

877102

2
2ej



UNIVERSIDAD DR. EMILIO CARDENAS, S. C.

ESCUELA DE CONTADURIA Y ADMINISTRACION

CON ESTUDIOS INCORPORADOS A LA
UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

LDEC

EFFECTOS DE LA INFLACION EN LA
ADMINISTRACION

TESIS CON
FALSA DE COPIA

SEMINARIO DE INVESTIGACION

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE
LICENCIADO EN ADMINISTRACION

P R E S E N T A :
SERGIO MARIO BARBOSA GARCIA

DIRECTOR DEL SEMINARIO: LAE. ELIZABETH FIERROS MONTERO



UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

EFFECTOS DE LA INFLACION EN LA ADMINISTRACION

INDICE

INTRODUCCION

CAPITULO I

INFLACION

1.1 Antecedentes históricos de la inflación	1
1.2 La inflación y las causas que la producen	13
1.3 Tipos de inflación	18
1.4 Repercusiones de la inflación	22
1.5 El impacto de la inflación en la economía	23

CAPITULO II

LA ADMINISTRACION Y LA ECONOMIA

2.1 Entorno Macroeconómico	26
2.2 Entorno Financiero	33
2.3 Entorno Social	35
2.4 Reexpresión Contable	36

CAPITULO III

LA ADMINISTRACION Y SU RELACION CON LA CONTABILIDAD

3.1 Conceptos de los Estados Financieros	40
3.2 La Contabilidad Financiera y sus Características	41
3.3 La Contabilidad Administrativa	42
3.4 Clasificación de los Estados Financieros	47
3.5 Métodos de Análisis Financieros	52

CAPITULO IV

REEXPRESION DE LA INFORMACION FINANCIERA

4.1 La contabilidad llevada bajo el principio de registro a valor histórico	71
4.2 La empresa ante una economía inflacionaria	73
4.3 Las finanzas de la empresa en épocas de inflación	77
4.4 Repercusión de la inflación en la liquidez, resultados y crecimiento de las empresas	85

CAPITULO V

LA ADAPTACION A LA INFLACION

5.1 La adaptación a la inflación	90
5.2 El diagnóstico y análisis de los problemas de la empresa	92
5.3 Identificación de problemas	93
5.4 Análisis de información básica	94

5.5 Diferentes tipos de empresas	98
5.6 Generación de recursos internos	101

CAPITULO VI

PRESUPUESTOS Y TOMA DE DECISIONES

6.1 Presupuesto	108
6.2 generalidades del presupuesto	109
6.3 Requisitos para un presupuesto	115
6.4 Clasificación del presupuesto	118
6.5 Importancia de la toma de decisiones	126
6.6 La comunicación en la toma de decisiones	130
6.7 Aplicación de la toma de decisiones en los estados financieros reexpresados	135

<u>CONCLUSIONES</u>	137
---------------------	-----

<u>BIBLIOGRAFIA</u>	140
---------------------	-----

INTRODUCCION

Es frecuente oír que la inflación es un fenómeno de graves consecuencias, que impide el crecimiento económico. Se ha llegado a decir incluso que la inflación es un cáncer que erosiona progresivamente el tejido social, económico y político de un país, hasta llegar a destruirlo.

En los últimos años, y el curso de los acontecimientos más recientes tienden a corroborarlo, la palabra inflación ha entrado de lleno al vocabulario cotidiano.

La inflación con todo lo que implica de causas y consecuencias es el problema que más negativamente incide en los esfuerzos y que mayormente contribuye a acentuar desigualdades, contrastes injustos y desequilibrados, no solo de coyuntura sino estructurales, impidiendo a los pueblos a lograr su desarrollo y crecimiento económico.

La inflación afecta a todos los componentes de la sociedad de manera distinta, pero siempre incontrolada e injusta. Afecta la participación que cada uno de ellos tiene en los recursos totales de la sociedad, transfiriendo entre ellos recursos en forma

equitativa; y esto pone en peligro sin duda alguna los factores de estabilidad social y los motores de crecimiento económico.

Es indudable que la paz social se ve concretamente amenazada por el empobrecimiento gradual y paulatino de las grandes mayorías de la población, y que la estabilidad económica es afectada negativamente por la descapitalización que sufre un gran número de empresas en particular las de tamaño mediano y pequeño, que al no poder conservar su capacidad de producción, provocan a mediano plazo una reducción del número de bienes, por la muy probable vía de un descenso en la oferta agregada, y por lo tanto una creciente presión sobre los precios. El círculo vicioso se cerraría al afectar de nuevo a los particulares, que pagarían precios más altos por algunos bienes y servicios, que podrían además resultar escasos.

Lo anterior indudablemente afecta el manejo adecuado de las empresas y conduce a generar distorsiones en sus controles de ahí que es indispensable determinar el manejo de los estados financieros de una empresa, en una economía que tiene un rumbo incierto.

Probablemente ningún otro problema económico posea

características tan complejas, persistentes y de tan profundas consecuencias, interrelacionadas con las más variadas estructuras económicas, como el fenómeno inflacionario que vivimos en nuestro país.

Independientemente de las repercusiones que implica el proceso inflacionario, afectando a las diversas estructuras sociales; en el presente trabajo se analizan los efectos de la inflación hasta el sexenio del Presidente Miguel de la Madrid Hurtado 1982-1988.

En este observaremos las consecuencias de la inflación tanto en la información financiera de la empresa como en lo referente a los aspectos económico-financiero de las mismas.

Con la finalidad de que las empresas tomen adecuadamente sus decisiones a mediano y largo plazo a fin de evitar los efectos nocivos en las economías de la empresa.

El efecto de este tema parte de la necesidad de actualizar la información financiera de cualquier empresa, por las diferencias que existen o que se han debido a la pérdida del poder adquisitivo de la moneda y a las modificaciones que ocurren por el

incremento en los costos específicos de los bienes y servicios utilizados por la empresa. En nuestro país esta situación se ha presentado más recientemente, ya que la economía siempre había mostrado estabilidad en todos los órdenes, de ahí que se desconocía el tratamiento a esta situación de desequilibrio y ahora se intenta adecuar los aspectos financieros de las empresas a este comportamiento económico.

Motivado por la repercusión que la inflación ejerce tanto directamente como en el entorno de la empresa, decidí tratar de aportar, con este trabajo, algún beneficio, con el deseo de que pueda servir de alguna manera para concientizar a los involucrados en una u otra forma con el manejo de la información financiera de las empresas, en una economía que muestre los desequilibrios que se están presentando en nuestro país. Precisamente a través de la adecuada instrumentación de la reexpresión de los estados financieros, que tomen en cuenta el fenómeno inflacionario por el cual atraviesa nuestro país, para que este fenómeno no tienda a descapitalizarlas y además puedan plantear sus necesidades financieras a tiempo para mantener el abasto de sus materias primas y por lo tanto mantener sus niveles de producción.

CAPITULO I

INFLACION

1.- ANTECEDENTES HISTORICOS DE LA INFLACION

La inflación o incremento generalizado y constante de los precios es un tema ya conocido por toda la gente y que se presenta para hacer comentarios y ser discutido.

El aumento de los precios año tras año puede considerarse como una constante del desarrollo de la economía nacional, salvo casos ocasionales en que durante un año los precios no aumentaron o incluso bajaron. La inflación se ha presentado casi durante cien años como se puede deducir del análisis de las estadísticas históricas publicadas por la Secretaría de Programación y Presupuestos (SPP), su naturaleza y resultado no han sido siempre las mismas.

Tomando como base las estadísticas de la SPP y el Banco de

México, se dan nueve períodos básicos del desenvolvimiento del proceso en México.

Primer Período.

El comportamiento de los precios a finales del siglo XIX es errático y cambiante; en los años 90 cierra con una deflación promedio de 0.2%, es decir, que en esos 10 años el índice de los precios en promedio disminuyó. Se iniciaba el proceso de desarrollo de la Economía Nacional.

Segundo Período

En los primeros años del siglo XX, los aumentos de los precios empezaron a predominar, sobre todo al final de la primera década, registrándose años como el de 1910 en que aumentaron 17.3%, el alza más importante en casi cuatro lustros.

Tercer período

Los problemas monetarios, productivos, de comercialización y abasto, derivados del proceso revolucionario causan serios problemas en la estructura de los precios y en general en toda la

economía. Aunque no se tienen cifras al respecto puede decirse que hubo un encarecimiento de los precios como resultado de la lucha armada.

Cuarto período

Al finalizar el conflicto armado y darse como consecuencia la estabilización de la vida económica se ve reflejado directamente en el comportamiento de los precios los que durante más de 10 años no crecen ni registran disminuciones significativas. Así entre 1927 y 1936 se da una deflación o sea una reducción de precios del 1% en promedio.

Quinto período

Al inicio de 1937 se empezó a dar el proceso inflacionario en México y con estos los precios ya no disminuirían, o por lo menos, quedarán al mismo nivel que en el año previo, esta situación se presenta hasta hoy en día. A partir de esos años se dan o conjugan varios factores para que el aumento en los precios se aceleren constantemente hasta mediados de los años '50.

En una primera etapa de especulación y fuga de capitales registrada después de la nacionalización petrolera, la devaluación de 1938 se convierte en un hecho que impulsa el encarecimiento de los precios. A partir de los años '40, la expansión económica apoyada por la elevación del gasto público en inversiones de infraestructura y el efecto derivado del gasto sobre el medio circulante, conducen a que al término de la década, la economía registre un nivel de inflación del 11.2%.

En la segunda etapa al concluir la guerra de Corea, la contracción que reciente el aparato productivo y los problemas de la producción agropecuaria, traen como consecuencias que en 1951 se eleven los precios 24% y que hasta antes de 1982 había sido el aumento más importante de la posguerra.

De esta manera puede decirse que el inicio de la industrialización se apoya en el alza constante de los precios, que sirvió como apoyo a la capitalización de las empresas que empezaban a funcionar. El resultado es que en 1952 se registra un incremento promedio de los precios del 13%, el promedio anual más alto en casi 50 años. Esta época es conocida como "Período Inflacionario". El índice de los precios al consumidor llegó a un 12.4% en promedio anual.

Sexto período

A mediados de los años '50, se comienza a dar un período de baja inflación, los mejores años de la estabilidad de los precios, los incrementos no desaparecen, pero se advierten sensibles disminuciones, al grado tal que crecen por debajo del 1%.

La estabilidad de los precios se debe a varias razones entre las que sobresalen: A los aumentos de la producción agrícola e industrial; al crecimiento del mercado nacional, particularmente por el impulso que cobra la urbanización; al crecimiento de la inversión pública; a la firme política de los precios subsidiados de los bienes estratégicos, a cargo del gobierno, y a la estabilidad cambiaria, entre otros.

En particular puede decirse que la estabilización inflacionaria se logró gracias a un mercado en rápido crecimiento, al aumento de la masa de salarios (aunque según varios estudios se registra una caída del salario real) y al de la expansión económica propiciada por el gasto público; de esta manera en los años '60 la inflación promedio es de solamente 2.3% anual.

Séptimo Período

A partir de los '70 empieza a romperse la estabilidad de los precios. Desde entonces empieza a sentirse el impacto del fenómeno inflacionario, no tan severo como hoy en día donde se advierten aumentos tan fuertes.

El crecimiento económico empieza a enfrentar algunos obstáculos: Se empieza a sentir el abandono al campo que se traduce en crisis agrícola; se contraen las inversiones tanto públicas como privadas; el país endeuda más con el extranjero y se dejan sentir los efectos de la dependencia con el exterior, lo que conduce a serios desequilibrios en su balanza de pagos, e incluso comienzan a ajustarse los precios del sector público; el aparato comercial muestra sus más grandes deformaciones y se consolida la monopolización de varias áreas comerciales y del aparato de distribución.

Desde 1973 comienza a darse nuevamente un proceso inflacionario; desde entonces y hasta 1980 los precios aumentaron en promedio 20.8% anual. Este proceso alcanza uno de sus niveles más altos en 1976, 45.9% de acuerdo con el índice de Precios al mayoreo y 27.2% al consumidor. A partir de 1977 se

registra una desaceleración, la misma que se acentúa en 1978.

Sin embargo a partir de 1979 esta tendencia descendente se revierte y en 1980 el nivel de inflación, de acuerdo con el Índice Nacional de Precios al Consumidor, supera al alcanzado en 1976. Un proceso inflacionario que se prolonga más de un año como el de México, es señal de un persistente desequilibrio entre la oferta y la demanda agregada interna.

En relación a lo anterior, el fenómeno se presenta de la siguiente manera: El aumento o disminución de la demanda agregada está en función de las variaciones en la cantidad de dinero en circulación (Monedas, Billetes y Cuentas Bancarias); si la cantidad de dinero aumenta sustancialmente, la gente tiende a gastarlo, lo cual provoca incrementos en la demanda de bienes y servicios.

Por lo tanto, para que se de un equilibrio entre la oferta y la demanda, el Banco Central dispone de medios que le permiten con relativa facilidad, regular a corto plazo el crecimiento del medio circulante tales como: Tasa de Interés, encaje legal y operaciones de mercado abierto.

Por otro lado, la producción de bienes y servicios (oferta),

depende la inversión productiva, la cual, a su vez, es el resultado de muchos factores; esto hace imposible su control a corto plazo.

De lo anterior mencionado se deduce que las alteraciones en la cantidad de dinero en la economía deben ajustarse a la proporción en que varía la producción de bienes y servicios si no se quieren desequilibrar entre la oferta y la demanda y, por lo tanto, variaciones en los precios.

En la etapa de estabilidad de precios 1960-1972 el incremento de la oferta o producción de bienes y servicios fué de 6.8% anualmente en promedio y el de la demanda 10.8%, en cambio de 1973 a 1976, la producción aumentó en promedio anual 4.9 y la demanda 24.2%. Esta gran diferencia se convirtió en presiones inflacionarias. De 1977 a 1980 vuelve a destacar dicha diferencia, la producción aumenta en un promedio anual de 6.4% y la demanda 32.2%.

De lo anterior se puede advertir que hasta ahora son dos las causas básicas de la inflación: El exceso de circulante que se traduce en demanda agregada, que es el aspecto que el Estado siempre trata de controlar a través de varias medidas de política

monetario, y la inelasticidad de la oferta, la cual debió de haber respondido a partir de 1960, a ese mercado con capacidad adquisitiva y que a la larga se hubiera dado el equilibrio entre la oferta y la demanda agregada sobre bases reales y no a través de la inflación.

Octavo Período

Puede considerarse que a partir de la devaluación y la crisis de 1982 la economía nacional comienza a transitar por la última etapa, hasta ahora, del largo proceso inflacionario nacional.

En 1982 la inflación rompe record al rebasar la barrera del 50% y se registro al nivel más alto hasta entonces en todo el siglo. Pero inmediatamente en 1983, el índice de precios rompe otra barrera: la de los dos dígitos y llega a 107.3%. Pese a la recuperación que se logró en 1984 (70.3%) y en 1985 (53.6%), en buena parte gracias a las medidas contraaccionistas y como resultado de la profunda recesión a partir de mediados del último año citado el proceso inflacionario, se desboca llegando a alcanzar en 1987 un 159.2%, ante lo cual el Gobierno Federal toma otras medidas de carácter concertado con el sector privado y el sector obrero a fin de lograr el freno del proceso

inflacionario.

Noveno Período

El combate contra la inflación requiere de una profundización en la corrección de las finanzas públicas. Por esto, es propósito del Gobierno, corregir el rezago en los precios de los bienes y servicios que produce el sector público para evitar una economía de ficción que aliente los subsidios y que a su vez, genere una inflación incontrolable.

Como una línea consecuente con la Política Económica de la administración de Miguel de la Madrid se hizo indispensable la disminución de las barreras al comercio exterior para permitir una oferta de productos del exterior que ejerza y alcance una mayor disciplina sobre los precios internos, lo que a futuro facilitará la eliminación de los controles. La apertura del comercio exterior hará más eficientes a todos nuestros productores.

La reducción de un 40 a un 20% de los impuestos que se pagan por las importaciones, aranceles, más la desaparición de la sobre tasa del 5% del impuesto general a la importación, permitirá una

reducción en los precios de las importaciones que realicen nuestros nacionales en un 25%. Esta reducción hará nulos los efectos de la devaluación monetaria del 22% en el dolar controlado.

Por otro lado, el Gobierno continuó con su ambicioso programa de desincorporación de empresas públicas y de cambio estructural del gasto público. La desincorporación se llevó a cabo solo en aquellas empresas que no son estratégicas ni prioritarias.

Con el fin de mantener recursos crecientes para el manejo de los ingresos de la federación y del D.D.F., el Gobierno propuso ajustes sobre el impuesto a la renta igualmente la eliminación de los certificados de promoción fiscal salvo los asignables al sector agropecuario por su importancia evidente.

Por último, el Gobierno introdujo un sistema para combatir a la inflación llamado Pacto de Solidaridad.

Medidas que se adoptaron con el Pacto de Solidaridad:

- a) Se realizó un ajuste adicional de las finanzas públicas para que la diferencia entre los ingresos y el gasto público

muestren un balance positivo equivalente al 8.3% del P.I.B. (Producto Interno Bruto). Esto se lograría mediante una disminución del gasto público y un aumento de los ingresos fiscales.

b) El gasto público programable se redujo del 22% del PIB en 1987 al 20.59% en 1988 para ello se revisaron cuidadoso y selectivamente el gasto público y se continuó con la desincorporación de empresas paraestatales no estratégicas ni prioritarias y el gasto estructural del gasto público. Se disminuyeron y suprimieron los subsidios de dudosa justificación social y económica.

c) Los precios y tarifas se ajustaron para terminar con el rezago acumulado, luego permanecieron constantes durante el mes de enero y febrero, y a partir de marzo, deslizarse gradual y concertadamente en la misma porción de los salarios y los precios para la canasta básica de acuerdo con la inflación esperada. Ella permitirá un incremento de los ingresos públicos de 1.44% del P.I.B. en 1988.

d) Se profundizó la política de racionalización comercial con una baja del arancel máximo efectivo del 45 al 20%, manteniéndose

una estructura arancelaria escalonada.

e) El tipo de cambio se operaría de tal manera que contribuyera a disminuir las presiones inflacionarias, mantener en condiciones operativas la planta productiva nacional y conservar la fortaleza de la balanza de pagos

f) Se restringió la política monetaria durante el primer trimestre y se buscaron que las tasas de interés descendieran significativamente a partir del mes de marzo

Como resultado del conjunto de estas medidas correctivas, la tasa inflacionaria se redujo considerable y gradualmente a partir del mes de febrero hasta alcanzar a fines de 1988 tasas del 1 o 2% mensual.

2.- INFLACION Y LAS CAUSAS QUE LO PRODUCEN

La inflación se puede decir que es una serie de aumentos constantes y generalizados en los precios, así como un desequilibrio entre la oferta y la demanda, este proceso se manifiesta como una pérdida continua del poder adquisitivo de la

moneda, derivado de un crecimiento persistente en el costo de la vida.

La determinación de las causas de la inflación de las economías modernas, plantea problemas y discusiones de la diversidad de factores que están en acción y se encuentran relacionados entre sí, y las estructuras económicas y sociales.

Se pueden señalar tres causas principales del incremento de los precios.

- A) Exceso de demanda
- B) Aumento de los costos
- c) Estructura de los mercados

A) Exceso de demanda

Corresponde a las situaciones en que la demanda de bienes y servicios no puede ser satisfecha por la oferta de los mismos ya sea en el plano global o en el sectorial.

Principalmente puede haber exceso de demanda total por diferentes motivos:

- Aumento de las necesidades del Gobierno, las empresas y los particulares, mayores a lo producido.
- Aumento de los gastos de inversión, debido a la utilización de liquidez acumulada o por financiamiento.
- Aumento de los salarios y sueldos

Lo antes mencionado se traduce en presión inflacionaria dado que la oferta de bienes y servicios de consumo es escasa en relación a la demanda. La escasez de la oferta puede ser resultado de la ausencia de capacidad de producción, insuficiencia de inventarios o de la imposibilidad de recurrir a importaciones por falta de divisas para financiarlas.

El exceso de demanda puede ser sectorial, debido a la escasez de ciertos productos que provocan una alza en sus precios y que repercute en el nivel general de los precios, de igual manera se presenta principalmente en las industrias de bienes de capital.

R) Aumento de los costos

El incremento de los precios es provocado por alzas autónomas de los costos de producción sin que haya exceso de demanda. Puede haber aumento de los costos por distintas razones.

- Las presiones salariales, producto del sindicato que quieren aumentar sus niveles de remuneración o de prestaciones

Si los empresarios no actúan en forma conciente y no absorben el aumento de estos costos se elaboran los precios y la espiral precios-salarios se desencadenará. Los empresarios pueden a veces, absorber el alza de los precios aceptando una disminución a sus rendimientos o compensandolos mediante un aumento de la productividad, pero si los salarios se incrementaron mas pronto que la productividad, el alza de los precios será inevitable

- Los costos de producción pueden elevarse también a causa del incremento de los precios de importación de materias primas, de productos alimenticios y de maquinaria y equipo, debido a que el alza de los precios de los mismos actúa directamente sobre los costos.

C) Estructura de los mercados

Se refiere al aumento del nivel general de precios en ciertos mercados o sectores de la economía.

- En las economías modernas algunos precios son fijados por

decisiones de los empresarios, más que la búsqueda de un margen de rendimiento, por lo tanto se dice que los precios son administrados.

También existen otras causas del incremento de los precios de o de la inflación.

Otra manera de analizar los problemas de la inflación es el de la llamada escuela Monetarista, según la cual ningún aumento en la demanda, ya sea del Gobierno o del Sector Privado; ni la elevación de los costos ya sea salarios, materia prima, intereses, impuestos o beneficios; ni un problema estructural ya sea de desequilibrio exterior, insuficiencia de ahorro, falta de diversificación de la estructura productiva, puede llegar a manifestarse en forma de un proceso de aumento de los precios. Según esta escuela la inflación sólo puede darse si se financian las presiones originadas por cualquiera de los fenómenos anteriores.

- La inflación estructural: Su causa es un desequilibrio básico en la estructura económica del país; limitaciones exportadoras por falta de diversificación; escasez de algún bien necesario, ya sea nacional o importado; incapacidad para generar ahorro

interno; rigidez en su estructura productiva; mercados oligopólicos; limitación de las divisas para adquirir maquinaria, equipo y materias primas.

3.- DISTINTOS TIPOS DE INFLACION

Se mencionarán dos tipos de inflación:

- A) Hiperinflación
- B) Estenflación

Hiperinflación:

Resulta del comportamiento de los consumidores y los vendedores, los consumidores precipitan sus compras y aceleran sus pagos por lo cual aumenta la presión por el lado de la demanda. Los vendedores constituyen inventerios los que disminuyen aún más la oferta, ya insuficiente, y calculan sus precios de venta no en función del costo efectivo sino en un costo futuro establecido, teniendo en cuenta un aumento en los precios.

Lo anterior aunado a otros fenómenos como el aumento del gasto inflacionario del sector público, provoca escasez en la oferta de

ciertos bienes trayendo como consecuencia que los precios se desalinjen, generando una inflación más prolongada.

La huida ante la pérdida del valor del dinero. Esta deja de cumplir sus funciones de depósito de valor, aumentando la demanda de mercancía de bienes desapareciendo los fondos de caja, incrementando el circulante o apareciendo la fuga de capitales, lo que reduce las inversiones productivas.

La necesidad de incrementar el volumen de exportaciones con relación al de las importaciones, en razón de la depreciación de la moneda nacional, provocando escasez de cierto tipo de bienes en la economía.

La dislocación de los mercados nacionales y de la estructura de los precios internos por lo cual los precios se adaptan a los del extranjero y terminan por incrementarse más rápidamente.

Estonflación:

Este tipo de inflación muestra aumentos de índice de precios en forma sostenida.

Se habla de un término compuesto de estancamiento de la producción e inflación de los precios.

- Fenómenos que caracterizan a la estanflación.

Freno de flujo de capital por parte de los accionistas para la apertura o ampliación de empresas, debido al alto riesgo que esto implica, como la desviación de estas inversiones hacia la banca, por los atractivos rendimientos, que las sociedades nacionales de crédito ofrecen; dando como consecuencia un alto nivel de desempleo, reduciendo los niveles de producción, retroalimentando la inflación.

Disminución de la demanda de bienes y servicios originada por los altos precios de venta los cuales fueron acelerados por el aumento de los costos. En relación a lo anterior se plantean algunas medidas que podrían amortiguar esos fenómenos.

La política anti-inflacionaria no debe plantearse en términos de la erradicación de la inflación, hacerlo implicaría aceptar de antemano que se desea pagar cualquier costo con tal de no experimentar el fenómeno, más bien esta política tiene que estudiarse en un marco de moderación que permita equilibrar los

distintos efectos del alza de precios, así como su grado de intensidad, con las consecuencias de la aplicación de diferentes medidas.

En el caso de una inflación motivada por exceso de demanda hay que recurrir conjuntamente a la política presupuestaria y monetaria.

La política presupuestaria tiende a establecer un equilibrio entre los ingresos y gastos públicos, tratando sobre todo a aumentar los ingresos a través de ajustes a los precios de los bienes y servicios que el estado produce. Lo que provoca inflación a corto plazo pero a la largo se frena pues el gasto público no se financia en forma inflacionaria. Es esencial recurrir al uso del sistema impositivo para disminuir los gastos de consumo en las economías domesticas y los gastos de inversión de las empresas.

Tratándose de una inflación inducida por el incremento de los costos, la determinación de los medios de acción es más delicada.

La política de restricción monetaria corre el riesgo de afectar a la demanda total, que puede no ser excesiva y frenar, como

consecuencia de ello, el crecimiento de la economía y provocar la aparición del paro; la producción y el empleo pueden disminuirse mucho antes de que haya sido detenido el proceso inflacionario, entonces se consigue la estabilidad del nivel de los precios a costa de una recesión económica

4.- REPERCUSIONES DE LA INFLACION

Algunas de las principales consecuencias de la inflación son:

Distorsiona el equilibrio de los precios relativos de un país, (por precio relativo se debe entender como el precio de un producto en términos de otro) ; devaluación permanente del tipo de cambio para mantener competitividad en los precios de las exportaciones y aumentar los precios de las importaciones; pérdida continua del poder adquisitivo de los trabajadores y empleados; alto costo del financiamiento debido a las elevadas tasas de interés que el sistema financiero paga a los ahorradores. Se produce también un efecto de concentración de los ingresos de la sociedad.

Por otra parte, la inflación implica un manejo cuidadoso de los principales aspectos financieros de las empresas (capital de

trabajo, márgenes reales, flujo de efectivo, entre otros), con la finalidad de evitar su descapitalización.

5.- EL IMPACTO DE LA INFLACION EN LA ECONOMIA

Son varios los efectos de un proceso inflacionario en la economía de un país. El más importante es la pérdida del poder adquisitivo del dinero, ya que el continuo aumento de los precios de bienes y servicios, hace que se compre cada vez menos cantidad de los bienes y servicios y esto produce enfrentamientos entre los sectores que intervienen en el proceso productivo.

-Inflación y Descapitalización

Una de las implicaciones del fenómeno inflacionario es que daña el crecimiento de la unidad generadora de producción, o sea las empresas y con ello a la economía en su conjunto, provocando por lo tanto directa o indirectamente una repercusión en el proceso de descapitalización de las empresas.

Tales implicaciones se derivan de:

- * Los controles de precios

- * La toma de decisiones con base en valores históricos
- * Los efectos fiscales de la inflación

-Inflación y Ahorro

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

La inflación nacional afecta a las fuentes del ahorro interno ya que provoca un incremento relativo en la preferencia de los pobladores de un país, por el consumo del ahorro, ante la expectativa del aumento en los precios a futuro. Este fenómeno se agudiza si el tipo de interés que se paga al ahorrador no compensa la pérdida del poder adquisitivo del dinero.

Si se considera que la inversión en capital físico depende en gran medida del ahorro interno y esa inversión es a su vez determinante de los aumentos de la capacidad productiva, se puede indicar que esa es la causa de que la inflación se convierte

en un factor limitante del crecimiento futuro de la economía.

CAPITULO II

LA ADMINISTRACION Y LA ECONOMIA

1.- ENTORNO MACROECONOMICO

El mundo vive una época inflacionaria que exigirá grandes esfuerzos y sacrificios evitarla. Es necesario, sin embargo, intentarlo y contribuir con el máximo de las capacidades, ya que, por sus efectos, la inflación constituye una de las fuerzas más destructivas de la economía y de la solidaridad de clases en un país; no es posible desentenderse de ello.

El concepto de inflación se puede definir fácilmente como el aumento continuo y sostenido, en el tiempo, del nivel nacional de precios en una economía, lo que significa una pérdida continua de compra del dinero o, en otras palabras, un crecimiento persistente del costo de la vida.

El análisis de este concepto nos lleva a reflexionar sobre lo

siguiente:

- a) La capacidad de compra de la población está en relación con sus medios adquisitivos.
- b) Cuando se aumentan los medios adquisitivos de la población se incrementa la demanda de bienes y servicios.
- c) A la suma del gasto de inversión y consumo de las familias, las empresas y el gobierno, se le llama demanda agregada.
- d) Si el aumento de la demanda agregada excede el de la oferta de bienes y servicios, se genera la inflación de precios, o sea, el encarecimiento de bienes y servicios.
- e) Apartir de su aumento inicial, se van registrando aumentos continuos en el nivel general de precios, lo mismo que "curvas transitorias", así llamadas por sus reacciones y recaídas, hasta que se logre frenarla y aún suprimirla, al menos por períodos significativos

Suele decirse que la inflación "nace" (es frecuente este concepto), en vez de reconocer que se "fabrica" o "provoca". La comunidad consciente, sin embargo, exige que el origen de este fenómeno sea reconocido con sinceridad, sin falsas justificaciones o mistificaciones, ya que el concepto "nacimiento" puede, en algunos casos, implicar espontaneidad,

ausencia de la intervención del hombre. En cambio la inflación es en forma casi invariable, obra humana, concretamente de quienes tienen el poder oficial, laboral y en menor escala, también financiero como es el caso de los empresarios; por lo tanto se da un contexto en el que los tres grupos pueden llegar a intervenir simultáneamente y cuyas acciones conducen a un mismo resultado. No por ello debe desconocerse que pueden existir causas externas, no controlables por el hombre, como en los casos de terremotos e inundaciones.

Con respecto a la definición de inflación no hay discrepancia entre los estudiosos de la economía. El problema surge cuando se habla de su origen, que en opinión de los monetaristas se debe al crecimiento mayor de dinero en circulación y del crédito, con respecto al de la producción. Habría que precisar: cuando los incrementos en la capacidad de compra son superiores al de la oferta.

No hay duda de que la causa principal de las inflaciones en el mundo radica en la sobreexpansión de los medios adquisitivos que respaldan la demanda de bienes y servicios, en magnitudes superiores a su oferta, sobre todo cuando la inflación pasa del 5% anual. Pero dicha causa, también tiene otras agregadas - a las

que se les denomina colaterales- : incrementos en los costos de insumo, salarios, depreciaciones, impuestos e intereses, una vez deducidos los aumentos en la productividad: en ocasiones también hay interferencia de factores psicológicos negativos. Entre otros más, destaca la información financiera engañosa, por su repercusión en la descapitalización de las empresas y la ulterior contracción de la oferta que, de no equilibrarse con una contracción similar de la demanda agregada, fruto de una política congruente, se traducirá forzosamente en inflación.

Dentro de los estudios relacionados con la inflación existen diferentes escuelas. El análisis precedente corresponde a la corriente monetaria, sin caer en la inflexibilidad de los representantes más puristas de la misma que niegan, por ejemplo, que los aumentos de los salarios sean causa de la inflación y afirman, por el contrario, que tales aumentos constituyen un efecto del fenómeno inflacionario.

La aseveración anterior debe analizarse con detenimiento porque tiene aspectos discutibles: por una parte, es cierto que con el aumento en la demanda agregada se inicia la escalada de los precios aún antes de alterar el costo de la utilización del factor humano, hasta que llega el momento en que al trabajador no le

alcanza su salario para hacer frente a sus demandas habituales de consumo, o al menos a sus apremiantes necesidades vitales, momento en que exige y generalmente obtiene, aumentos de sueldo y prestaciones. Por otra parte, también es cierto que estos incrementos, al afectar los márgenes de utilidad empresarial, provocan una elevación de los precios y, si esto no se logra, se traducen en falta de incentivos para la propia actividad empresarial, reducción de inversiones e incremento del desempleo.

Es indiscutible que los aumentos en los costos, abstracción hecha de la reflexión de causa y efecto, acaban fatalmente por traducirse en inflación si no están respaldados por un incremento en la productividad.

Como elementos más comunes de interrelación causal inflacionaria se citarán los siguientes:

- * Los gobiernos cuyos gastos son superiores a los ingresos, para cubrir su déficit acuden inicialmente a financiamientos internos, así como al aumento de impuestos.
- * Los financiamientos internos repercuten en perjuicio

inmediato en las empresas privadas, ya que: a) se reduce el volumen crediticio por contracción de la oferta de fondos prestables, obligándoles a completar sus necesidades de efectivo con préstamos en moneda extranjera (cuando están a su alcance); o bien a reducir severamente sus proyectos de inversión y, b) se incrementa la tasa real de intereses o costo del uso del capital, debido a los aumentos que provoca la demanda de dinero.

- * A dichos aumentos se pueden acumular los correspondientes a importaciones procedentes de países con inflación (inflación importada) tal es el caso de materia prima y maquinaria. Esto se magnifica siempre y cuando el porcentaje de inflación reflejado en los costos de estos productos importados excede al índice inflacionario general existente en los países importadores, y además cuando la dependencia es mayor.
- * El bajo índice de solvencia del sector público frena parcialmente sus posibilidades de endeudamiento con el exterior; y cuando los gobiernos (por desconocimiento del problema económico, condiciones políticas u otras razones) no reducen sus niveles de gasto e inversión y acuden a la expansión monetaria efectuada por el banco central, que como

se ha citado, incide fuertemente en la inflación.

- * Varios artículos producidos en los países que sufren inflación pierden competitividad en el extranjero y aún en su propio país ocasionado por las alzas acumulativas de sus costos, y porque el tipo de cambio se mantiene fijo.

- * Las empresas enfrenten situaciones delicadas debido a las dificultades para la contratación de financiamiento en moneda nacional que las obliga a contraer pasivos en divisas extranjeras, y con esto no siempre logran la reposición de activos fijos que les conducen a la obsolescencia y que se traduce en pérdida de mercado por falta de calidad y baja productividad. Con esto se tienen que reducir los inventarios lo que disminuye su ritmo operacional y esto se refleja en la elevación del nivel de equilibrio necesario, para absorber sus costos fijos.

- * Los efectos causados por la inflación alcanzan su clímax al producirse la devaluación de la moneda. En este caso los sectores público y privado sufren un aumento en el valor de sus pasivos en moneda extranjera igual al porcentaje de devaluación, en términos de moneda nacional.

Al ocurrir la pérdida cambiaria como sucede en muchos casos se debilita la posición de liquidez y capacidad de pago de las empresas, así como la disponibilidad de efectivo para su expansión.

2.- ENTORNO FINANCIERO

La inflación se sitúa en toda la estructura y problemática financiera de las entidades empresariales.

Aún en el caso de actualizar los costos, resultados y del reconocimiento de los mismos por las autoridades hacendarias, el método fiscal, en lo referente al impuesto sobre la renta, puede ser también inflacionario, ya que por lo general se estructura con fundamento en el establecimiento de las medidas de autoridad sujetos a tasas impositivas crecientes. Por esto a medida que la inflación incrementa las cifras de utilidad base neta gravable -crecientes en su expresión nominal, a pesar de la referida actualización de los elementos de ingreso y costos que la integran -.

Por lo tanto las empresas disminuyen automáticamente en un rango impositivo mayor a pesar de que el valor equivalente de su

nueva utilidad no sea mayor (con frecuencia resulta inferior que la originalmente considerada).

La mezcla de los elementos anteriormente descritos se traduce con frecuencia: en una reducción de la tasa de rentabilidad de las empresas; en un incremento en sus riesgos y en el acrecentamiento del factor incertidumbre en todo el proceso de planeación.

La responsabilidad del empresario para lograr la supervivencia de su empresa se agudiza en épocas inflacionarias e incluso influye en un cambio de su forma de pensar cuando enfoca a fondo la problemática.

Este problema también se hace crítico en ciertas circunstancias e implica la necesidad de optimizar la eficiencia en todos los ordenes para obtener el máximo aprovechamiento de los recursos disponibles. De esta manera la empresa podrá salir adelante con los pasos esenciales como son: estabilidad, liquidez, rentabilidad y crecimiento, logrará con plenitud el rendimiento esperado por los accionistas.

Por otra parte las políticas financieras en general y las de fi-

nanciamiento de la empresa, también se hacen críticas en épocas inflacionarias: planeación de flujo de efectivo, endeudamiento, incluyendo determinación de límites recomendables, combinación y proporciones de financiamiento en moneda extranjera.

Una revisión a fondo de las técnicas financieras tradicionales y aún el desarrollo de modalidades en las mismas frente a la emergencia representada por la inflación, son indispensables en esta época, a nivel de la dirección financiera y requieren una consideración detenida.

Frente al fenómeno inflacionario, las decisiones de los inversionistas o ahorradores se ven afectadas, hay que evaluar la capacidad de las empresas para compensar las pérdidas causadas por la inflación, y además evaluar las posibilidades de acceso al financiamiento.

3.- ENTORNO SOCIAL

En lo referente a lo social, el impacto de la inflación se refleja en la reducción de la capacidad de compra de la población en lo que principalmente entre los grupos de escasos recursos, se

que principalmente entre los grupos de escasos recursos, se encuentren los de escasos recursos con menor capacidad y reservas para poder afrontar tal situación, que poco a poco lo va perjudicando más.

La empresa también sufre el impacto de esta naturaleza y se observa en repercusiones en su política salarial, en particular cuando existen conflictos sindicales por demandas salariales, la inflación plantea la perspectiva de costos mayores y que estos costos no se recuperan a corto plazo y una disminución de sus utilidades y de su crecimiento a futuro.

En relación a lo anterior, es donde surgen problemas de tipo social que se tornan críticos y difíciles de manejar, tanto que en algunos países se ven reflejados en revueltas o en saqueos u otras expresiones de carácter social.

4.- REEXPRESION CONTABLE

Quizá el problema más complejo de todo este proceso es de la distorsión de la información financiera derivada del uso de los costos tradicionales históricos en la contabilidad de las

empresas.

Este problema fue soslayado varios años en los países industrializados más importantes por las bajas tasas de inflación prevalentes en ellos, por una parte, y por otra por el temor de eliminar el concepto de unidad monetaria estable en la medición permanente y comparable del patrimonio de la empresa, que por tantos años imprimió a la técnica contable un carácter de solidez y de confiabilidad.

Finalmente, la explosión de la inflación en todos los países, prácticamente, ha creado un problema contable de mayor trascendencia en la historia de esta técnica. Esto ha dado origen a procedimientos que con diferentes objetivos y prioridades y por consecuencia con distintas técnicas y metodologías, han advertido la necesidad inaplazable de reexpresar valores patrimoniales.

Los organismos y las comisiones reguladoras de emisiones de valores de cada país se han avocado al problema, con criterios que no sólo difieren de país a país sino aún dentro de cada uno de ellos. Todavía no se integran criterios uniformes o reglamentaciones definidas y consistentes en su aplicación.

Se han dado dos procedimientos fundamentales para poder afrontar el problema de la reexpresión de la información financiera.

- 1.- Reexpresión basada en unidades de poder adquisitivo constante (Poder general de compras). Sustentado en índices generales de precios.
- 2.- Reexpresión basada en costos actualizados (originalmente costos de reposición o reemplazo), que es la de los valores actualizados, el nombre más adecuado podría ser el de valor de uso para el negocio.

La primera de estas técnicas pretende reexpresar los valores patrimoniales de la empresa, sus costos y sus resultados, con base a un número de unidades que expresen un poder adquisitivo equivalente al que representaba en su época de adquisición o incurrimiento. Con ello se pretende proteger en última instancia el poder adquisitivo de la inversión de los accionistas independientemente de los componentes constitutivos de la capacidad operativa de la empresa, que debiera recurrir a una mayor o menor inversión de unidades monetarias actuales al respecto de aquellos resultantes de la reexpresión.

El segundo procedimiento, valor de uso del negocio o método de costos actualizado, persigue una actualización permanente de los costos operativos incurridos por la empresa y por ende de sus resultados. De la misma manera actualiza los valores de los elementos de sus capacidad de producción y de servicio incluyendo sus inventarios.

CAPITULO III

LA ADMINISTRACION Y SU RELACION CON LA CONTABILIDAD

1.- CONCEPTO DE LOS ESTADOS FINANCIEROS

El aprovechamiento óptimo de los recursos con los cuales satisface el hombre sus necesidades, requiere de un adecuado y oportuno control de los mismos. Este control implica tomar nota de cada una de las transacciones que con los bienes se realice. La contabilidad representa precisamente el medio de controlar dichas transacciones.

Se puede definir a la Contabilidad como el "arte de registrar, clasificar y resumir de manera significativa y en términos monetarios, transacciones que son en parte al menos, de carácter financiero, así como interpretar sus resultados".

La necesidad de obtener una información más idónea de la

contabilidad, ha originado que sea utilizada para fines financieros y administrativos. De lo cual es importante dar a conocer la diferencia de lo que es la contabilidad financiera y lo que es la contabilidad administrativa.

2.- LA CONTABILIDAD FINANCIERA

Es una técnica que se utiliza para producir sistemática y estructuradamente información cuantitativa, expresada en unidades monetarias, de las transacciones que realiza una entidad económica y de ciertos acontecimientos económicos, identificables y cuantificables que la afectan, con el objeto de facilitar a los diversos interesados en la toma de decisiones en relación con dicha entidad económica.

Características de la Contabilidad Financiera:

- a) Da noticias de hechos pasados, obviamente no susceptibles de modificación
- b) Los valores se registran al precio del día de la operación, de adquisición o transformación (principio del costo) y no en un valor económico real (principio de mercado).

- c) Sus cifras nunca son absolutas, pretenden alcanzar un alto grado de aproximación. Las depreciaciones y amortizaciones son relaciones porcentuales no necesariamente exactas.
- d) Los resultados de operación de carácter positivo se registran hasta que sean realizados, los negativos en el momento en que sean conocidos.
- e) Cualquier modificación que exista en el valor de cambio de un bien o cualquier evento que transforme los valores registrados, deberá darse a conocer a los usuarios de la información.

Este conocimiento se hace por medio de notas aclaratorias a la información proporcionada.

La Contabilidad Financiera tiene dentro de sus objetivos principales el proporcionar información veraz, oportuna y confiable a personas ajenas a la operación interna de la organización: accionistas, instituciones de crédito, oficinas gubernamentales y otros acreedores.

3.- LA CONTABILIDAD ADMINISTRATIVA

La Contabilidad Administrativa es un conjunto de técnicas,

interpretaciones, evidencias subjetivas y de refinamiento contable, enfocadas a proveer de la información dinámica, que precisa la Dirección, para sus propósitos internos de planeación y control.

Características de la Contabilidad Administrativa:

- a) Está al servicio de la administración en la toma de decisiones.
- b) Configura su información con toda suerte de indagaciones, no sólo con los sucesos monetarios históricos.
- c) Pone información a disposición de la Dirección, tanto de utilización cotidiana como con proyección al futuro, comparando además la actuación con las alternativas no tomadas.
- d) Su información se apoya en el presupuesto, de manera que facilita el control, al establecer comparaciones entre lo que debió ocurrir y lo que ocurrió.
- e) Se vale del análisis e interpretación de Estados Financieros para ilustrar a los accionistas acerca de la seguridad y rendimiento de sus inversiones y provee de información a la Dirección acerca de la existencia de áreas problema, del control de las operaciones, del control de la posición financiera de la empresa y de los resultados de su gestión.

f) Adopta e impulsa cualquier otro estudio actualizado que pueda beneficiar directa e indirectamente, inmediata o mediatamente, indefinida o temporal, el proceso contable.

Como consecuencia de lo anterior se precisa la aparición de los Estados Financieros, que muestran información de manera resumida y condensada de la situación financiero-económica en un momento dado o de las operaciones efectuadas en un período determinado.

La característica esencial de los estados financieros es la de contener información que permita llegar a un juicio, para propósitos internos y externos y así poder evaluar el futuro de la empresa con el objeto de tomar las decisiones adecuadas. Para ello deberán ser objetivos e imparciales, con la intención de no influenciar al lector a aceptar cierto punto de vista o la validez de cierta posición, respondiendo así a las características de veracidad, oportunidad y confiabilidad.

Con la finalidad de que los estados financieros reúnan esas características, es preciso hacer referencia a los principios de contabilidad generalmente aceptados los cuales, entre otros se pueden señalar los siguientes:

1.- De la entidad .- Los negocios deben ser considerados entidades perfectamente distintas de sus propietarios y sus operaciones deben registrarse atendiendo al efecto que tienen en ellos y no en estos.

2.- De la realización.- Las operaciones del ente económico deben registrarse cuando se realicen efectivamente, no debe darse efectos contables a los planes o eventos inconclusos en sus formalidades, que por cualquier circunstancia no puedan considerarse plenamente realizados.

3.-Del período contable.- Los estados financieros deben ser presentados por períodos (regularmente de un año).

4.- Del valor histórico original.- Consiste en que los bienes deben registrarse al precio efectivamente pagado por ellos, en efectivo o crédito, en la fecha de su adquisición y registro. Los activos se registran a su precio de compra y las variaciones posteriores que puedan sufrir en dicho valor generalmente no se reflejan contablemente, de esta manera las cifras acumuladas que muestran los renglones de los balances no representan valores actuales de realización sino históricos de adquisición.

5.- **Del negocio en marcha.**- Salvo evidencia en contrario la vida de la empresa se supone indefinida. Por ello se admite el diferimiento de ciertos ingresos y erogaciones y se ignora el valor de realización de los renglones del balance, es decir, que en contabilidad, los valores actuales de los recursos no son significativos si se asume que estos son para producir más ingresos en el futuro y no para venderse de inmediato.

6.- **De la dualidad económica.**- También es conocida como la teoría de la partida doble, se define estableciendo la doble representación (primero de registros -cargos y abonos-, y luego de información -activos y pasivos-) que deben tener en contabilidad, las operaciones cuantitativas del ente económico.

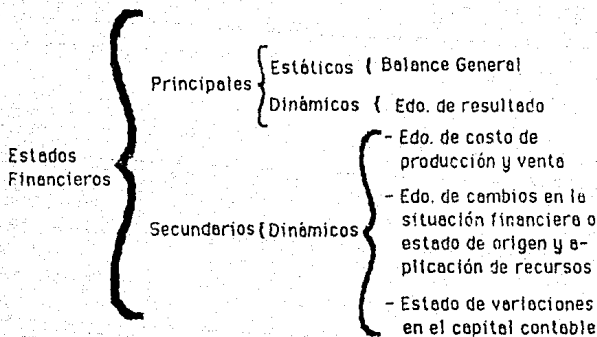
7.- **De la revelación suficiente.**- Siendo la información el objetivo fundamental de la contabilidad, el cual cumple a través de los estados financieros; y siendo éstos elementos de decisión para quienes lo utilizan, resulta imprescindible la exigencia de la claridad y la suficiencia de su contenido.

8.- **De la importancia relativa.**- Las operaciones de importancia menor no deben ser sujetas rigurosamente al trato que establecen los principios de contabilidad.

9.- De la consistencia.- Señala que cuando existan varias soluciones de registro para operaciones específicas, la solución seleccionada debe aplicarse sin cambios año con año, para garantizar la comparabilidad de la información relativa.

4.- CLASIFICACION DE LOS ESTADOS FINANCIEROS

A continuación se presenta la clasificación de los estados financieros:



Los Estados Financieros Principales.- Son los indispensables para dar a conocer la magnitud y desarrollo que ha tenido una

empresa.

Los Estados Financieros Secundarios.- Son los que complementan y analizan la información de los principales.

Los Estados Financieros Principales Estáticos.- Son los que muestran en determinado momento el aspecto financiero de la empresa. Tal como el Balance General que es el que presenta en unidades monetarias, la situación financiera de una empresa o entidad económica a una fecha determinada.

Los Estados Financieros Principales Dinámicos.- Se refiere a la información correspondiente a un período, como es en el caso del Estado de Resultados que es el que muestra los resultados, utilidades o pérdidas obtenidas por una empresa en un período determinado, como consecuencia de la operación realizada.

Los Estados Secundarios dinámicos son los que como en el caso del:

Estado de Costo de Producción y Ventas.- Que nos muestra el costo de lo invertido en la fabricación y ventas.

Estado de Cambios en la Situación Financiera.- Es el que nos muestra en forma condensada, información sobre la obtención y disposición de recursos financieros durante un período determinado.

Estado de Variaciones en el Capital Contable.- Que muestra los cambios en la inversión de los accionistas como resultado de las operaciones efectuadas.

Se puede mencionar que los estados financieros tienen limitaciones en su manejo, ya que no son exactos, ni las cifras que se muestran son definitivas, debido a que las operaciones se registran bajo juicios personales y principios de contabilidad que permiten optar por varias alternativas para el tratamiento y cuantificación de las operaciones, las cuales se asientan en moneda que, por otra parte, no conserva su poder de compra y al paso del tiempo pierde su significado en las transacciones de carácter permanente; y en economías con una actividad inflacionaria importante, las operaciones pierden su significado a muy corto plazo.

Por el acelerado ritmo de innovaciones al que nos enfrentamos hoy en día, se requiere que los ejecutivos de la empresa lleven a cabo

un análisis de la información financiera, que resulte indispensable para la supervivencia de las empresas; por lo cual es fundamental poder determinar a tiempo qué renglones se apartan de la tendencia y puedan conducir a una situación difícil. Para detectar lo anterior, es preciso que los directivos cuenten con una información financiera adecuada y oportuna por eso es indispensable mejorar los métodos de investigación tanto para conocer las causas de las dificultades anteriores como para prever las que posiblemente se presenten.

De todo lo anterior se puede advertir que la información financiera interesa tanto desde un punto de vista interno o de administración de la empresa, como desde un punto de vista externo o del público en general.

El análisis interno es realizado por aquellos que tienen acceso a los registros detallados y toda otra información relativa al negocio, tales como:

La Administración de la empresa.- El interés inmediato de la información financiera de un negocio se encuentra en su administración, o sea, las personas que manejan el negocio para los accionistas y que son los principales responsables de las

finanzas y las operaciones. La información financiera, junto con los informes detallados secundarios de las operaciones internas y estadísticas de la gerencia, provee a la administración de un "plano" mediante el cual se puede determinar la fortaleza o debilidad de las finanzas y de las operaciones.

Los Accionistas.- Están interesados en la inversión del capital, en los activos, las utilidades actuales, las utilidades futuras y el rendimiento por las operaciones de la empresa.

Los Empleados.- Están interesados en obtener mejores frutos de la empresa como: mejores prestaciones, mejor sueldo y un reparto de utilidades justo, así como la permanencia de la empresa en el mercado.

El análisis externo se efectúa principalmente para establecer las líneas de crédito y para evaluar una inversión, se lleva a cabo por aquellas instancias que no tienen acceso a los registros del negocio, tales como:

Las instituciones de crédito.- Estas están interesadas en las perspectivas futuras así como de la seguridad con que será cubierto, tanto el principal como los intereses, en virtud de los

créditos otorgados.

Los Acreedores.- Como fuente de información para estimar la capacidad de pago de la empresa que se traduzca en facilidad para cubrir créditos.

Las Autoridades Hacendarias.- Para efectos de análisis, tanto del pago de impuestos, como del cumplimiento de las diversas disposiciones fiscales.

5.- METODOS DE ANALISIS FINANCIERO

Como se ha dicho antes, los estados financieros reflejan la situación financiera de una empresa y, con base en estos se toman criterios para la toma de decisiones.

Existen básicamente dos tipos de análisis de acuerdo al tipo de información con que se cuenta.

- METODOS VERTICALES

- METODOS HORIZONTALES

MÉTODOS VERTICALES

Son llamados métodos verticales ó estáticos a aquellos sistemas de análisis que se basan en los datos proporcionados por los estados financieros correspondientes a un mismo período.

Entre ellos los más usuales son:

- a) Razones simples
- b) Razones estandar
- c) Comparación de razones
- d) Porcientos integrales

a) Razones Simples:

Matemáticamente se llama razón a la relación que existe entre dos cantidades de la misma especie.

Tomando en cuenta que entre los diversos valores que constituyen los estados financieros existen ciertas relaciones, se determinó que al aplicar estas relaciones se podrán obtener una serie de observaciones sobre la estructura y productividad de las empresas.

El objetivo fundamental del análisis a través de la aplicación de las razones simples es la interpretación de las relaciones numéricas que existen entre los diversos valores que figuran en los estados financieros.

Por otra parte también se puede decir que los variados elementos que figuran en los estados financieros de un negocio muestran la configuración financiera de éste, pero el significado de tales elementos cuando se les considera aisladamente, es demasiado limitado para concederles importancia; son las relaciones existentes entre los diversos elementos que integran los estados financieros los que tienen importancia y no los valores absolutos de éstos.

El análisis a base de razones indica probabilidades y tendencias y señala los puntos débiles en el negocio y sus principales fallos, siempre que se tenga cuidado de escoger relaciones proporcionales, adecuadas con las cifras de mayor significación, es decir que sus elementos integrantes tengan entre sí relaciones estrechas de dependencia.

Clasificación de las Razones:

a) Razones estáticas

- b) Razones dinámicas
- c) Razones estático-dinámicas

a) Las razones estáticas.- son aquellas que indican la relación cuantitativa que hay entre partidas del estado de situación financiera.

b) Las razones dinámicas.- son las que expresan la relación cuantitativa entre partidas de estado de resultados de operación.

c) Las razones estático-dinámicas.- muestran la relación cuantitativa entre los estados financieros mencionados.

Las razones tendrán significado únicamente cuando existan relaciones de dependencia entre las cantidades seleccionadas para establecer la relación.

En consecuencia, existe relación directa entre el activo y el pasivo circulante, el capital contable y el pagado, las ventas netas y la utilidad neta, el pasivo total y el capital contable, etc. Estas relaciones deben guardar ciertos límites que se expresan numéricamente a efecto de medir la solvencia, estabilidad y

productividad de la empresa.

Razones simples más usuales en el Análisis Financiero:

Razones de Liquidez:

Estas se diseñan con el fin de medir la capacidad de la empresa para cumplir a tiempo con sus obligaciones financieras de corto plazo. Las cuales podemos dividir en: razones de liquidez global, de rotación y de cobertura.

Razones de Liquidez Global:

Dos clases de cálculo

En este tipo de proporciones existen dos cálculos de importancia:

1) Razón de liquidez = $(\text{Activo Circulante} / \text{Pasivo Circulante})$.

Esta mide el número de veces que los activos circulantes de la empresa cubren sus obligaciones a corto plazo. A medida que aumenta el valor de esta proporción mayor será la capacidad líquida de la empresa. Un criterio muy general establece que un valor adecuado para un gran número de empresas es una relación

de dos, de lo contrario la empresa presentaría problemas de liquidez. Cabe señalar que el análisis de liquidez debe considerar muy particularmente cada caso ya que dependiendo del giro o sector del negocio se podrán apreciar valores inferiores o que no signifiquen problemas de liquidez.

2) Prueba del Acido = $(\text{Activo Circulante} - \text{Inventarios}) / (\text{Pasivo Circulante})$.

En el rubro de activo circulante del balance de las empresas se incluye el valor de los inventarios, los cuales se consideran como un cierto grado de illiquidez.

Esta razón elimina a los inventarios del activo circulante con objeto de obtener una medida más adecuada de la liquidez global de la empresa.

Razones de Rotación:

Este tipo de proporciones se calcula para poder determinar el grado de liquidez asociado con algún tipo de activo.

1) Rotación de cuentas por cobrar = $(\text{Ventas del Período} / \text{Promedio})$

de Cuentas por cobrar). Mide el número de veces que se cubren las cuentas por cobrar y de ellas se obtiene el plazo promedio de cobro.

2) Rotación de inventarios = $(\text{Costo de ventas del período} / \text{Promedio de inventarios})$. Cabe hacer notar que en el numerador de esta proporción se podría emplear el monto de las ventas. Es importante observar cuando se empleen estas razones para el análisis de diferentes empresas se debe conocer qué criterios y prácticas contables se estén empleando para la valuación de los inventarios y el cálculo del costo de ventas, con objeto de realizar una comparación adecuada. Para el cálculo de los inventarios y cuentas por cobrar promedio lo más común es calcular el promedio aritmético entre los valores de estos rubros al inicio y al final del período analizado.

Razones de Cobertura:

Este tipo de proporciones se utilizan para medir la capacidad de la empresa para satisfacer su carga financiera, entendida como el pago de intereses y amortizaciones de pasivos que tenga la empresa, tanto aquellos contratados con la banca como aquellos adquiridos del gran público inversionista a través del mercado de

valores.

- 1) Cobertura de intereses = $(\text{Utilidad antes de intereses e impuestos} / \text{Intereses})$. Esta razón mide el número de veces que el ingreso de la empresa alcanza para cubrir los pagos por concepto de intereses. Es importante destacar que cuando la empresa tiene pasivos por concepto de arrendamientos financieros es necesario separar el componente de intereses del monto de las rentas. En el cálculo de la utilidad antes de impuestos deberá considerarse el efecto de deducibilidad que tienen los pasivos adquiridos.

Razones de Rentabilidad:

Este tipo de proporciones son las más utilizadas por el inversionista para medir el grado de desarrollo de una empresa. De entre las más empleadas podemos destacar:

- 1) Margen de Utilidad Neta = $(\text{Utilidad o Resultado Neto} / \text{Ventas})$.
Esta representa una medida de la cantidad de recursos que se encuentran disponibles para los accionistas de la empresa por unidad de venta.

- 2) Rendimientos Sobre Activos = (Resultado Neto / Activo Total). Mide la rentabilidad del negocio sobre los recursos invertidos en los activos de la empresa, que a su vez representan los recursos productivos para la operación del negocio.
- 3) Rendimiento Sobre el capital Contable = (Resultado Neto / Capital Contable). Mide la rentabilidad del negocio sobre el valor total de la empresa. Es importante destacar que la mayoría de los inversionistas consideran los valores del activo total y capital contable del final de período en consideración. Sin embargo, el Resultado o Utilidad Neta de la empresa en un rubro del Estado de Resultados, el cual se obtiene a lo largo del período considerado, por lo que será más adecuado calcular el promedio aritmético de los rubros del balance empleados para el cálculo de estas proporciones.
- 4) Utilidad por Acción (UPA) = (Resultado Neto / No. de acciones en circulación). Esta razón financiera es una de las proporciones de rentabilidad más empleadas por el analista e inversionista en la toma de decisiones de inversión.
- 5) Valor en libros = (Capital Contable / No. de acciones de circulación). Mide el valor contable que tiene cada acción de la

empresa, a la fecha de balance.

Razones de Apalancamiento:

Este tipo de razones nos proporcionan un indicador de cómo la empresa ha financiado su desarrollo. las razones de apalancamiento definen el grado de exposición de la empresa.

1) Razón de apalancamiento (1) = $(\text{Pasivo Total} / \text{Capital Contable})$. Indica el número de veces que el valor total de la empresa está comprometido con acreedores externos.

2) Razón de apalancamiento (2) = $(\text{Pasivo Total} / \text{Activo Total})$. Indica el número de veces que los recursos productivos de la empresa están comprometidos con acreedores externos.

Las razones financieras anteriormente descritas son utilizadas por analistas, inversionistas, acreedores y los propios administradores y directivos de la empresa como una herramienta para juzgar sobre el desarrollo, productividad y valor del negocio. Un criterio comunmente empleado consiste en comparar las razones de un periodo con aquellas de periodos anteriores y a su vez comperarlas con las de empresas similares o del mismo

sector económico.

El tipo de razones financieras a emplear depende en gran medida de los objetivos del analista.

b) Razones Estándar

Con el establecimiento de las razones estándar en una empresa se busca que sirvan como instrumento de control y medida de eficiencia a fin de reducir desperdicios mediante su comparación constante con los hechos reales.

Tales comparaciones permiten establecer desviaciones tanto positivas como negativas, las positivas significarán que se mejoró el estándar implantado y las negativas lógicamente mostrarán deficiencias en la operación del área comparada.

Las comparaciones de las medidas estándar con los resultados obtenidos en los estados financieros, permiten establecer el grado en que se logró alcanzar el fin propuesto y así apreciar el grado de eficiencia obtenido en la operación de la empresa. Los estándares son la regla general y las desviaciones del estándar las excepciones de dicha regla, tales excepciones se deben de

investigar y tomar las medidas necesarias para corregirlas.

Las razones estándar se dividen en dos grupos:

A) Internas

B) Externas

A) Las internas se elaboran con los datos que la propia empresa tenga sobre sus operaciones y su experiencia acumulada por lo que, en una empresa de reciente creación no será factible obtener razones estándar de tipo interno.

La actuación que la empresa ha tenido en ejercicios anteriores suministra los elementos para la elaboración de los estándares internos. El establecimiento y desarrollo de estos proporciona los siguientes datos:

- 1). Las medidas para apreciar el éxito de operaciones pasadas.
- 2). Las guías para regular la actuación presente.
- 3). Las metas para fijar las estimaciones futuras.

B). Las externas se construyen con la información que se obtenga de empresas del mismo giro y cuyas condiciones de operación sean

similares, sin embargo resulta sumamente difícil obtener elementos que permitan elaborarlas.

En caso de allegarse de tal información es necesario que ésta sea de fecha reciente y cerciorarse de que en la aplicación de los principios de contabilidad generalmente aceptados se hayan adoptado criterios semejantes.

Las razones externas presentan las siguientes fallas:

1. Los estados financieros de las empresas similares, que permitirán la elaboración de estas razones estuvieron sujetos a diferentes criterios en el registro de las operaciones, en la aplicación de las convenciones contables y en los juicios personales.
2. Se elaboran con datos de empresas parecidas las cuales son diferentes en tamaño y políticas financieras y operativas.
3. La aplicación de los principios de contabilidad generalmente aceptados en los estados financieros que se pretenda sirvan para la configuración de las razones pudo haber sido correcta, pero diferente en relación a la empresa que está formulando las

razones.

4. Pueden presentar promedios de datos contenidos en estados financieros en fechas distintas.
5. En etapas de crisis o cambios económicos de un país, o una rama de la industria o comercio, a que pertenezca la empresa que esta aplicando las razones estándar, su aplicación pierde toda utilidad.

c) Comparación de Razones:

Las razones vistas en forma aislada no tienen mucha significación y la importancia que se les concede es relativa ya que únicamente muestran el número de veces que una cantidad contiene a otra.

Para desarrollar adecuadamente la comparación es necesario determinar cuales capítulos de los estados financieros tienen relación entre sí. Es la comparación entre las mismas razones lo que aporta datos muy valiosos al trabajo de análisis

La comparación se puede llevar a cabo con razones internas o externas.

Son razones internas las que se calculan con los datos que proporcionen los estados de la misma empresa.

Son razones externas las calculadas por empresas similares. La comparación de las razones internas se basa en tres métodos que son:

- a) Método Deductivo
- b) Método Histórico
- c) Método Promedios Internos.

a) Método Deductivo.- Consiste en comparar una razones con otras que formen una parte de los mismos estados que se analizen.

b) Método Histórico.- Se basa en la comparación de las razones simples obtenidas de los estados financieros de fechas anteriores contra las razones de los últimos ejercicios.

c) Métodos de Promedios Internos.- Consiste en el promedio que se obtenga de una razón simple durante varios años comparándolo con la razón del último ejercicio.

La razón promedio se formula con las razones simples de varios

ejercicios que hayan sido calculadas en la misma forma y obviamente con los estados financieros de la misma empresa. La suma de esas razones dividida entre el número de las mismas proporciona como resultado la razón promedio que a su vez se compara con la razón que se obtenga en el último ejercicio. La razón así obtenida se denomina razón promedio interno.

d) Porcientos Integrales:

Consiste en considerar al estado objeto del análisis con un valor del cien por ciento y posteriormente calcular el porcentaje a que ascienden cada uno de sus componentes, o fin de comparar el porcentaje que represente cada uno de estos con relación al total.

Este procedimiento puede aplicarse total o parcialmente. En el primer caso comprenderá estados financieros completos y en el segundo sólo fracciones o capítulos de ellos.

La aplicación que se hace de este método al estado de situación financiera, considera como un todo al activo que será igual al 100%, posteriormente se formulará el cálculo aritmético que permita conocer que porcentaje de ese todo ocupa cada uno de los elementos que integran el activo. El cálculo que se efectúe sobre

las cuentas que tienen estimaciones para depreciaciones o amortizaciones así como cuentas incobrables se llevará a cabo sobre valores netos segregando tales estimaciones.

Metodos Horizontales:

Son llamados métodos horizontales o dinámicos a aquellos sistemas de análisis que se basan en los datos proporcionados por estados financieros referidos a varios ejercicios sucesivamente. En ellos se estudia el pasado de la empresa basándolo en la formulación de estados comparativos que muestren los cambios habidos, estos cambios son importantes debido a que sólo comparando lo que fue con lo que es, se podrá predecir en cierta forma lo que será.

esta formado por:

- Aumentos y disminuciones
- Tendencias
- Control de presupuesto

Aumentos y disminuciones.- Consiste en la comparación de cifras homogéneas correspondientes a dos o más fechas o

períodos, o a una misma clase de estados financieros pertenecientes a diferentes períodos. Tales comparaciones genéricamente se conocen con el nombre de Estados Financieros Comparativos.

Este método presenta los principales cambios sufridos en las cifras facilitando así la selección de los cambios que se juzguen pertinentes para posteriores estudios.

Tendencias.- Este método de análisis es direccional, descendente y ascendente.

El objetivo fundamental de las tendencias es el de hacer comparaciones entre las partidas que tienen alguna razón lógica entre sí; para determinar si en los datos financieros o de operación se reflejan tendencias favorables o desfavorable indicando así el camino para el análisis posterior; cualquier tendencia por sí sola no es informativa la comparación lógica es lo que le da valor.

Control de Presupuestos.- Se basa en la obtención de un mejor control presupuestal en la dirección de la empresa, en virtud de que:

a) Establece una meta definida y formula el plan de ejecución que ha de llevarse a cabo en las futuras operaciones; la realización de este plan puede modificarse o impedirse por circunstancias imprevistas.

b) Coordina las actividades, promoviendo la cooperación, para que la política general de la empresa sea aceptada y se ejecuten los planes trazados.

c) Determina los medios de control a través de las comparaciones que comprueban los resultados e indica cuándo y dónde deben de hacerse cambios en las operaciones actuales, para que los objetivos planeados puedan ser realizados.

CAPITULO IV

REEXPRESION DE LA INFORMACION FINANCIERA

I.-LA CONTABILIDAD LLEVADA BAJO EL PRINCIPIO DE REGISTRO A VALOR HISTORICO

Con el paso del tiempo han quedado gravados los episodios de la humanidad gracias a los diversos medios que el hombre ha creado para comunicarlos y al transcurrir los años han sido mejor interpretados, debido a investigaciones que se han realizado para mejorar las diferentes técnicas de comunicación e información.

La contabilidad como técnica de acumulación de transacciones cuantificadas en dinero, con éste como medida, ha tenido como objetivo proporcionar información sobre los resultados y la situación financiera de una entidad económica, según las necesidades de cada época; técnica que a través del tiempo se ha venido perfeccionando, alcanzando los adelantos que se disfruten

hoy en día.

En esta época, a causa de la espiral inflacionaria que se vive, la técnica contable tradicional ha perdido su capacidad de proporcionar información financiera actualizada, debido a la acumulación de valores nominales de distintas épocas, lo que propicia una apreciación falsa del valor de los distintos renglones de los estados financieros y los resultados de las transacciones de la empresa.

De acuerdo con el presente y las perspectivas futuras a mediano plazo, el fenómeno inflacionario habrá de permanecer en el ámbito internacional y por ende en el nacional por un tiempo considerable; de ahí que la contabilidad haya dado un paso trascendental al incluir en la información financiera la actualización de los renglones afectados por este fenómeno. Esto implica una serie de etapas que contribuyen a la transformación de la contabilidad que había llegado a ser nominal en una contabilidad real, para cumplir así con su objetivo de proporcionar una información fehaciente que coadyuve al cumplimiento cabal de sus propósitos internos y externos; uno de los más importantes de aquellos, es proporcionar los datos que sirvan de base para tomar decisiones correctas y preservar la

continuidad y crecimiento de las empresas.

Así mismo, el boletín de Principios de Contabilidad A-1, con respecto al valor histórico original, norma los lineamientos para el registro, indicando que 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 al 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 en forma sistemática métodos de ajuste que preserven la imparcialidad y objetividad de la información contable. Si se ajustan las cifras por cambios en el nivel general de precios y se aplican a todos los conceptos susceptibles de ser modificados que integran tales estados financieros, se considerará que no ha habido violación a este principio; sin embargo, esta situación debe quedar debidamente aclarada en la información que se produzca.

2. LA EMPRESA ANTE UNA ECONOMIA INFLACIONARIA

A) Responsabilidad de la empresa ante la sociedad.-

Una de los elementos de mayor gravedad en el proceso inflacionario lo constituye la escasez de productos ante una demanda creciente. De esta manera, el aumento de producción se convierte en un factor esencial para combatir a la inflación. En consecuencia, de manera especial en épocas inflacionarias, la productividad que permita una abundancia de ofertas de precios justos es, tal vez, la mayor responsabilidad que enfrentan los empresarios.

La empresa tiene la obligación de crear empleos cada vez en mayor cantidad y esto sólo puede lograrlo procurando su crecimiento, que a su vez se promueve con una creciente productividad.

Es preciso reflexionar en la aparente incongruencia de lograr mayor productividad por la vía de la automatización y, simultáneamente, crear más empleos. En verdad, la empresa tiene mayor responsabilidad en ser eficiente que en crear empleos sin embargo, su mayor eficiencia logrará su desarrollo acelerado y éste a su vez, la creación de mayor número de empleos.

En la economía mexicana se padece de un alto índice de desempleo, que obliga a todo el país a crear empleos para

garantizar el desarrollo armónico de la sociedad y por ende, hacer posible la vida de la empresa dentro de ella. La creación de empleos debe ser un esfuerzo conjunto de todos los segmentos de la sociedad, con objetivos de desarrollo que hagan viable el crecimiento de empresas y empleos en forma concentrada y que no consistan en un esfuerzo aislado por parte de cada empresa que pudiera poner en peligro su propia existencia, en un afán desproporcionado por procurar más empleos de los que naturalmente puede generar.

B) Actitud de las empresas en épocas inflacionarias.-

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

La intensidad y forma de llevar a cabo esta vigilancia del ámbito y del entorno, dependerá de la magnitud y capacidad de la empresa para resolver esta necesidad de observación y análisis las principales que merecen más atención son:

- Índices de precios
- Crecimiento de la actividad económica
- Paridades monetarias
- Tasas de interés
- Circulante monetario

C) Riesgo de la actividad empresarial en épocas inflacionarias.-

Aún cuando el fenómeno inflacionario tiene orígenes económicos, políticos y sociales, su manifestación dentro de la empresa es eminentemente financiera y las medidas de acción que se tomen en su seno deben enfocarse necesariamente a través de las finanzas empresariales.

A continuación se destacan las áreas de mayor riesgo:

- Actualización de la información financiera

- Precios de venta y costos de reposición
- Conservación y desarrollo de la capacidad operativa
- Financiamiento y cobertura cambiaria
- Remuneración al personal

3. LAS FINANZAS DE LA EMPRESA EN EPOCA DE INFLACION

A) Los ciclos financieros en un ambiente inflacionario .-

Los empresas tienen dos ciclos financieros claramente definidos:

- A corto plazo
- A largo plazo

El ciclo financiero a corto plazo, es aquel que incluye la adquisición de materiales y servicios, su transformación y, finalmente, su recuperación en efectivo. se realiza en lo sustancial con el capital de trabajo, que está representado por los activos y pasivos circulantes.

El ciclo financiero a largo plazo es el que se realiza con las inversiones de carácter permanente, que se efectúan para lograr

los objetivos de la empresa.

En cuanto al ciclo financiero a corto plazo, este se inicia generalmente con efectivo aportado por los accionistas, el cual se convierte en materias primas que son transformadas, agregándose mano de obra y otros insumos.

Además recibe un flujo continuo de las inversiones permanentes del ciclo financiero a largo plazo, a través de una absorción gradual de depreciación, para así obtener productos terminados que, con el agregado de un margen de utilidad, se venden y transforman en cuentas por cobrar y finalmente en efectivo. En este ciclo participarán los financiamientos a corto plazo, que puede ser a través de proveedores, banca, acreedores diversos y otros, cuyos fondos intervienen en este ciclo definido. Un elemento importante que caracteriza este ciclo es la presunción razonable de cada uno de los conceptos que lo integran debe transformarse en efectivo en un plazo no mayor de un año.

En épocas inflacionarias, el ciclo financiero a corto plazo tiene trastornos importantes en los elementos que lo componen; los principales son:

Efectivo.- Este, al generarse, conlleva el riesgo de no ser suficiente para cubrir operaciones básicas en la vida de la empresa, como son las siguientes:

- Reponer las mismas unidades de inventario
- Reponer la capacidad de producción instalada
- Pegar el necesario rendimiento sobre la inversión
- Cubrir el crecimiento normal de la empresa

Cuentas por cobrar.- Estas generalmente tienden a incrementarse a una magnitud superior al crecimiento real de las operaciones de la empresa, tendiendo así a absorber una mayor porción de capital de trabajo.

La empresa al mantener altas inversiones en cuentas por cobrar, sufre pérdidas por exposición a la inflación, dado que al convertir las cuentas por cobrar en efectivo, éste tendrá un poder de compra menor al que tenía en la fecha en que fué realizada la venta o servicio.

Inventarios.- En épocas de inflación suele presentarse cierta escasez provocada por diversas causas; entre las más importantes están, el ocultamiento de los productos con fines

especulativos y las demandas adicionales de los fabricantes, que requieren más materiales para garantizar sus programas de producción a precios actuales.

En cuanto a los productos terminados, el comerciante demanda generalmente cantidades superiores a las que normalmente necesita, debido a su deseo natural de convertir el efectivo en inventarios y proteger su inversión. Al mantener altas inversiones en inventarios, la empresa se ampara parcialmente del impacto inflacionario, ya que esta inversión es susceptible de modificar el precio de venta, dado que al tratarse de activos no monetarios no perderán su valor en el transcurso del tiempo.

Cuentas por Pagar.- Los financiamientos de las materias primas se hacen más difíciles, ya que por causas de la escasez, los proveedores establecen condiciones de crédito más rigurosas, teniéndose que pagar precios altos con créditos limitados, con el riesgo de que fallen los programas de producción por no contarse con las materias primas necesarias.

Mano de Obra.- Esto se encarece al multiplicarse las demandas obreras para incrementar los salarios, por consecuencia, se elevan los costos de producción y los gastos de operación.

Financiamiento.- Los créditos se hacen más caros, ya que las tasas de interés bancario suben y los créditos por lo general son restringidos.

Las tasas de interés suelen incluir los índices inflacionarios de ahí que se, requieren otras fuentes de financiamiento.

En conclusión, el flujo de fondos en el ciclo financiero a corto plazo se ve alterado seriamente, dado que la transformación de los conceptos que lo integran resiente el efecto del ámbito económico del país, así como el entorno particular de la empresa.

Por lo que respecta al ciclo financiero a largo plazo, éste se debe iniciar con recursos provenientes de los financiamientos a largo plazo, los cuales se invierten en activos fijos, tales como: terrenos, plantas, equipo, edificio, y otros, que contribuirán a que la empresa logre sus objetivos.

En épocas de inflación estas inversiones no son erosionadas, debido a que consisten en bienes cuyo precio, por lo general, se eleva en la misma o en mayor proporción que la tasa de inflación, y por lo tanto, su costo es susceptible de modificarse en el

transcurso del tiempo.

Al tratarse de inversiones que son utilizadas por la empresa durante varios años, su costo no represente el valor actual y como la negociación recupera esta inversión a través de depreciación, amortización o agotamiento, aquellas se basan en costos históricos y los recursos que se generan no serán suficientes para reponer la capacidad de producción instalada o de servicio con que se cuenta.

Además al preparar la empresa su información financiera utilizando costos históricos, estas inversiones resultarán más distorsionadas, por lo que generalmente tendrán una influencia mayor al actualizarse la posición financiera y los resultados de las operaciones.

La empresa al mantener una alta inversión en activos fijos está protegida en forma importante del efecto que produce la inflación y la devaluación, por ser esta inversión susceptible de conservar su valor.

En el ciclo a largo plazo intervienen en forma importante los financiamientos a largo plazo, los cuales se hacen más caros y

difíciles, al punto de llegar a contratarse con tasas variables de intereses. Los financiamientos en moneda extranjera son más accesibles para las empresas grandes, pero corren el riesgo de registrar pérdidas importantes en caso de devaluaciones monetarias.

El capital contable representa la propiedad de los accionistas y es, en la generalidad de los casos, el elemento de mayor importancia en el ciclo financiero a largo plazo.

Este concepto presenta problemas peculiares en épocas inflacionarias, ya que en el transcurso del tiempo la empresa puede descapitalizarse si decreta dividendos sobre utilidades inexistentes o inferiores a las reportadas con base en costos históricos que no incluyan costos de reposición de inventarios, ni una depreciación capaz de generar un flujo de fondos suficiente para reponer la capacidad de producción o servicio.

B) Posición y protección a la inversión en épocas de inflación. -

Por la problemática debida a los procesos inflacionarios y a las devaluaciones, la estructura financiera de la empresa tiende a

perder las posiciones adecuadas en sus partidas monetarias en moneda nacional, en moneda extranjera y en partidas no monetarias.

En épocas de inflación el activo monetario produce una pérdida y el pasivo genera una utilidad por exposición, por lo que deben evitarse pérdidas nivelando sus posiciones y procurando convertir activos monetarios en activos no monetarios, así como promoviendo endeudamiento en moneda nacional para convertirlos en activos no monetarios.

Los activos y pasivos no monetarios en moneda nacional representan unidades monetarias a cobrar o a pagar y, por lo tanto pierden gradualmente su poder de compra con el transcurso del tiempo.

Partidas monetarias en moneda extranjera.— La exposición de la empresa a los efectos de la devaluación de la moneda se producen en dos sentidos; las inversiones en moneda extranjera generan utilidades, y las obligaciones mayores costos o pérdidas por requerirse más unidades de moneda nacional para cubrir el pasivo contraído en moneda extranjera.

Partidas no monetarias.- El riesgo de una empresa aumenta cuanto menor sea la inversión del capital en partidas no monetarias. Las partidas no monetarias representan generalmente, bienes que son susceptibles de modificar su precio en vista de la pérdida del poder adquisitivo de la moneda. Una empresa con altas inversiones en inventarios o activos fijos está generalmente protegida contra pérdidas importantes por exposición a la inflación.

En vista de estas consideraciones, es preciso procurar un equilibrio apropiado de partidas monetarias en moneda nacional, partidas monetarias en moneda extranjera y partidas no monetarias. Para ello es conveniente preparar un análisis de las posiciones en cada uno de estos conceptos, de acuerdo con el estado de posición de la inversión.

4. REPERCUSION DE LA INFLACION EN LA LIQUIDEZ, RESULTADOS Y CRECIMIENTO DE LAS EMPRESAS

La función económica financiera fundamental de la empresa, es aquella tendiente a allegarse fondos suficientes para hacer funcionar los distintos campos de su actividad y que estos a su

vez generen utilidades que, finalmente, a través de su ciclo financiero, se transformen en efectivo en los volúmenes adecuados, a fin de proporcionar la liquidez necesaria para su ágil operación. Además, la velocidad con que se transforme nuevamente el dinero en bienes y servicios y estos en dinero, optimizará en términos generales la redituabilidad de la inversión.

En un entorno inestable, con constantes cambios económicos financieros en la vida de la empresa causados principalmente por la inflación y la devaluación, los flujos de los ciclos financieros se alteran y producen, en muchas ocasiones, un demérito en la liquidez de la empresa, es decir, se sufre un quebranto en la capacidad de la misma para cubrir sus obligaciones a corto y a largo plazo.

Un problema grave a que se enfrenta la administración de las empresas, es no contar con una buena información actualizada que le permita administrar y tomar decisiones adecuadas al momento.

La medida de liquidez más usual es conocer el margen de seguridad que la empresa mantiene para cubrir las fluctuaciones

en el flujo de efectivo del ciclo financiero a corto plazo, obteniendo la relación que se tiene entre el activo de inmediata realización y el pasivo circulante.

Puede observarse que, en tiempos inflacionarios, esta relación se va reduciendo debido a que el capital de trabajo tiende a disminuir, principalmente por requerirse un mayor número de unidades monetarias que las generadas por la depreciación o amortización para reponer la capacidad productiva instalada y por decretarse dividendos sobre utilidades superiores a las realmente obtenidas, como ya se ha comentado

Al analizar con más detalle la relación anterior se apreciará que el efectivo disponible disminuye en razón del pasivo circulante, las inversiones en cuentas por cobrar son mayores en relación con la venta, es decir, su rotación es menor, los inventarios tienen la misma tendencia que las cuentas por cobrar y los pasivos circulantes se incrementan en una proporción mayor que el crecimiento en las cuentas por cobrar e inventarios.

Un factor adicional de consideración que drena el capital de trabajo, por ser el recurso interno de generación de fondos más importantes de la empresa, lo constituye el reporte de una

utilidad no actualizada.

En cuanto a la solvencia de la empresa, desde el punto de vista de su ciclo financiero a largo plazo y su relación entre la participación que existe entre los recursos externos y los correspondientes a los accionistas, se observa que va aumentando, en caso de que no se separen utilidades para la reinversión y se decreten dividendos con cautela.

En lo que se refiere a los resultados de las operaciones de la empresa, los ingresos provenientes de las ventas tienen un poder adquisitivo menor y, en consecuencia, pueden no ser suficientes para reponerse la misma cantidad de bienes y servicios que se han realizado. Al fin de un periodo se tiene una mezcla de monedas de diferente poder de compra, que serán tan diferentes como se haya ido comportando la inflación.

Los costos de venta y gastos tienen el mismo problema de los ingresos en cuanto a la mezcla de monedas de diferente poder de compra, que se agrava sino tiene la influencia de los precios de los inventarios que permite generar los recursos suficientes para poder reponer en un futuro la capacidad fabril instalado. En aquellas empresas donde la mano de obra tiene una participación

importante o sustancial, los resultados se ven afectados por importes de mano de obra no actualizada, sino registrada a los precios que fue liquidada.

Como consecuencia de lo expuesto, la utilidad antes del impuesto sobre la renta y, del reparto de utilidades a los trabajadores, representa la suma de monedas con diferente poder de compra, que difiere del resultado que se obtendría con una moneda del mismo valor que mostrara resultados reales y actualizados. Si las leyes impositivas no permiten esta actualización y gravan las utilidades determinadas con base en resultados obtenidos a los precios a los que se efectuaron las operaciones, se están gravando y repartiendo utilidades no reales.

Por último, a causa de todas estas perturbaciones, la administración no cuenta con una eficiente información que le sirva de base para tomar decisiones que lleven a la empresa por buen rumbo para que perdure su vida.

Cuando la moneda pierde poder adquisitivo, los precios suben y, por consiguiente, las ventas crecen en unidades monetarias; así las utilidades que se obtienen en tales circunstancias pueden originar una falsa sensación de prosperidad.

CAPITULO V

LA ADAPTACION A LA INFLACION

1.- LA ADAPTACION A LA INFLACION

Antes de poder dirigir con éxito resulta necesario conocer en forma precisa lo que se esta dirigiendo. Pero en la actualidad los ejecutivos de las empresas privadas o públicas no conocen los hechos ya que lo consideran en gran parte como ilusiones y verdades a medias. La inflación oculta, distorsiona y deforma la realidad de la empresa. En la actualidad los ejecutivos disponen de una cantidad de informes y cifras muchas veces superiores a los de sus predecesores: han terminado por depender de las cifras y en consecuencia, se encuentran en peligro si ellas les mienten.

Aún se tiene a considerar el dinero como patrón del valor y como el valor en sí mismo pero durante la inflación esto es un engaño. Antes de que puedan administrarse los elementos fundamentales es necesario ajustar la inflación a los hechos

referentes a cualquier negocio: ventas, posición financiera, activo, pasivo y ganancias.

En realidad, son muy pocas las empresas que pueden haber obtenido alguna ganancia. Por definición resulta imposible obtener ganancias en un período inflacionario porque la inflación representa la destrucción sistemática de la riqueza. También la inflación conduce a las acciones erróneas y al análisis erróneo de la empresa. En general, a una mala administración en gran escala.

Los ejecutivos en su mayoría lo saben. Sin embargo, hasta ahora son pocos los que han tratado de corregir la información equivocada que crea la inflación, se podría saber lo que se debe de hacer lo cual no es muy difícil. Se deben ajustar las ventas, los precios, los inventarios, las cuentas por cobrar, los activos fijos y su depreciación y las ganancias a la inflación, no con precisión total, pero sí en un marco de probabilidad. Hasta hacerlo, aún el ejecutivo más experto continuará siendo víctima de las ilusiones que engendra la inflación. Puede saber que las cifras que obtiene son engañosas pero hasta tanto sean esas las cifras de las cuales dispone, actuará teniéndolos en cuenta en vez de basarse en su propio conocimiento, y procediera de una manera alocada e irresponsable.

2 - EL DIAGNOSTICO Y ANALISIS DE LOS PROBLEMAS EN LA EMPRESA

El diseño estratégico podría dar las pautas básicas a la acción ejecutiva para poder identificar los problemas y la situación actual de la empresa, ante el fenómeno inflacionario.

Los formuladores de política están constantemente diagnosticando, escudriñando, analizando e interpretando los hechos significativos internos y externos que afecten el progreso de la empresa hacia los objetivos preconcebidos. Para el grupo de administradores de más alto nivel, la clave del análisis de los principales problemas de los negocios se encuentra en el reconocimiento continuado de la táctica y propósitos declarados de la empresa.

No es común que los formuladores de política y los miembros del grupo general administrativo sufran de emocionalismo funcional que les hace ver los problemas de la organización como manifestaciones de desajustes funcionales. Esto hace que por no ver la empresa como un todo, se trate de asignar los

problemas de negocios a categorías separadas y se proceda a resolverlos uno por uno en forma fraccionaria.

Sin embargo la decisión de modificar una política básica afecta todas las funciones de la empresa en mayor o menor grado.

3.- IDENTIFICACION DE PROBLEMAS

El primer paso en la identificación del problema comprende el proceso fundamental de examinar todos los hechos y datos disponibles en una situación dada. Antes de que pueda actuar o tomar una decisión cualquiera, el formulador de política tiene que poseer una comprensión tan completa como sea posible de la posición de la compañía y de la naturaleza y magnitud de sus problemas.

La dinámica de los negocios y la cambiante escena económica por la inflación hacen de este procedimiento analítico una tarea interminable.

Casi invariablemente, la administración se ve obstaculizada en el diagnóstico y en el proceso de toma de decisiones por

insuficiencia de información. Por lo tanto los formuladores de política tienen que aprender a actuar sin conocimiento perfecto de los factores internos y externos que podrán afectar la toma de decisiones; manejar las incertidumbres y asumir riesgos son destrezas esenciales que el ejecutivo tiene que adquirir para evitar la decadencia y estancamiento de la empresa.

En consecuencia, la administración de la empresa tiene que mantenerse flexible y constantemente alerta a los cambios que se pueden dar en la economía del país por la inflación para así poder darle solución y poder tomar decisiones, para que esta no afecte las operaciones de la empresa.

4.- ANALISIS DE INFORMACION BASICA

El sistema informativo de la empresa debe suministrar respuestas a interrogantes básicos destinados a ayudar al formulador de política a resolver problemas.

La extensión y cubrimiento del sistema de información y control puede variar, desde sencillas líneas de comunicación internas e informales, hasta grandes operaciones complejas basadas en la

información. Sin embargo, en todas las situaciones los factores básicos que se pueden considerar y preguntas comunes que hay que hacer por ejemplo:

¿De qué hechos, cifras y datos se dispone para presentar la posición actual de la compañía en todos los aspectos de sus operaciones?

¿Qué información adicional se necesitará para dar una imagen completa de la situación de la empresa?

¿De qué información se dispone, relativa a los factores externos que pueden afectar la situación actual y futura de la empresa?

¿Examine la empresa minuciosamente el ambiente?

¿Qué fuentes pueden utilizarse, fuera del sistema de información de la empresa?

La recolección, clasificación y evaluación de información llevará a preguntas más específicas que pueden dividirse en dos categorías :

- 1) Factores internos dentro del control de la administración y
- 2) Factores externos o ambientales que se considera que estan fuera de control de los que toman decisiones.

Consideraciones Internas

Entre estas se pueden incluir las siguientes:

- I. ¿Hasta qué punto se están cumpliendo los objetivos económicos de la empresa?
- II. ¿Cual es la tasa de lucratividad?
 - A) ¿Cuales son las proporciones de la estructura del capital de la empresa?
 1. ¿ Razón deuda a patrimonio?
 2. ¿Posición de ganancias retenidas?
- III. ¿Cuál es la tasa de crecimiento?
- IV. ¿Cuál es su costo interno de capital?
- V. ¿Con qué eficiencia esta operando la empresa en términos de asignación de recursos?
 - A. ¿Posición de capital de trabajo?
 1. ¿Índice de liquidez?
 2. ¿Rotación de cuentas por cobrar?
 3. ¿Rotación de inventarios?
 4. ¿Flujo de caja?
 - B. ¿Rotación de activos de operación?
- VI. ¿Es la situación financiera de la empresa lo suficientemente sólida para poder abatir los problemas de la inflación?

VII ¿Cuál es la posición de la empresa en el mercadeo y ventas tomando en consideración los índices de inflación dentro del país?

- A. ¿Alcance de la línea del producto, Demasiado extenso?
- B. ¿Participación en el mercado?
- C. ¿Dirección en el mercado?
- D. ¿Efectividad de promoción y publicidad?
- E. ¿Han actualizado la depreciación de los activos fijos?

Consideraciones Externas

Entre estas se pueden incluir las siguientes.

- I. ¿Cuál es el estado actual de la economía ?
- II. ¿Qué parecen indicar las predicciones acerca del futuro económico inmediato y a largo plazo?
- III. ¿Cuál es el patrón de competencia en la industria?

Desde luego, esta lista no agota preguntas que el formulador de política podría considerar lógicamente al analizar los factores internos y externos que afectan a la empresa en épocas inflacionarias.

5.- DIFERENTES TIPOS DE EMPRESAS

Existen infinidad de empresas así como criterios para clasificarlas. Para lograr una mayor comprensión se analizarán las clasificaciones más representativas:

Actividad o Giro. Según la actividad a la que se dediquen pueden ser:

- a) **Industriales.**- Son aquellas en las que por acción del trabajo y el empleo de máquinas, se transforma la materia en cuanto a dimensiones, forma o substancias para convertirla en satisfactor.
- b) **Comerciales.**- Son intermediarias entre el productor y el consumidor; sus principales funciones consisten en repartir los productos ya terminados.
- c) **De Servicios.**- Como su denominación indica, prestan servicios al público, tales como educación, transportes, comunicación, etc..

De acuerdo a la magnitud de la empresa. Hay una gran diversidad

de criterios para determinar la magnitud de una empresa, siendo éste uno de los aspectos en los que existe mayor divergencia

La división tripartita es la más usual y practica, consiste en dividir a la empresa según su magnitud en : Pequeña, Mediana y grande.

Sin embargo, existe dificultad para establecer dichos límites.

Se analizarán los criterios más predominantes.

Criterio Financiero. Esta orientación determine el tamaño de la empresa en base a la magnitud del capital.

Criterio de Mecadotecnia. En relación al mercado que la empresa abastece (ventas).

Criterio de producción. Según el grado de maquinización que existe en el proceso de producción.

Criterio de cantidad de personal ocupado. De acuerdo al número de personas que laboran en la empresa.

Objetivos. Son los fines hacia los cuales se dirigen las actividades. Los objetivos pueden ser muchos y muy variables; lo esencial es que sean claros y factibles de realizarse. Existen ciertos objetivos que las empresas deben satisfacer independientemente de la que es su actividad, conocidos como Objetivos institucionales, mismos que son:

Objetivos Económicos

- a) Cumplir con los intereses de los inversionistas al retribuirlos con dividendos justos sobre la inversión colocada.
- b) Cubrir los pagos por intereses a acreedores sobre el préstamo concebido.
- c) Retribuir a los trabajadores en forma justa con prestaciones y utilidades por los servicios prestados.

Objetivos de Servicio

- a) Satisfacer las necesidades de los consumidores con bienes o servicios de calidad en las mejores condiciones de venta.

Objetivos Sociales

- a) Producir para satisfacer necesidades de la comunidad.
- b) Aumentar el nivel económico de una región al consumir materias primas así como servicios y crear fuentes de trabajo.

c) Contribuir al sostenimiento de los servicios públicos mediante el pago de cargos tributarios, etc.

Objetivos Técnicos

a) Utilizar los conocimientos más recientes y aplicaciones tecnológicas modernas en las áreas de la empresa (producción mercadotecnia, etc) para auxiliar al logro de los demás objetivos.

6.- GENERACION DE RECURSOS INTERNOS

Uno de los problemas más importantes que la empresa esta viviendo es la necesidad de mayores fondos de los que genera, causado principalmente por el efecto de los cambios en los precios.

Los cambios en los precios incrementan el capital de trabajo, y por lo tanto, la empresa necesita mayores recursos para sostener el nivel del negocio, así como fondos destinados al crecimiento y al reparto de dividendos a los accionistas.

Inflación más crecimiento

Inflación más crecimiento, demandan fondos en tal magnitud que los cambios en el ciclo económico pueden dar como resultado una grave vulnerabilidad financiera de la empresa frente a sus clientes, acreedores, proveedores y eventualmente, frente a la competencia.

Una inflación casi igual, o por encima del rendimiento del negocio generalmente cause una diferencia importante entre el flujo de fondos generados y utilizados. Con frecuencia la empresa, sin tener una información muy completa y sin conocer mucho acerca del comportamiento de los fondos y de su estructura financiera, solicita préstamos sin analizar tampoco la intervención de estos recursos a corto y largo plazo.

En tales circunstancias, la desaceleración de la economía o un cambio en el ciclo económico esta un flujo de fondo interno deficitario que puede llevarle a un colapso financiero por no cubrir sus necesidades y las obligaciones contraídas.

Así la información sobre la generación de efectivo adquiere mayor importancia como elemento de decisión y complementa el análisis tradicional. La dirección de la empresa, los acreditantes

y los inversionistas otorgan mayor atención a la generación de efectivo como fuente para: nuevas inversiones, servicio de intereses o adeudos y distribución de dividendos.

Políticas 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 compañía de acuerdo con la realidad social y económica del mercado en que se opere.

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

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

Políticas de Planeación

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

Políticas para la fijación de precios de venta

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

Siempre y cuando haya una participación competitiva en el mercado en cuanto a la calidad aceptable y costos razonables de fabricación, la política de fijación de precios puede llevarse a cabo estableciendo como lineamiento para la determinación de los precios de venta, un porcentaje de rentabilidad

satisfactorio sobre la inversión en los activos que se utilicen en la fabricación y venta de los productos

Porcentaje de Rentabilidad

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

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

- a) Las tasas de interés bancarias existentes en la localidad para inversiones de renta fija, que representan la rentabilidad 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.

Inventarios

Las políticas para administrar los inventarios deben ser formuladas conjuntamente por los departamentos 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 de inventarios que produzcan tasas de rotación aceptables y constantes.

Política de Dividendos

Las inversiones de los propietarios de la empresa, son hechas para obtener rendimientos razonables y ponen en manos de la administración los medios económicos para que estos por medio de sus gestiones, generen las utilidades necesarias que mantengan a la empresa en operación y proporcionen a los accionistas dividendos acordes con lo que produciría el dinero en un mercado de capitales.

La administración no podrá tomar buenas decisiones sino cuenta con información actualizada del nivel de precios vigente a la fecha de la información que recibe. Es indispensable tener información sobre costos reales de producción, aplicando el método o métodos que se consideren apropiados; esto permitirá tomar decisiones sobre aumentos de precios o políticas de producción y ventas.

En términos generales es indispensable que se actualicen las inversiones representadas por bienes que principalmente incluyen inventarios, terrenos, edificios, maquinaria y equipo etc.

CAPITULO VI

PRESUPUESTOS Y TOMA DE DECISIONES

1.- PRESUPUESTOS

Las ganancias de una empresa disminuyen considerablemente cuando surgen dificultades administrativas; por ello, es imperativo no sólo conocer la situación actual de la empresa, sino además prever con la mayor probabilidad las situaciones futuras. Estos cálculos del porvenir comercial forman un cuadro, en el cual el ejecutivo ve además de las necesidades del momento, las necesidades y oportunidades que han de presentarse en el futuro, de modo que esté capacitado para actuar no únicamente en vista de los problemas inmediatos sino también en atención de las cuestiones, que transcurrido un lapso más o menos largo, han de plantearse ante la empresa.

Ahora bien, el mecanismo que proporciona esas previsiones y que hace posible la aparición de un plan, a través del cual se ejerza

el control, es el presupuesto. El presupuesto pone en juego todas las actividades de la empresa, estableciendo la coordinación entre los diferentes departamentos, y sujetando a los jefes de estos a una disciplina.

El presupuesto como plan comercial, está definitivamente establecido porque implica soluciones concretas, propósitos inmediatos y programas realizables como parte de la práctica de las empresas técnicamente administradas, conforme a los cánones del proceso administrativo.

En una empresa es importante la elaboración y el análisis de los presupuestos ya que son una herramienta que nos permite manejar las estimaciones de los resultados que se desean obtener; a través de él realizamos comparaciones con las cifras reales que vamos obteniendo y de esta forma determinamos alternativas de decisión que tomaremos de acuerdo a las políticas y objetivos de la misma.

2.- GENERALIDADES DEL PRESUPUESTO

Refiriéndose al presupuesto como herramienta de la

administración se le puede conceptuar como:

"La estimación programada, en forma sistemática, de las condiciones de operación y de los resultados a obtener por un organismo, en un período determinado". O también como, el presupuesto " es el conjunto de pronósticos referentes a un período precisado"

Objetivos del presupuesto

Los objetivos del presupuesto son de Previsión, Planeación, Organización, Integración, Dirección y Control, es decir comprenden o están en todas las etapas del proceso administrativo.

Previsión

Concepto.- Disponer de lo conveniente para atender a tiempo las necesidades presumibles

Objetivo: Tener anticipadamente todo lo necesario para la elaboración y ejecución del presupuesto.

Planeación

Concepto.- Camino a seguir, con unificación y sistematización de actividades, por medio de las cuales se establecen los objetivos de la empresa y organización necesaria para alcanzarlos.

El presupuesto en sí es un plan esencialmente numérico que se anticipa a las operaciones que se pretenden llevar a cabo, pero desde luego que la obtención de resultados razonablemente correctos, dependerá de la información estadística que se posea en el momento de efectuar la estimación, ya que además de los datos históricos, es necesario enterarse de todo aquello que se procura realizar y que afecte de algún modo lo que se planea, para que con base en las experiencias anteriores, pueden proyectarse los posibles resultados a futuro. Entre los métodos más usuales para conseguirlo, está el de las tendencias y el de las correlaciones.

objetivo: Planificar unificada y sistemáticamente las posibles acciones, en concordancia con los objetivos de la empresa.

Organización

Concepto.- Estructuración técnica, de las relaciones que deben

existir entre las funciones y actividades de los elementos materiales y humanos de una entidad, con el fin de lograr su máxima eficiencia dentro de los planes y objetivos señalados.

Habiendo establecido los objetivos generales de la estructura de la organización, podrán precisarse los departamentales que indicarán las características de las unidades, tales como: ventas, producción, compras, finanzas, personal, etc., de acuerdo con las unidades específicas. El agrupamiento de las actividades equivale a establecer en la entidad divisiones y departamentos mismos que dan lugar a elaborar tantos presupuestos como departamentos funcionales existen.

La elaboración de los presupuestos particulares para cada departamento permiten apreciar si cada uno de ellos realiza la funciones establecidas, utilizando en este caso el presupuesto como elemento para modificar la estructura de la entidad en caso necesario.

Objetivo: Adecuar, precisar la estructura funcional de la entidad

Integración

Concepto: Desarrollo y mantenimiento armonioso de los

actividades de la entidad con el fin de evitar situaciones de desequilibrio entre las diferentes secciones que integran su organización.

La influencia coordinadora de los presupuestos constituye una ayuda muy valiosa para lograr este equilibrio, ya que para la elaboración del presupuesto de un departamento, es necesario basarse o auxiliarse en los otros, de tal manera que se va creando una cadena de dependencias entre ellos, engranando así todas las funciones de la empresa.

Objetivo: Compaginación estrecha y coordinada de todas y cada una de las secciones para que se cumplan con los objetivos de la entidad

Dirección

Concepto.- Función ejecutiva para guiar o conducir e inspeccionar, o supervisar a los subordinados, de acuerdo con lo planeado.

El presupuesto es una herramienta de enorme utilidad para la toma de decisiones, administración por excepciones, políticas a seguir, visión de conjunto etc. es decir de lugar, el presupuesto,

a una buena dirección.

objetivo: Apoyar a las políticas a seguir, toma de decisiones y visión de conjunto, así como auxilio correcto y con buenas bases para conducir y guiar a los subordinados.

Control

Concepto.- Es la acción por medio de la cual se aprecia si los planes, políticas y objetivos se están cumpliendo.

La acción controladora del presupuesto se establece al hacer la comparación entre éste y los resultados obtenidos, lo cual conduce a la determinación de las variaciones o desviaciones ocurridas; si bien, la simple determinación de las diferencias no es una solución, será necesario analizarlo con objeto de tomar las medidas convenientes para corregir las deficiencias existentes.

Objetivo: Comparación a tiempo entre lo presupuestado y los resultados habidos dando lugar a diferencias analizables y estudiables, para hacer superaciones y correcciones.

3.- REQUISITOS PARA UN BUEN PRESUPUESTO

Hablar de éxito de un presupuesto no quiere decir necesariamente que los resultados logrados hayan sido idénticos a los pronosticados, sería suficiente al haber obtenido una mejoría en el grado de eficiencia y seguridad con que se condujo la entidad.

Sin embargo, para que un presupuesto cumpla en forma adecuada con las funciones que de él se esperen, es indispensable basarlo en determinadas condiciones que obligatoriamente debe observarse en su estructuración como son:

1 - Conocimiento de la empresa

Los presupuestos van ligados siempre al tipo de empresa, a sus objetivos, su organización y a sus necesidades, su contenido y forma varían de una entidad a otra sobre todo en el grado de análisis requerido, por lo que es necesario el conocimiento de la empresa para saber sus objetivos y necesidades en que se haya de aplicar.

2.- Exposición del plan o política

El conocimiento del criterio de los directivos de la compañía, en cuanto a los objetivos que se busca con la implantación del presupuesto, deberá exponer en forma clara y concreta por medio de manuales o instructivos, cuyo propósito será unificar el trabajo y coordinar las funciones de las personas encargadas en la preparación y ejecución del presupuesto, definiendo las responsabilidades y los límites de autoridad de cada uno de ellos, así como evitar opiniones particulares o diversas.

3 - Coordinación para la ejecución de un plan o política

Debe existir un director del presupuesto que actuará como coordinador de todos los departamentos que intervienen en la ejecución del plan. La coordinación en las diferentes actividades se hará elaborando un calendario en que se precisen las fechas en que cada departamento deberá tener disponible la información necesaria, para que las demás secciones puedan desarrollar sus estimaciones.

Toda la información obtenida y las estimaciones realizadas serán enviadas al Director del Presupuesto, centralizándose en él la programación de actividades.

4.- Fijación del período presupuestal

La fijación de éste período opera en función de diversos factores tales como: estabilidad o inestabilidad de las operaciones de la empresa, el período del proceso productivo, las tendencias del mercado.

Normalmente se hace coincidir los períodos de las estimaciones con los de los resultados, para poder efectuar comparaciones entre los mismos y hacer las correcciones necesarias.

5.- Dirección y vigilancia

Una vez aprobado el plan, cada uno de los departamentos, está obligado a elaborar los presupuestos que le correspondan, con las instrucciones o recomendaciones que ayudarán a los jefes a poner en práctica dichos planes. el siguiente paso será hacer un estudio minucioso de las diferencias que surjan de la comparación de los datos reales con los predeterminados, revisar periódicamente las estimaciones y de ser necesario modificarlas en función con la entidad a la que pertenecen.

El éxito para que el presupuesto sea un verdadero instrumento de

control para la administración requiere que la persona que haya de encargarse de él posea conocimiento y tiempo necesario para vigilar tanto su cumplimiento como posibles cambios.

4.-CLASIFICACION DEL PRESUPUESTO

Es común encontrar que existen distintos tipos o denominaciones del presupuesto, en realidad estas diferentes formas de llamarlo obedecen tan solo a características particulares del mismo. A continuación se expone una clasificación de acuerdo con sus aspectos sobresalientes.

1.- Por el tipo de la empresa

a) Públicos

Son aquellos que realizan los gobiernos, estados, empresas descentralizadas, etc., para controlar las finanzas de sus diferentes dependencias.

b) Privadas

Son los presupuestos que utilizan las empresas particulares como instrumentos de su administración.

2 - Por su contenido

a) Principales

Estos presupuestos son una especie de resumen, en el que se presentan los elementos medulares de todos los presupuestos de la empresa.

b) Auxiliares

Son aquellos que muestran en forma analítica las operaciones estimadas por cada uno de los departamentos que integran la organización de la empresa.

3 - Por su forma

a) Flexibles

Estos presupuestos considerarán anticipadamente las variaciones que pudiesen ocurrir y permiten cierta elasticidad por posibles cambios o fluctuaciones propias, lógicas o necesarias.

b) Fijos

Son los presupuestos que permanecen invariables durante la vigencia del período presupuestario. La razonable exactitud con que se han formulado, obliga a la empresa a aplicarlos en forma

inflexible a sus operaciones, tratando de apearse lo mejor posible a su contenido.

4.- Por su duración

La determinación del lapso que abarcarán los presupuestos dependerá del tipo de operaciones que realice la empresa, y de la mayor o menor exactitud y detalle que se desee, ya que a más tiempo corresponderá una menor precisión y análisis. Así pues, pueden haber presupuestos:

- a) Cortos, los que abarcan un año o menos y
- b) Largos, Los que se formulan para más de un año.

Ambos tipos de presupuesto son útiles; es importante para los directivos tener de antemano una perspectiva de los planes del negocio para un período largo, y no se concibe éste sin la formulación de presupuestos para períodos cortos, con programas detallados para el periodo inmediato.

5.- Por la técnica de valuación

- a) *Estimados*

Son los presupuestos que se formulan sobre bases empíricas; sus cifras numéricas, por ser determinadas sobre experiencias anteriores, representan tan sólo la probabilidad más o menos razonable de que efectivamente suceda lo que se ha planeado.

b) Estandar

Son aquellos que por ser formulados sobre bases científicas o casos científicos, eliminan en un porcentaje muy elevado las posibles de error por lo que sus cifras, a diferencia de las anteriores, representan los resultados que se deben obtener.

6 - Por su reflejo en los estados financieros

a) De posición financiera

Este tipo de presupuesto muestra la posición estática que tendría la empresa en el futuro, en caso de que se cumplieran las predicciones. Se presenta por medio de lo se conoce como posición financiera (Balance General) Presupuestada.

b) De resultados

Que muestran las posibles utilidades a obtener en un periodo futuro.

c) De costos

Se preparan tomando como base los principios establecidos de los pronósticos de ventas, y reflejan a un período futuro, las erogaciones que se hayan de efectuar por concepto de costo total o cualquiera de sus partes

7.- De trabajo

Es el presupuesto común utilizado por cualquier empresa; su desarrollo ocurre normalmente en las siguientes etapas:

- Previsión
- Planeación
- Formulación

a) Presupuestos parciales

Se elaboran en forma analítica, mostrando las operaciones estimadas por cada departamento de la empresa; con base en ellos se desarrollen los :

b) Presupuestos previos

Son los que constituyen la fase anterior a la elaboración definitiva, sujetos a estudios y a: aprobación

c) Aprobación

La formulación previa está sujeta a estudio lo cual generalmente da lugar a ajustes de quienes afinan los presupuestos anteriores, para dar lugar al: presupuesto definitivo.

d) Presupuesto definitivo

Es aquel que finalmente se va a ejercer, coordinar y controlar en el período al cual se refiere. La experiencia obtenida con este tipo de presupuestos dará lugar a la elaboración de: presupuestos maestros o tipos.

e) Presupuestos maestros o tipo

Con estos presupuestos se ahorra tiempo, dinero y esfuerzo ya que solo se hacen los que tengan variación sustancial.

Cabe aclarar, que la clasificación anterior pretende tan sólo presentar separadamente las características más importantes que posean los presupuestos; dicha segregación no significa que cada una de las partes de la clasificación es independiente de la otra, sino al contrario pueden estar todas unidas en un sistema de control presupuestal, o sea, que un solo presupuesto puede caer en varias o en todas las clasificaciones.

Por ejemplo, puede ser al mismo tiempo: Público, principal, fijo, corto, estandar, etc.

Los presupuestos: flexible, gubernamental y privado, por considerarlos de gran importancia, se presentan a continuación en forma, un poco más amplia dado que antes solo se ha expuesto un concepto general.

Presupuesto Flexible

Es resultante que la consideración anticipada de las variaciones que pudieran existir de los ingresos y en las ventas; esta posible afectación conduce a la predeterminación de los cambios factibles en los volúmenes de producción y por consiguiente en los gastos.

Este tipo de presupuestos se consideran diferentes planos alternativos de aplicación directa o inmediata, en el caso de que las situaciones previstas cambien. Dichas variaciones se presentan dentro del cuerpo mismo del presupuesto, en forma de cuotas (por unidad producida, por ejemplo) o en forma escalonada, fijando porcentajes sobre una base determinada.

Si dicha base se considera como el punto en que la capacidad de fabricación de la empresa, está aprovechándose en un cien por ciento de la eficiencia, respecto a las ventas, y éstas se estiman con base a la máxima capacidad de absorción en el mercado, se presentarían los recursos posibles en un estado comparativo en que se podrían obtener cifras.

Presupuesto Público y Privado

Es necesario hacer la distinción entre ambos tipos de presupuesto.

A la fecha aún se elaboran los presupuestos públicos con base en la idea de control de gastos; los gobiernos primero hacen una estimación de gastos que se hayan de originar debido a las necesidades públicas, y después planean la forma en que podrán cubrirlas, estudiando la aplicación de los ingresos que habrán de provenir de la recaudación de impuestos, de la obtención de empréstitos y como último recurso de la emisión de papel moneda que necesariamente ocasionará la inflación.

Las empresas privadas por el contrario, primero deben estimar sus ingresos, para sobre esta base, determinar su distribución o

aplicación, lo que ocasiona que la integración de su control presupuestal sea más compleja y difícil de solucionar.

5.- IMPORTANCIA DE LA TOMA DE DECISIONES

La toma de decisiones es un proceso en el que se escoge entre dos o más alternativas. La toma de decisiones abarca las cuatro funciones administrativas, de hecho esto implica, que los administradores cuando planean, organizan dirigen y controlan con frecuencia son llamados tomadores de decisiones.

La toma de decisiones está en el corazón de la planeación. Los administradores, la miran como su función central, algunas veces, porque deben escoger en forma constante lo ¿qué se debe hacer?, ¿quién debe hacerlo?, ¿cuándo?, ¿dónde? y ¿cómo se debe hacerse?.

El sistema de información está formado por un conjunto de elementos interrelacionados y orientados a establecer un flujo continuo y efectivamente de comunicación; estos elementos se refieren a las unidades que son menester para determinar necesidades informativas, definir objetivos informativos, obtener la información , procesarla y transmitirla; y satisfacer

así las necesidades inicialmente definidas.

Un directivo para poder decidir sobre un problema en particular, se vale de la toma de información a su alcance, con ella genera alternativas de las cuales finalmente selecciona la que considera óptima.

A continuación se enlistan las etapas del proceso de decisión:

- 1.- Conocimiento de la realidad
- 2.- Diagnóstico
- 3.- Análisis y evaluación de alternativas
- 4.- Selección de la mejor solución
- 5.- Implantación de la decisión

EL PROCESO ADMINISTRATIVO

Para poder comprender como interviene la toma de decisiones dentro del proceso administrativo, a continuación se explican sus elementos.

Planeación

Consiste en la determinación del curso concreto de acción que habrá de seguir, fijando los principios que lo habrían de predecir

y orientar, la secuencia de operaciones necesarias para alcanzarlo y la fijación de tiempos, unidades etc., necesarias para la realización.

Organización

Se refiere a la estructuración técnica de la relaciones, que debe darse entre las jerarquías, funciones y obligaciones individuales, necesarias en un organismo social para su mayor eficiencia.

Dirección

Es impulsar, coordinar y vigilar las acciones de cada grupo de un organismo social con el fin de que el conjunto de todas ellas realice del modo más eficaz los planes señalados.

Control

Consiste en el establecimiento de sistemas que permiten medir los resultados actuales y pasados en relación con los esperados, con el fin de saber si se ha obtenido lo que se esperaba corregir, mejorar y formular nuevos planes.

Ejemplos de decisiones en las funciones administrativas

Planeación

- ¿Cuáles son los objetivos de la organización a largo plazo?
- ¿Qué estrategias son mejores para lograr este objetivo?
- ¿Cuáles deben ser los objetivos a corto plazo?
- ¿Qué tan difíciles deben ser las metas individuales?

Organización

- ¿Cuanta centralización debe existir en la organización?
- ¿Cómo deben diseñarse los puestos?
- ¿Quién está mejor calificado para ocupar un puesto vacante?
- ¿Cuándo debe una organización instrumentar una estructura diferente?

Dirección

- ¿Cómo manejo a un grupo de trabajadores que parecen tener una motivación baja?
- ¿Cuál es el estilo de liderazgo más eficaz para una situación dada?
- ¿Cómo afectará un cambio específico a la productividad del trabajador?

Control

- ¿Qué actividades en la organización necesitan ser controladas?

¿ Cómo deben controlarse estas actividades?

¿ Cuándo es significativa una desviación en el desempeño?

¿ Cuándo está la organización desempeñándose de manera efectiva?

6.- LA COMUNICACION EN LA TOMA DE DECISIONES

La comunicación es el proceso mediante el cual se transmiten significados de persona a persona, otra definición es "La transmisión de la información, de ideas, emociones, habilidades, por medio del uso de símbolos, palabras, cuadros, gráficas etc."

Las tareas que competen a ejecutivos o supervisores, aún cuando sean del más variado aspecto, desembocan en la comunicación.

Deben conseguir, esencialmente, que el trabajo se lleve a cabo a través de otras personas, es decir, delegar en otros y constatar que las cosas se realicen conforme a lo planeado y dispuesto. Es imprescindible así, el contacto en forma efectiva entre los sujetos que conjuntan sus esfuerzos para alcanzar metas comunes.

La comunicación pone en movimiento, inyecta dinamismo a todas las estructuras sociales del más variado orden, ya se trate de la

familia, la escuela, el taller, el club, el organismo gubernamental, etc. No implica el tamaño o las funciones. Es la fuerza que dota la cohesión a los grupos para darles la solidez que garantiza su permanencia.

Dentro de la organización puede existir el ánimo de cooperar para un propósito, pero la falta de comunicación, traducida en falta de coordinación arroja resultados contraproducentes.

La línea de autoridad o cadena de mando proporciona canales de comunicación que se extienden, a través de toda la estructura y son medulares para el funcionamiento correcto de la organización, enfocado generalmente a las relaciones entre cada persona y su trabajo y entre cada persona y su jefe.

Si se interrumpe la comunicación respecto de la información que el jefe (tomador de decisiones) necesita conocer acerca de las labores, actividades, funciones no se obtienen los resultados óptimos deseados.

La buena comunicación, es resultante de una administración eficaz, así como una eficaz toma de decisiones.

PROBLEMAS INHERENTES AL PROCESO DE LA COMUNICACION

Anteriormente se dijo que, en un momento dado, el grado de conocimiento que puede haber acerca de los diferentes elementos que componen el proceso de la toma de decisiones, permite cierto incremento a través de la comunicación.

En materia de las decisiones puede decirse que "comunicación es un proceso mediante el cual una persona transmite a otra, por medio de mensajes, ya sea información, instrucción o motivación, o cualquier combinación de ellas. Se dice que hay información cuando se cambian las probabilidades de elección, instrucción cuando se cambia la eficiencia de un curso de acción y motivación cuando se modifica la relación resultado-objetivo, mediante cambios en cualquiera de sus componentes".

Para ser más explícitos, aclaremos los siguientes conceptos.

- 1) Un mensaje está contenido dentro de un signo o juego de signos.
- 2) Un signo es una representación de una idea u objeto, distintos de la idea o el objeto en sí.
- 3) Los signos son:

- a) Naturales (humo-fuego)
 - b) Hechos por el hombre (Significado como palabra, significado como concepto). Estos últimos son llamados símbolos.
- 4) La comunicación puede ser:
- a) Consigo mismo (como un recordatorio)
 - b) Con otro
- 5) La información de instrucción, la motivación puede recibirse por
- a) Observación
 - b) Comunicación

Los problemas inherentes a la comunicación pueden ocurrir a tres niveles:

Nivel A) Problema Técnico. ¿Qué tan exactamente pueden transmitir los símbolos?

Nivel B) Problema Semántico. ¿Qué tan precisamente comunican los mensajes el significado deseado?

Nivel C) Problema de la Efectividad. ¿Qué tan efectivamente el significado transmitido afecta la conducta en el modo deseado?

SUPUESTOS DE RACIONALIDAD

El término racionalidad se refiere a una "opción" consistente en maximización del valor dentro de limitantes especificados, la toma racional de decisiones implica que el tomador de decisiones puede ser totalmente objetivo y lógico. Todas las acciones en el proceso de la toma de decisiones lleven de manera consistente a la selección de aquella alternativa que maximizará a esta meta. La racionalidad en la toma de decisiones contiene algunos puntos que son de gran importancia:

- Se orienta a un objetivo
- Todas las opciones son conocidas
- Las preferencias son claras
- Las preferencias son constantes
- No hay límite de tiempo ni de costo
- La opción final maximizará el resultado

MODELO RACIONAL DE TOMA DE DECISIONES

- 1.- Definir en forma precisa la meta de la decisión
- 2.- Identificar todos los criterios de decisión relevantes
- 3.- Identificar todas las consecuencias posibles de cada

alternativa

- 4.- Identificar todas las alternativas de decisiones relevantes
- 5.- Evaluar las alternativas respecto a los criterios para obtener un orden preferencial calificado
- 6.- Seleccionar la alternativa que califique más alto en preferencia

7.- APLICACION DE LA TOMA DE DECISIONES EN LOS ESTADOS FINANCIEROS REEXPRESADOS

Como ya se había mencionado, el objetivo de los Estados Financieros es el de informar a los accionistas y terceras personas interesadas sobre la situación financiera de la empresa a una fecha determinada.

En épocas inflacionarias como la que estamos viviendo en México, los estados financieros históricos, ya no son un elemento informativo para la toma de decisiones.

El balance general histórico muestra cifras de activos, pasivos y capital de diferentes fechas de adquisición de inversiones y obligaciones contraídas, consecuentemente corresponden a diferentes poderes adquisitivos de la moneda.

La actividad de los estados financieros reexpresados permitirá en condiciones normales, conocer lo que sucedió en la empresa en un período determinado e igualmente dará a entender cual es la situación real de dicha empresa para así poder tomar decisiones correctas para que no afecte la inflación a la empresa.

Es pertinente hacer comparaciones de los estados financieros reexpresados con los históricos para conocer los efectos de la inflación; por lo consiguiente, esa información debe ser relevante y oportuna despertando en los accionistas confianza por haber sido elaborados sobre bases consistentes apegadas a la realidad. además deben ser comparables entre si de tal forma que nos permitan conocer las desviaciones que han ocurrido de un ejercicio a otro y poder hacer las correcciones adecuadas.

CONCLUSIONES

La inflación, entendida como la pérdida del poder adquisitivo de la moneda, daña todos los rengiones de la empresa, aunque posiblemente con temporalidad distinta.

Para mantener su salud financiera y sobrevivir necesita adecuarse al nuevo poder adquisitivo de la moneda, en la medida en que esto se presenta se da como un factor determinante para la planeación estratégica de las empresas a fin de poder enfrentar el entorno inflacionario.

La política antiinflacionaria requiere del acopio, no solamente de instrumentos de política monetaria, sino también fiscal, de promoción al crecimiento económico y de la productividad. Sin embargo es importante tener en cuenta las limitaciones de cada uno de estos instrumentos y poder usarlos en forma integrada para atacar eficazmente la inflación.

Es necesario que los estados financieros y la información que contienen se actualicen para hacer frente a la época inflacionaria actual.

Las razones que se encontraron para la actualización de la información financiera son:

- Evitar información ficticia
- Para tener perfecto conocimiento de la situación financiera en que se encuentra la empresa y poder encontrar alternativas que solucionen sus problemas.

La inflación ha afectado igualmente a las empresas comerciales, productoras de servicios, ya sea públicas o privadas por lo que se han visto orilladas a efectuar un análisis más profundo que la simple visión que les dan los estados financieros para que los conduzca a una toma de decisiones acertada.

Dentro de este proceso, toma un papel muy importante la comunicación que exista entre todos los niveles que integran a la empresa, sólo así se podrá tener perfecto conocimiento de todos los problemas que hay en éste y saber que relaciones prevalecen en cada uno de los niveles y jerarquías.

Si no existe una buena comunicación en el ente económico, es prácticamente imposible poder utilizar eficientemente el proceso administrativo y por consecuencia el proceso de toma de

decisiones no se dará correctamente.

Con todo lo anterior podemos darnos cuenta de que para tomar una decisión es de mucha importancia establecer concretamente cual es la situación en que se encuentra la empresa dentro del mercado, en un país, en la sociedad, etc. Delimitando todas estas variables se puede enmarcar el cuadro de problemas para poder obtener alternativas satisfactorias para establecer sus respectivas soluciones.

BIBLIOGRAFIA

1.- Bortrin David
INFLACION Y DEMOCRACIA
Novena Edición 1987
Editorial Siglo XXI

2.- Brigham-Weston
FINANZAS EN ADMINISTRACION
Séptimo Edición 1987
Editorial Interamericana

3 - Calvo Langarica César
INFORMACION FINANCIERA
Segunda Edición 1987
Editorial P.C.A.

4 - D Simon Herbert
EL COMPORTAMIENTO ADMINISTRATIVO
Cuarta Edición 1986
Editorial Aguilar

5.- Moreno Fernandez Joaquín
REEXPRESION DE LA INFORMACION FINANCIERA EN MEXICO
Primera Edición 1985
Editorial IMEF A.C. MEXICO

6 - Del Río González Cristobal
EL PRESUPUESTO
Quinta Edición 1987
Editorial E.C.A.S.A.

7.- Apuntes
Información Financiera
4º Semestre Año 1985

8.- Flores de Gortari Sergio, Otros
HACIA UNA COMUNICACION ADMINISTRATIVA INTEGRAL
Décima Edición
Editorial Trillas

9.- González J. Antonio, Otros
TRATADOS DE ECONOMIA MODERNA GENERAL
Segunda Edición
Editorial South Westher Publising Co.

10 - Hernández de la Portilla Alejandro
INFLACION Y DESCAPITALIZACION
Primera Edición 1987
Editorial E.C.A.S.A.

11.- Ortega Pérez de León Armando
INFLACION ESTUDIO ECONOMICO, FINANCIERO Y CONTABLE
Primera Edición 1982
Editorial IMEF A.C. MEXICO

12.- R. R. Anthony
LA CONTABILIDAD EN LA ADMINISTRACION DE EMPRESAS
Séptima Edición 1987
Editorial Hispanoamericana

13.- Terry George R.
PRINCIPIOS DE ADMINISTRACION
Sexta Edición 1982
Editorial C.E.C.S.A.

14.- Villegas H. Eduardo
LA INFORMACION FINANCIERA EN LA ADMINISTRACION
Cuarta Edición 1986
Editorial P.A.C.

15.- Y. Eugene Menell
CONTABILIDAD FINANCIERA
Cuarta Edición 1980
Editorial Diana

16.- Zamorano García Enrique, Otros
ACTUALIZACION DE ESTADOS FINANCIEROS
Primera Edición
Editorial IMEF A.C. MEXICO

17.- Thomas J. Mc Nichols
POLITICA EMPRESARIAL
Primera Edición 1978
Editorial Mc Graw-Hill Latinoamericana S.A.