciación relativa de conceptos y cifras del contenido de los estados financieros, basados en el análisis y la comparación. Todo análisis financiero debe concluir con uno varios hechos, con un conocimiento de la razón, del porqué de ellos, de su influencia sobre la

inversión y sus rendimientos, e incluso su trascendencia en el seno de la administración.

4) Es innegable que el Licenciado en Contaduría juega un papel importante en la administración y en las finanzas de las empresas. Su principal aportación quizá sea la de proporcionar información financiera como apoyo de las decisiones para el crecimiento de las mismas, el que puede verse favorecido cuando por medio de esta información evita a la empresa caer en los problemas o situaciones que la debilitan e impiden su sano desarrollo.

5) Las empresas son administradas en muchos de sus aspectos en base a la información financiera que genera el registro de las operaciones, que necesariamente se realizan a su valor nominal y que en un entorno inflacionario, el transcurso del tiempo necesariamente origina una distorsión de la información resultante. Como una gran cantidad de decisiones de negocios se toman en base a esta información, las empresas deben periódicamente llevar a cabo su actualización, de preferencia en forma integral, al menos en algunos de sus aspectos fundamentales tales como el valor de reemplazo y periodo de servicio probable de inmuebles, maquinaria y equipo y el costo de reposición de sus inventarios. La operación cotidiana de una empresa enfrenta riesgos claros y bien definidos. La experiencia ha hecho padecerlos y ha permitido clasificar estos riesgos en los siguientes grupos generales, acerca de los cuales y para prevenirlos se desarrolló este estudio.

Para el crecimiento sano y sostenido de las empresas, deben evitarse los siguientes problemas:

- *Pérdida de capacidad operativa.* La inflación origina que el costo de reposición de las unidades de la planta y equipo sea mucho mayor que el originalmente pagado, si no se reconoce y previene este hecho, no se tendrán los recursos necesarios para sostener la capacidad operativa.
- *Erosión de activos monetarios y devaluación de la moneda.* El conservar activos monetarios en moneda nacional, como lo son los créditos no onerosos otorgados a clientes, ocasiona que disminuyan en su valor real con el simple transcurso del tiempo, mientras que los pasivos no onerosos originan utilidad al

ser pagados con unidades monetarias que tienen menor valor. Esta misma continua pérdida de valor origina que la moneda nacional esté sujeta a devaluaciones en moneda extranjera, en más o menos la misma proporción que el ritmo inflacionario, por lo que deben tomarse acciones que protejan a la empresa en este sentido.

- *Rezago en la fijación de precios.* La frecuencia y ritmo de aumentos en los precios de venta se convierte en una acción primordial para las empresas, especialmente las productoras de bienes raíces y servicios, ya que las comerciales generalmente siguen el precio del industrial. El rezago en la fijación de precios puede ocasionar pérdidas importantes pero, adelantarse puede también causar pérdidas de mercado y/o irritación de clientes o consumidores.
- *Falta de liquidez y endeudamiento excesivo.* En épocas inflacionarias se hace indispensable conservar una adecuada capacidad de operación mediante un buen nivel de liquidez financiera, ya que existe una inclinación del mercado a retrasar pagos y a facilitar operaciones de pago inmediato. Además, un endeudamiento excesivo origina el pago de las altas tasas de interés que necesariamente presenta una economía inflacionaria.
- *Pérdida de patrimonio.* La acumulación de pérdidas por los riesgos en que puede incurrirse y el no actualizar la información financiera con la debida frecuencia y corrección, pueden causar que se desconozcan pérdidas reales en el valor neto (capital de los accionistas o dueños) de la empresa.

6) La planeación financiera de la empresa se da a partir de la identificación de la necesidad de recursos que se demandan de acuerdo con los planes operativos por desarrollar, cuando se tiene que contestar a la pregunta ¿con qué recursos se van a cubrir los requerimientos de inversión en el corto (capital de trabajo) y largo (proyectos) plazos?, el administrador financiero tendrá que abocarse a determinar, en función de los requerimientos de capital financiero para cubrir las necesidades operativas de la empresa, cuál debe ser la estructura financiera que debe manejarse, los niveles de apalancamiento y el costo de capital.

7) La planeación financiera según se ha visto en este trabajo, es un elemento fundamental para la supervivencia y para el crecimiento, es decir una empresa sin planeación tiene menos posibilidades de sobrevivir en el presente, y menos aún, de sobresalir en el medio económico en el futuro. En muchas ocasiones, inversiones que aparentan ser enormes fuentes de utilidades, son exactamente lo contrario, fuentes de terribles pérdidas y de quiebras de empresas, ya que no se hizo una evaluación de la inversión y el ingreso generado por el proyecto en particular no es suficiente para absorber los gastos y los costos adicionales generados por el mismo, teniendo que destinar la empresa flujos de efectivo remanentes de su operación normal a un nuevo proyecto, cuando éste no justifica la inversión original ni repone siquiera los flujos adicionales destinados para tratar de salvarlo del fracaso; dicho proyecto se convierte en lastre, a veces sumamente pesado, que detiene el crecimiento de la empresa y que en muchas ocasiones la hunde en un mar de fracasos, llevándola a la desaparición.

8) A través de la función financiera se obtiene lo que podemos denominar "maximización del valor de la empresa", siendo que este concepto tiene contenidos económicos y financieros, como el de buscar el posicionamiento sólido y creciente de la empresa en su mercado, con miras en un desplazamiento de sus productos que garantice la generación de flujos monetarios constantes y crecientes que aseguren una liquidez permanente del negocio y, por otro lado, la estimación de los márgenes adecuados que permitan la maximización del valor del negocio, en términos de las mayores utilidades posibles para los accionistas, sin descuidar otros aspectos.

9) El presupuesto es un plan financiero que detalla cuántos fondos se asignarán para cuáles renglones de la operación de la empresa, para inversiones, para el pago de pasivos, etc. y determina cuáles serán las probables carencias y necesidades de recursos, ayuda a determinar con anticipación lo que podrá ocurrir en la empresa con el objeto de que se puedan tomar las medidas correctivas y precautorias adecuadas con suficiente anticipación. Asimismo, el proceso presupuestal es un método para implementar las operaciones de la empresa, es



un esfuerzo continuo para definir lo que se debe hacer para cumplir con un objetivo de la mejor forma.

10) Resulta evidente que como profesionales de la Licenciatura en Contaduría debemos defender y auspiciar el desarrollo de la contabilidad inflacionaria en México, mediante las siguientes sugerencias:

- Buscar mayor sencillez y simplicidad de las técnicas utilizadas.
- Adoptar un sólo método para la aplicación de la actualización y reexpresión de las cifras contenidas en los estados financieros.
- La técnica de la contabilidad inflacionaria debiera ser motivo de una especialización dentro de la Licenciatura en Contaduría.
- Todavía existen lectores de información financiera preparada bajo las técnicas de la contabilidad inflacionaria, a quienes algunos términos les resultan difíciles de entender y desde luego analizar, por lo que sería conveniente aclarar la mayoría de esos términos.
- Lograr una mayor difusión entre los empresarios no financieros (sobre todo de la mediana y pequeña empresa) con el fin de que comprendan el concepto del fenómeno inflacionario.
- Continuar apoyándose en las diversas disciplinas relacionadas con la profesión, como son economía, finanzas e informática.

## **BIBLIOGRAFIA**

- |                                |   |
|--------------------------------|---|
| ENRIQUE PAZ ZAVALA             | INTRODUCCION A LA CONTADURIA<br>EDITORIAL ECAFSA<br>SEPTIMA EDICION, 1996                                     |
| JOAQUIN MORENO FERNANDEZ       | CONTABILIDAD SUPERIOR<br>EDITORIAL I.M.C.P., A.C.<br>PRIMERA EDICION, JULIO 1993                              |
| JOAQUIN MORENO FERNANDEZ       | LAS FINANZAS EN LA EMPRESA<br>EDITORIAL I.M.E.F., A.C. / I.M.C.P., A.C.<br>QUINTA EDICION, JULIO 1994         |
| HAROLD KOONTZ Y HEINZ WEIHRICH | ELEMENTOS DE ADMINISTRACION<br>EDITORIAL MC GRAW-HILL<br>QUINTA EDICION, MARZO 1995                           |
| LUIS HAIME LEVY                | PLANEACION FINANCIERA EN LA EMPRESA<br>MODERNA<br>EDICIONES FISCALES ISEF, S.A.<br>CUARTA EDICION, ENERO 1995 |
| ANTONIO SALDIVAR               | PLANEACION FINANCIERA DE LA EMPRESA<br>EDITORIAL TRILLAS<br>TERCERA REIMPRESION, JULIO 1996                   |
| ABRAHAM PERDOMO MORENO         | PLANEACION FINANCIERA PARA EPOCAS<br>NORMAL Y DE INFLACION<br>EDITORIAL ECAFSA<br>CUARTA EDICION, 1997        |
| ABRAHAM PERDOMO MORENO         | MODELOS BASICOS DE PLANEACION<br>FINANCIERA<br>EDITORIAL ECAFSA<br>PRIMERA EDICION, 1993                      |

ABRAHAM PERDOMO MORENO	ANALISIS E INTERPRETACION DE LOS ESTADOS FINANCIEROS EDITORIAL ECAFSA SEGUNDA EDICION, 1995
ALONSO AGUILAR MONTEVERDE	LA INFLACION EN MEXICO EDITORIAL NUESTRO TIEMPO SEGUNDA EDICION, 1985
JOSE SILVESTRE MENDEZ MORALES	FUNDAMENTOS DE ECONOMIA EDITORIAL MC GRAW-HILL TERCERA EDICION, 1996
JOSE SILVESTRE MENDEZ MORALES	PROBLEMAS ECONOMICOS DE MEXICO EDITORIAL MC GRAW-HILL TERCERA EDICION, 1996
ANTONIO VIVES	EVALUACION FINANCIERA DE EMPRESAS "EL IMPACTO DE LA DEVALUACION Y LA INFLACION" EDITORIAL TRILLAS TERCERA REIMPRESION, AGOSTO 1994
FRIEDMAN MILTON AND ROSE	LIBERTAD DE ELEGIR FREE TO CHOOSE. AVON BOOKS 1979
BARRE RAYMOND	ECONOMIA POLITICA EDITORIAL ARIEL OCTAVA EDICION, 1975
GALBRAITH JOHN KENNETH	EL CRAC DEL 29 EDITORIAL ARIEL, 1976
SHAO STEPHEN P.	ESTADISTICA PARA ECONOMISTAS Y ADMINISTRADORES DE EMPRESAS EDITORIAL HERRERO HERMANOS DECIMONOVENA EDICION, 1985

WONNACOTT THOMAS H. Y WONNACOTT RONALD J.	FUNDAMENTOS DE ESTADÍSTICA PARA LA ADMINISTRACION Y ECONOMIA EDITORIAL LIMUSA PRIMERA EDICION, 1989
STEVENSON WILLIAM J.	ESTADISTICA PARA ADMINISTRACION Y ECONOMIA EDITORIAL HARLA PRIMERA EDICION, 1987
SAMUELSON PAUL A.	ECONOMIA EDITORIAL MC GRAW-HILL UNDECIMA EDICION, 1983
LIPSEY RICHARD G.	INTRODUCCION A LA ECONOMIA POSITIVA ESPAÑA, VINCENS-VIVES UNDECIMA EDICION, 1986
JAIME DOMINGUEZ OROZCO	REEXPRESION CON EL BOLETIN B-10 Y SUS ADECUACIONES EDICIONES FISCALES ISEF, S.A. DECIMATERCERA EDICION, 1996
MIGUEL ANGEL MONTEJO GONZALEZ	APLICACION SIMPLIFICADA DEL BOLETIN B-10. EDITORIAL ECAFSA SEXTA EDICION, 1995
ENRIQUE ZAMORANO GARCIA ARMANDO ORTEGA PEREZ DE LEON JOAQUIN MORENO FERNANDEZ	ACTUALIZACION DE LA INFORMACION FINANCIERA EDITORIAL I.M.C.P., A.C. SEGUNDA EDICION, 1995
ENRIQUE ZAMORANO GARCIA	EQUILIBRIO FINANCIERO DE LA EMPRESAS EDITORIAL I.M.C.P., A.C. PRIMERA EDICION, 1993

ROBERTO MACIAS PINEDA / JUAN RAMON  
SANTILLANA GONZALEZ

EL ANALISIS DE LOS ESTADOS  
FINANCIEROS Y LAS DEFICIENCIAS EN LAS  
EMPRESAS  
EDITORIAL ECAFSA  
DECIMO SEXTA EDICION, 1996

JERRY A. VISCIONE

ANALISIS FINANCIERO  
"PRINCIPIOS Y MÉTODOS"  
EDITORIAL LIMUSA  
DECIMAPRIMERA REIMPRESION, 1994

JORGE E. BURBANO RUIZ  
ALBERTO ORTIZ GOMEZ

PRESUPUESTOS  
"ENFOQUE MODERNO DE PLANEACION Y  
CONTROL DE RECURSOS"  
EDITORIAL MC GRAW HILL  
SEGUNDA EDICION, 1996

GLENN A. WELSCH  
RONALD W. HILTON  
PAUL N. GORDON

PRESUPUESTOS  
"PLANIFICACION Y CONTROL DE UTILI-  
DADES"  
EDITORIAL PRENTICE HALL  
QUINTA EDICION, 1990

PRINCIPIOS DE CONTABILIDAD  
GENERALMENTE ACEPTADOS, I.M.C.P., A.C.  
DECIMAPRIMERA EDICION, ENERO 1997

BOLETÍN B-7 "REVELACION DE LOS  
EFECTOS DE LA INFLACION EN LA  
INFORMACION FINANCIERA"  
EDITORIAL I.M.C.P., A.C.  
FEBRERO, 1980

LEY GENERAL DE SOCIEDADES  
MERCANTILES  
EDITORIAL PORRUA, S.A.  
QUINCUAGESIMA PRIMERA EDICION, 1997

LEY DEL IMPUESTO SOBRE LA RENTA  
EDITORIAL THEMIS, S.A. DE C.V. 1998

INFORME ECONOMICO  
EVALUACION Y PRONOSTICOS DE LA  
ECONOMIA MEXICANA  
GRUPO FINANCIERO BANCOMER

EL ANALISIS FACTORIAL GUIA DE ESTUDIOS  
DE ECONOMIA INDUSTRIAL  
BANCO DE MEXICO  
MÉXICO, DF 1984

REVISTA CONTADURIA PUBLICA  
EDITORIAL I.M.C.P.  
SEPTIEMBRE, 1975  
JULIO, 1997