

# UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE CONTADURIA Y ADMINISTRACION



## IMPORTANCIA DE LOS COSTOS Y LA PLANEACION FINANCIERA

### SEMINARIO DE INVESTIGACION CONTABLE

QUE EN OPCION AL GRADO DE:  
LICENCIADO EN CONTADURIA  
P R E S E N T A

**RODOLFO ACEVEDO BRAVO**

DIRECTOR DE SEMINARIO: C. P. ARTURO RAMIREZ MAYER

MEXICO, D. F.

1985



Universidad Nacional  
Autónoma de México



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

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

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

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

IMPORTANCIA DE LOS COSTOS Y LA PLANEACION  
FINANCIERA

INTRODUCCION.

1. Generalidades
  - 1.1 Costos Estimados
    - 1.1.1. Concepto
    - 1.1.2. Objetivo
    - 1.1.3. Ventajas y Limitaciones
  - 1.2 Costos Estandar
    - 1.2.1. Concepto
    - 1.2.2. Objetivo
    - 1.2.3. Ventajas y Limitaciones
2. Planeación Financiera
  - 2.1 Generalidades
    - 2.1.1. Definición
    - 2.1.2. Importancia
    - 2.1.3. Ventajas y Limitaciones
  - 2.2 Objetivos
    - 2.2.1. Uso o aprovechamiento máximo de sus recursos
    - 2.2.2. La obtención de los fondos en las formas y -  
condiciones más convenientes.
  - 2.3 Etapas de la Planeación Financiera
    - 2.3.1. Determinación de objetivos y formulación de  
políticas.
    - 2.3.2. Investigación y Obtención de la información  
básica.

- 2.3.3. Predicción
- 2.3.4. Selección de Alternativas
- 2.3.5. Formulación de Presupuestos

### 3. La Inflación

#### 3.1 Generalidades

- 3.1.1. Definición
- 3.1.2. Importancia
- 3.1.3. Ventajas y Limitaciones

### 4. Devaluación

#### 4.1 Generalidades

- 4.1.1. Definición
- 4.1.2. Importancia
- 4.1.3. Ventajas y Limitaciones

CONCLUSIONES

BIBLIOGRAFIA

## CAPITULO I

### COSTOS ESTIMADOS

#### 1.I. Costos Estimados

##### 1.1.1. Concepto.

Los costos estimados pertenecen a la técnica de valuación predeterminada y se han definido como el cálculo estimado o "predeterminado de los materiales, obra de mano y gastos indirectos que prevalecerán - en un futuro dentro de un período dado con las intenciones de pronosticar el costo real; mientras más se acerquen a éste, mejor llenarán su cometido". (1)

Teodoro Lang en su libro "Manual del Contador de Costos", los define como" ..... el proceso de compilar el costo de los artículos - que habrán de fabricarse cuando la experiencia no puede proporcionar cifras completas para un cálculo adecuado. Para compilar los costos estimados pueden utilizarse cifras reales de costos, pasadas o presentes, y datos concernientes a los medios de fabricación y equipos disponibles, las cuotas de obra de mano y gastos generales, los precios precedentes y futuros del material en el mercado, los conocimientos de los procesos que habrán de realizarse, así como un buen criterio en la manipulación de todos estos datos". (2)

De las definiciones anteriores se puede concluir que los costos estimados se basan en cálculos sobre experiencias pasadas, conocimiento amplio de la industria en cuestión; cálculos que de ninguna manera tienen base técnica y que por lo tanto, deberán ajustarse a los costos reales. Los costos estimados proporcionan una base para la fijación del precio de venta.

#### 1.1.2. Objetivos.

Se pueden citar como objetivos de los costos estimados, los siguientes:

- a) La conveniencia de embarcarse en un programa de fabricación o distribución.
- b) Reducción de costos.
- c) Fijación y determinación del precio de venta.
- d) Decisiones para hacer o producir una cosa.
- e) Determinación del costo unitario anticipadamente
- f) Costo de ventas determinado sin inventario, basándose en los cálculos estimativos

g) Análisis amplio del costo.

### 1.2.3. Ventajas y Limitaciones.

Como la técnica de valuación de costos estimados sólo puede emplearse en aquellas industrias en que sus operaciones de producción son sencillas, sus artículos pocos y de especificaciones uniformes y sus costos no sufren considerable variación de un período a otro; las ventajas que puede presentar esta técnica de valuación son:

- a) Bajo costo de funcionamiento.
- b) Proporciona toda la información que se necesita, en - - ciertas circunstancias.
- c) La preparación del costo estimado con anterioridad a la producción, conduos a la adopción de normas correctas - de las ventas.
- d) Pueden utilizarse los costos estimados como un escalón para el uso de los costos estándar. (3)

A estas ventajas se opone la siguiente limitación:

- a) Los costos estimados no son nunca completamente correctos por ser simples cálculos o estimaciones; esto implica que el precio de venta muchas veces sea inadecuado, con el consiguiente riezgo de que algunas ventas resulten con pérdida.

## Prácticas Mínimas para Establecer los Costos Estimados.

El costo estimado de preferencia se utiliza para cotizar precios de los artículos cuya producción va a realizarse, pero cuyas listas de precios deben conocerse con anterioridad, tal y como sucede en las industrias del calzado, del vestido, de la construcción y en un sin número de industrias en que, aunque no necesitan formular lista de precios, emplean los costos estimados por ser una técnica de valuación económica para la contabilización de las operaciones correspondientes al proceso - productivo.

"Se recomienda su aplicación cuando el proceso de producción no es muy complicado; -- cuando no son muy numerosos los productos - fabricados, y éstos se encuentran estandarizados; cuando el empresario no desea un sistema analítico de costos, ni desea desembolsar el gasto que implica llevarlo". (4)

La hoja de costos estimados unitaria es la base de esta técnica de costos; pues consiste en acumular por cada artículo, pieza, - decena, docena, etc., los factores de su costo: material, sueldos y salarios y gastos indirectos de fabricación.

Las bases para la incorporación de los costos estimados a la contabilidad son:



- 1) Obtención de la Hoja de Costos Estimados Unitaria.
- 2) Valuación de la Producción Terminada a Costo Estimado.
- 3) Valuación de la Producción Vendida a Costo Estimado.
- 4) Valuación de la Producción en Proceso a Costo Estimado.
- 5) Determinación de las variaciones, su estudio y eliminación.
- 6) Corrección a la Hoja de Costos Estimados Unitaria.

1) Obtención de la Hoja de Costos Estimados Unitaria. La estimación del material se basa en los consumos reales anteriores. De acuerdo con la experiencia, con la capacidad productiva y en un período determinado, se puede calcular la cantidad, de acuerdo con las especificaciones detalladas del producto, y el precio, que puede tener posibles variaciones en el futuro y estar sujeta a rectificación en atención a la realidad.

La estimación de los sueldos y salarios se basa en el tiempo que el producto necesita para ser fabricado. Cuando se paga a destajo, se facilita el cómputo aplicado a la unidad; pero cuando el salario es por día, precisa formular las estimaciones a la unidad producida.

Para la estimación de los gastos indirectos de producción, de acuerdo con el mismo tiempo y unidades a producir se utiliza el estudio de los gastos en fijos y variables, así como la técnica de los gastos

indirectos predeterminados, en la que se obtiene un coeficiente regulador para la aplicación del tercer elemento del costo.

2) Valuación de la Producción Terminada a Costo Estimado.

Conocido el costo estimado unitario, éste sirve de base para calcular el costo de la producción terminada del período, misma que se encuentra analizada en el Diario de Producción Terminada, y que da origen al siguiente asiento de concentración:

Almacén de Artículos Terminados  
Producción en Proceso  
Por la producción terminada cuyo valor  
fue calculado a costo estimado.

3) Valuación de la Producción Vendida a Costo Estimado. -

El costo estimado de la producción vendida se obtiene multiplicando la -- cantidad de unidades vendidas por el costo estimado unitario. Las cifras de las unidades vendidas se obtienen de las facturas de ventas, y el - - asiento de concentración sería:

Costo de Producción de lo Vendido  
Almacén de Artículos Terminados.  
Importe de los artículos vendidos valo  
rizados a costo estimado.

4) Valuación de la Producción en Proceso a Costo Estimado.

Para esta valuación es necesario determinar el grado de avanos de los pro

ductos, -para lo cual se usa la producción equivalente- transformándolos, - contablemente, en productos terminados y valorar la producción equivalente a costo estimado.

5) Determinación de las Variaciones, su estudio y eliminación. La mecánica contable consiste en cargar cada una de las cuentas en los tres elementos del costo (materiales, sueldos y salarios y gastos indirectos) a costos reales o históricos y abonarlos a costos estimados, y la diferencia entre los cargado y abonado será la variación. Si los cargos - son superiores a los créditos, significará que los costos estimados fueron insuficientes y habrá que aumentarlos; si por el contrario el saldo es - - acreedor, indicará que los costos estimados excedieron a los históricos y será menester reducirlos. En ambos casos, los costos estimados siempre se ajustarán a los costos históricos o reales.

Las variaciones, representadas por el saldo de las cuentas controladoras del costo, se traspasarán a una cuenta que podría denominarse "Variaciones entre los Costos Estimados y los Costos Reales".

Las variaciones podrán ser absorbidas a través del Almacén de Artículos Terminados, del Costo de Producción de lo Vendido y de la Producción en Proceso, si dichas variaciones fueran imputables a la producción y a través de Pérdidas y Ganancias si las variaciones fueran por casos fortuitos o de fuerza mayor.

6) Corrección a la Hoja de Costos Estimados Unitaria. Para corregir las estimaciones en el caso de que se conozca el monto de la variación por cada elemento del costo, se aplica el siguiente factor:

IMPORTE DE LA VARIACION DEL COSTO ESTIMADO

Importe estimado de la producción Terminada más Importe estimado de la Producción en Proceso.

El cociente significará lo que a cada peso de costo estimado le corresponde corregirse, ya sea de más o de menos, según el saldo de la variación, deudor o acreedor. Este cociente se llama Coeficiente Rectificador y debe ser calculado para cada elemento del costo.

## ESTUDIO DE LAS VARIACIONES.

Como el costo estimado está basado en la experiencia de la propia empresa, este costo debe compararse con el costo real o histórico, pudiendo hacerse como sigue:

- 1) Por Totales, o sea costo total estimado contra costo total real o histórico, referidos al mismo lapso.
- 2) Por Elementos del Costo, es decir, comparando los -- elementos del costo estimado contra los del costo -- real, referidos a un período dado.
- 3) Comparando los Costos Departamentales, por procesos, por operaciones, por lotes, etc., con los costos históricos de esas mismas divisiones.

Esta comparación tiene por objeto determinar las diferencias existentes entre lo estimado y lo real, conocidas éstas con el nombre de "variaciones" y que serán una llamada de atención que obligan al analista a hacer las superaciones, correcciones y ajustes a la hoja de costos estimados unitaria.

1) Análisis por Totales. Para realizar el análisis por totales de las variaciones, basta contabilizar en una sola cuenta que -- podría llamarse "Producción en Proceso", los elementos del costo. Esta cuenta representaría la variación neta entre los costos reales y los --

costos estimados; pero tiene el inconveniente de proporcionar menos información a la dirección.

"Además existe el peligro de que la variación neta puede ser el saldo de una variación en el debe para ciertos elementos y una variación en el haber para otros elementos. Por consiguiente la falta de análisis oscurece la información que la dirección necesita". (5)

2) Análisis por Elementos del Costo. El estudio más frecuente para comparar los costos reales con los costos estimados es el análisis por elementos del costo. Para realizar este análisis es necesario controlar los costos por sus elementos, es decir, registrándolos en tres cuentas de mayor que serían: Materiales en Proceso, Sueldos y Salarios y Gastos Indirectos en Proceso. El saldo de cada una de estas cuentas representaría la variación en materiales, sueldos y salarios y gastos indirectos respectivamente. Este análisis proporciona mayor información a la dirección.

3) Análisis por Costos Departamentales. Para este análisis, los costos se estiman departamentalmente, lo que implica que los elementos del costo también se lleven en cuenta especial a cada departamento y, el costo estimado de un producto será la suma de los costos departamentales del mismo que lo forma. Las variaciones pues, se determinan por departamentos. Este tipo de análisis es útil "cuando se considera la calidad de ejecución, varía en proporciones de significación entre uno y otro departamento. Este análisis permitiría localizar la responsabilidad de --

los mismos". (6)

- 1) Alatraste, Sealtiel Jr. Técnica de los Costos,  
Editorial Finanzas, 1953 pag. 319.
- 2) Lang, Teodoro. Manual del Contador de Costos,  
UTEHA, 1966 pag. 603
- 3) Lang, Teodoro. Op, cit. pag 656.
- 4) Alatraste, Sealtiel Jr. op, cit. pag. 320.
- 5) Lang, Teodoro. op, cit. pag. 664.
- 6) Gillespie, Cecil. Contabilidad y Control de Cos  
tos. Editorial Diana, 1971, pag. 414.



## COSTO ESTANDAR

### 1.2. Costo Estándar.

#### 1.2.1. Concepto.

La eficiencia dentro de las empresas industriales cada día tiene mayor importancia, por lo que es necesario medirla utilizando diversos medios entre los cuales se encuentra el método estándar, que ha sido introducido a la contabilidad con la meta de establecer un parangón entre lo que debe ser y lo que es.

La técnica de costos estándar tuvo sus antecedentes en los estudios realizados por el Ing. F. W. Taylor, pero a quien se le considera como precursor es a Harrington Emerson, quien propugnaba la predeterminación científica del costo. Al contador Chester G. Harrison se le considera el realizador de la técnica de costos estándar cuyo primer sistema fue instalado en 1912, en Norteamérica.

El término costos estándar ha sido definido de muy diversas maneras, pero existen varios puntos en los que ya están de acuerdo los contadores:

- a) Los costos estándar son costos predeterminados.
- b) Los costos estándar sirven de base de comparación.
- c) Los costos estándar son una técnica planeada para fabri

car un producto o prestar un servicio.

d) Los costos estándar, para su implantación requieren:

a) Una selección detallada de los materiales.

b) Un estudio de tiempos y movimientos.

c) Un estudio de ingeniería en maquinaria y equipo.

Sealtiel Alatraste nos dice: "La definición de los Costos estándar varía considerablemente entre las autoridades de la materia; pero hay que advertir dos puntos en común que tienen todas ellas: se refieren a una predeterminación y a que sirven de base de comparación, lo que implica a la vez, la idea de estabilidad o fijeza realtiva". (1)

El C.P. Cristóbal del Rio González, en su libro Costos II, nos dice:

"La técnica de costos estándar es la más avanzada de las existentes, que sirve de instrumento de medición de eficiencia, porque su determinación está basada en la eficiencia de trabajo de la Entidad Económica. Podemos apreciar dos etapas de eficiencia; una que considera a la empresa en su eficiencia máxima, y es cuando no se calculan pérdidas de tiempo y se acepta el rendimiento máximo de la maquinaria; situación utópica, que no existe en la realidad. Otra, en la cual se consideran ciertos prom -

dios de pérdida de tiempo, tanto en el aprovechamiento del esfuerzo humano, - como de la capacidad productiva de la maquinaria, promedios dictados por la experiencia y los estudios que sobre el particular hayan hecho los técnicos en la materia (ingenieros industriales) y por lo tanto, ponderando esas situaciones se logra obtener una eficiencia en su punto óptimo". (2)

El maestro Cecil Gillespie los define:

"Como los Costos estándar representan lo que debiera ser bajo condiciones satisfactorias de ejecución del trabajo, específicamente se destinan a la medición de la eficiencia o calidad de ejecución. Además, en virtud de que sea costos predeterminados, se utilizan en negocios donde es necesario publicar un catálogo de precios y listas de precios a principio de temporada de fabricación, es decir, - antes de que los artículos se manufacturen realmente. En este caso es necesario que el fabricante use costos predeterminados porque los efectivos o reales vendrán después, ya demasiado tarde". (3)

Por las definiciones anteriores se comprueba la diversidad de opiniones que existen sobre los costos estándar pero al mismo tiempo, - todas ellas, se basan en los puntos arriba mencionados.

Los costos estándar por su aplicación se dividen en dos -- grupos:

a) Costos Estándar Circulantes o Ideales.

b) Costos Estándar Fijos o Básicos.

a) Costos Estándar Circulante o Ideales. Son aquellos que representan metas por alcanzar en condiciones normales de la producción, - sobre la base de eficiencia; es decir, representan patrones que sirven de comparación para analizar los costos históricos; claro está que los costos estándar de este tipo, se encuentran sujetos a rectificaciones si las condiciones que se tomaron como base para su cálculo han variado.

b) Costos Estándar Fijos o Básicos. Son aquellos que re - presentan medidas fijas y sirven únicamente como índice de comparación, y no necesariamente deben ser combinados, aún cuando las condiciones del mercado hayan variado.

## 2. Objetivos.

Los objetivos de los costos estándar se pueden describir - como sigue:

- a) Fijar los precios de los productos con antelación a su elaboración, así como establecer máximos y mínimos en los precios de venta, si lo permite la oferta y la demanda.
- b) Proporcionar oportunamente la información referente al costo de producción de lo vendido, y a la valuación de los inventarios de artículos terminados y en proceso.
- c) Decisión sobre producir o comprar algunos artículos -- que se elaboran, o bien su aspecto intermedio.

### 1.2.3. Ventajas y Limitaciones.

Entre las ventajas de los costos estándar se pueden citar:

- a) Disponer de la información relativa a las operaciones y actividades de la empresa, lo que a su vez hace posible el mejoramiento del control interno y de las políticas de ventas.
- b) Permite valorar anticipadamente las posibles utilidades en relación con el volumen de ventas propuesto.
- c) Proporciona un medio para analizar las desviaciones en atención a su causa.
- d) Su implantación es cara pero posteriormente simplificará el procedimiento de costos y rebaja así, el costo del funcionamiento del sistema de costos.

En mi opinión, los costos estándar no tienen limitación alguna.

## PRACTICAS MINIMAS PARA ESTABLECER LOS COSTOS ESTANDAR.

Antes de iniciar la fijación de los estándares, hay que reunir todas las especificaciones del producto. Esta reunión o copilación de datos suele exigir los servicios de personal técnico compuesto de ingenieros proyectistas, químicos, ingenieros de producción, ingenieros de estudios de tiempos, y movimientos, además de los empleados del departamento de contabilidad.

Los departamentos de ingeniería y producción deben recopilar los datos sobre la cantidad, clase, tipo, medida de cada material utilizado, el tiempo que debe durar la producción en sus diversas fases y los gastos de producción que corresponden a cada centro de producción.

Al igual que los costos estimados, también es necesario formular una Hoja de Costos Estándar Unitaria para cada producto, considerando los elementos del costo, mismos que pueden determinarse así:

1) Predeterminación de los Materiales. Este dato se calcula según las especificaciones reales del producto a precio estándar, tomando en cuenta la calidad, cantidad y rendimiento de los materiales. Para calcular las mermas y los desperdicios es necesario acudir a los datos estadísticos que proporciona la contabilidad. El aspecto más importante en la predeterminación de materiales está en los precios de los mismos, siendo necesario en algunos casos, obtener contratos de abastecimiento con los proveedores que abarquen varios ciclos de producción para evitar las fluctuaciones que pudieran sobrevenir en los precios. En otras ocasiones el departamento

de compras hará las investigaciones necesarias para predeterminar con la mayor certeza posible el precio de los materiales a utilizar.

2) Predeterminación de los Sueldos y Salarios. La predeterminación de este elemento del costo trae consigo el conocimiento de la cantidad tiempo que deberá emplear el trabajador para la fabricación de un producto y el salario que le corresponda por el tiempo empleado.

La cuota aplicable, por este concepto, a la unidad producida incluirá las pérdidas de tiempo normales en el propio trabajo, y es tará dada en horas-máquina, horas-hombre u horas-hombre equipo.

Al fijar la cuota estándar de los sueldos y salarios también deberá tomarse en cuenta los contratos de trabajo, bien sean indiv iduales o colectivos, la vigencia de los mismos y su forma de computarse, ya sea por salario diario, a destajo por obra realizada, etc. Los incen tivos deberán cargarse a los gastos indirectos de producción.

3) Predeterminación de los Gastos Indirectos. Para la ob tención predeterminada del tercer elemento del costo, se sigue el mismo procedimiento empleado para el cálculo del coeficiente regulador; es decir, se calcula el volumen de producción, ya sea en unidades o en horas de trabajo, de acuerdo con la capacidad productiva de la empresa y del presupuesto de ventas fijado en el período.

Es importante el cálculo de los gastos indirectos en función de una capacidad estimada, porque sirve de referencia para medir la capacidad real desarrollada por la empresa.



La suma de los costos estándar de estos tres factores, se llama "costo estándar de producción", el cual no será cambiado sino hasta que hayan modificaciones substanciales en cuanto a calidades, cantidades y precios, y reflejará hasta donde sea posible las condiciones reales de la producción.

La contabilidad de los costos estándar es un instrumento de control, y tres son los métodos para su registro:

a) Método "A"

b) Método "B"

c) Método "C"

a) Método "A". En este método la cuenta de producción en proceso se carga:

1) De los elementos del costo de producción a costo histórico.

2) De las Desviaciones cuando los costos estándar son superiores a los costos históricos en negro y en rojo en caso contrario.

Se abona:

a) De la Producción terminada valuada a costo estándar.

b) De la producción en proceso valorizada a costo estándar.

Las desviaciones se traspasan a una cuenta especial que podría denominarse: "Desviaciones entre los costos históricos y estándar", - la cual se saldará contra las pérdidas y ganancias.

Puede llevarse una sólo cuenta de producción en proceso o - una cuenta por cada elemento del costo: Materia Prima en Proceso, Sueldos y Salarios en Proceso, y, Gastos Indirectos en Proceso.

b) Método "B". La característica esencial de este método es que tanto los cargos como los abonos a la cuenta de Producción en Proceso se operan a costo estándar, por lo que las desviaciones se obtienen a medida que se va realizando la producción. Las desviaciones, al igual que en el Método "A", se traspasan a una cuenta especial que se saldará contra -- pérdidas y ganancias.

De acuerdo con este método, la cuenta de almacén puede llevarse a costo estándar o a costo histórico; y en el caso de que se lleve a costo estándar, la diferencia entre éste y el costo real de compra, que representa una variación en precio, se separa al momento de registrarse, llevándose a la cuenta de desviación directamente.

c) Método "C". De acuerdo con este método las cuentas controladoras del costo se cargan y abonan a costo estándar y a costo histórico, a la vez.

Para su registro en contabilidad, el libro diario y libro -

mayor se utilizarán a dos columnas para cargo y dos columnas para abono, a efecto de registrar en cada asiento el costo real y el costo estándar.

Las cuentas de Producción en Proceso, Almacén de Artículos Terminados y Costo de Producción de lo Vendido se presentará en los estados financieros a costo histórico, por lo cual la desviación entre el costo estándar y el costo histórico sólo servirá para usos internos, consecuentemente no existe ajuste por la desviación.

## ESTUDIO DE LAS DESVIACIONES.

Como las cifras estándar indican lo que "debe costar" un artículo, los costos históricos se ajustarán a los estándar originando, como consecuencia, las llamadas Desviaciones que indican las deficiencias o superaciones habidas, según que el costo histórico haya sido inferior o superior, respectivamente al costo estándar operado.

Las desviaciones del estándar obedecen a tres causas primordiales:

1) Desviaciones en precios, originadas principalmente por la ley de la oferta y la demanda, por lo que reflejan fallas de carácter externo, en muchas ocasiones previsibles por la dirección de la empresa.

2) Desviaciones en cantidad, reflejan fallas de organización interna, las cuales influyen sobre su eficiencia.

3) Desviaciones en presupuesto, reflejan al igual que las desviaciones en cantidad, fallas de organización interna.

Las desviaciones se pueden clasificar en:

a) Para Materiales y Sueldos y Salarios

a) Desviaciones en Cantidad.

b) Desviaciones en Precio.

b) Para Gastos Indirectos

a) Desviaciones en Presupuestos.

b) Desviaciones en Capacidad.

Otro análisis de las desviaciones en Gastos Indirectos sería:

a) Desviaciones en Presupuestos.

b) Desviaciones en Capacidad, y

c) Desviaciones en Cantidad.

La desviación en cantidad de Materia Prima Directa se obtiene multiplicando la diferencia entre la cantidad estándar y real por el precio estándar unitario.

La desviación en precio de Materia Prima Directa se obtiene multiplicando la diferencia entre el precio unitario estándar y real por la cantidad de unidades utilizadas en la producción.

La desviación en cantidad de Sueldos y Salarios resulta de multiplicar la diferencia entre la cantidad de horas estándar y real por el precio estándar del trabajo.

La desviación en precio de los Sueldos y Salarios es el resultado de multiplicar la diferencia entre los precios hora estándar y real por la cantidad de horas de trabajo empleadas en la producción.

La desviación en presupuesto de los Gastos Indirectos es la diferencia entre los gastos reales y los gastos presupuestos.

La desviación en capacidad de los Gastos Indirectos puede - calcularse multiplicando la diferencia entre las horas presupuestas y las horas reales por el coeficiente regulador.

La desviación en cantidad de los Gastos Indirectos se obtie ne multiplicando la diferencia entre las horas estándar y las horas reales por el coeficiente regulador.

Con esto doy por terminado el capítulo referente a Costos - Estándar.

- 1) Alatraste, Sealtiel Jr. Técnica de los Costos,  
Editorial Finanzas, 1953 pag. 344.
  
- 2) Del Rio González, Cristóbal. Costos II, Tercera  
Edición, 1971 pag. 44.
  
- 3) Gillespie, Cecil. Contabilidad y Control de Cos-  
tos, Editorial Diana, 1971 pag. 453.

## CAPITULO II

### GENERALIDADES

#### 2.1.1. DEFINICION.

En ésta época en que hemos visto que la industria se ha desarrollado con pasos agigantados, que pequeñas empresas se han convertido en poderosos consorcios empresariales, se ha hecho una necesidad que para administrar dichos negocios, se dividan sus áreas de trabajo, agrupando -- sus principales funciones para consumir los fines perseguidos.

Podemos hacer la siguiente clasificación dentro de las más importantes:

- 1) PRODUCCION.- Generación de bienes y servicios.
- 2) VENTAS.- Hacer llegar los productos o servicios al consumidor.
- 3) FINANZAS.- Consecución y administración de capitales.
- 4) PERSONAL O RELACIONES HUMANAS.- La selección, adiestramiento y desarrollo de personal.

Para efectos de éste trabajo nos interesa el punto tres, --  
LAS FINANZAS.



La función Financiera dentro de la empresa es el elemento de la Administración que se encarga de la planeación, dirección y control de los recursos que puedan compararse y medirse en dinero.

Dentro de ésta definición se mencionan tres etapas del proceso administrativo, que según el Lic. Agustín Reyes Ponce la divide en dos fases, una mecánica y otra dinámica.

La mecánica abarca previsión, planeación y organización.

La dinámica, integración, dirección y control.

Ahora vemos un poco más a fondo lo referente a planeación; el Diccionario de la Lengua Española dice: "es trazar o disponer el plan de una obra".

Desde que la humanidad existe, ha estado presente la planeación, cada individuo hace planes en su vida social, en sus viajes, diversiones, en su empresa, en todas sus actividades porque para conseguir un objetivo hay que trazar un curso de acción para lograrlo.

Dentro de la administración de Empresas, la planeación ocupa un lugar de suma importancia, ya que rige los pasos a seguir para el logro de su objetivo, mediante normas y políticas.

Koontz y O'Donnell define a la Planeación como sigue:

"Es la función del Dirigente que implica selección, entre alternativas posibles de objetivos, políticas, procedimientos y programas".

George R. Terry nos habla en su libro: "Principales of Management".

"La planeación es la selección y relación de hechos en la visualización y formulación de actividades propuestas que se creen necesarios para lograr los resultados deseados".

La esencia de éstas definiciones coincide en que la Planeación Financiera se ocupa de seleccionar las alternativas para la consecución de los recursos y darles su mejor aplicación. Esto es, que -- por medio de la Planeación Financiera se elijen las mejores fuentes de financiamiento ya sea en cuanto a costo cantidad y plazo, e invertirlas en los renglones que sean de mayor productividad para la empresa.

Entonces diremos que la Planeación Financiera es la función del Administrador, de seleccionar entre las alternativas posibles -- para la consecución de los fondos necesarios y a su vez darles la mejor aplicación a dichos fondos para llegar al óptimo resultado del fin perseguido, ya sea a corto o largo plazo.

1) Objetivos son las metas o fines que se pretende alcanzar y a los cuales están enfocadas las actividades de la Empresa.

2) Políticas son guías de carácter general que canalizan

el pensamiento de los ejecutivos para tomar decisiones y ejecutar su trabajo, hacia la consecución de los objetivos.

3) Procedimientos son los pasos para la acción que para el pensamiento, porque detallan la manera exacta en que aquélla debe ser realizada.

4) Los programas son instrumentos de la planeación que determinan, a la vez, los resultados que se desean obtener la conducta por seguir y las etapas por superar y los medios por emplear.

#### 2.1.2. IMPORTANCIA DE LA PLANEACION FINANCIERA.

Hay empresas en las que no existe Planeación Financiera, sin embargo, obtienen utilidades, y en no pocas ocasiones son utilidades muy altas, pero esto no quiere decir que la planeación financiera no sea necesaria, sino que estas empresas arrojan utilidades porque su giro de operaciones es muy noble o en algunos casos son accidentales, pero sus administradores no se han puesto a pensar que si preveen sus operaciones es muy probable que sus resultados aumenten, porque el dirigente va a saber cuales son los pasos a seguir, sabrá que utilidades puede lograr o en su defecto podrá detectar la falla por la cual no se lograron.

En ésta época en que la competencia cada vez es mayor, -- las exigencias gubernamentales aumentan, la mano de obra encarece, los conocimientos tecnológicos avanzan, las exigencias del público en cuanto a los productos y servicios son más complejos, todos estos cambios nos hacen pensar que en un futuro no muy lejano las empresas que no prevean

sus operaciones no podrán subsistir, pues va a ser necesario que la administración utilice todos sus recursos para salir adelante y el más importante de estos recursos será la Planeación Financiera.

Al planear estamos pensando en el futuro y las dificultades financieras son menos pesadas cuando se está preparando para recibir las.

Cierto es, que los planes son imprecisos por ser estimaciones, pero la planeación no es estática como muchos empresarios creen, la planeación es flexible y mientras más incertidumbre haya, mayor será la flexibilidad.

Dentro de las inversiones de una empresa hay unas más productivas que otras, debido a que requieren menos inversión, o porque la utilidad que producen es elevada, o la combinación de ambos.

La planeación financiera elige las inversiones que van a producir una mayor utilidad y asignarán recursos a aquellos renglones que requieren mayor inversión, pero que justifican, con su utilidad, la asignación de medios financieros importantes.

El administrador, antes de realizar una compra, un arrendamiento, un compromiso financiero, deberá determinar el rendimiento que esa decisión ha de producir, sin que afecte la solvencia de la empresa, y que tenga mejores probabilidades cuantificables de producir un beneficio normal o superior.

También el administrador, tomará en cuenta, que esa inversión tiene un costo, el cual deberá disminuir al rendimiento esperado.

La Planeación Financiera, así como aprovecha los recursos al máximo de una empresa, también es consciente de que debe crear un margen o colchón financiero, para que en situaciones difíciles, ésta pueda salir adelante aunque haya necesidad de esfuerzos adicionales pero en forma temporal y que no cambie el curso normal de operaciones de la empresa y su solvencia se vea estable.

La Planeación, como parte del proceso administrativo está presente en todas las actividades que se desarrollan dentro de la empresa, la producción, las ventas, etc., también la planeación aparece desde que la empresa está en su periodo de formación hasta que llega a su fin.

La Planeación tiene una marcada intervención en los siguientes casos:

a) Determinación del capital necesario y estimación de rendimientos para una empresa en formación.

En el proceso de formación de una empresa la Planeación adquiere una personalidad de vital importancia, porque es cuando hay mayores dificultades para planear, ya que no hay experiencias y a la vez un plan erróneo en este caso tendría repercusiones desastrosas.

Cuando está formando una empresa se deben considerar varios factores, que entre otros mencionamos los siguientes, que si ven de base -

para la Planeación Financiera:

1) Estudio del mercado; esto es conocer la demanda que hay del producto que se venderá, o el servicio que se va a prestar, tanto en el interior como el exterior del país.

2) Las ventas; se determina el volumen óptimo de éstas, tomando en consideración la capacidad de producción del equipo y los recursos con que se cuenta para dicha producción.

3) Lugar; es el punto geográfico donde se localiza el centro de operaciones, y se toma en cuenta la proximidad con los centros de consumo, abastecimiento de materiales, que haya mano de obra especializada y vías de comunicación, etc.

4) Inversión; correspondiente a terrenos, edificios, maquinaria y equipo, que sea necesaria en cuanto a capacidad, calidad y costo de las mismas.

5) Costo; los costos de producción, de distribución, de administración de financiamiento, las cargas fiscales, todo esto requiere de un análisis minucioso para así poder determinar el precio de venta y la productividad de la empresa.

Necesidad de capital y estimación de rendimiento para expansión.

Es indudable que en muchas empresas llega un momento en que

sus operaciones, ya sea de producción, ventas, distribución, etc., ya no satisfagan las demandas del público y sea necesaria la expansión del negocio, en este caso la Planeación Financiera se encarga de hacer los estudios y presupuestos en relación con la producción necesaria y la absorción de dicha producción, la inversión en activo fijo y su recuperación, de modo que la expansión no afecte su situación financiera y no se puedan hacer frente a los futuros compromisos.

En la Planeación Financiera de una empresa en expansión, se considerarán aparte de los puntos que se mencionan anteriormente en la formación de un negocio, los siguientes:

1) El aumento de la demanda en la venta de determinados artículos, ya sea en cantidad o calidad de los mismos, que justifique la expansión.

2) Como producto de la anterior, los sistemas de distribución y venta se verán afectados para dar lugar al aumento o mejora del producto o servicio, así como también las modificaciones que se hagan en el equipo o instalaciones, serán un punto que se tomará en cuenta dentro de la Planeación Financiera.

3) La redituabilidad a que de lugar dicha expansión y sea una garantía para las nuevas inversiones o financiamiento que sea necesario.

Cambios de Política Administrativas.

En este aspecto la Planeación Financiera desempeña un papel importante, porque estas modificaciones a la políticas ya establecidas se introducen en aumentos o disminuciones del volúmen de utilidad o de inversión que monetariamente expresadas originan variaciones en la reditabilidad y en la estimación de éstas en cuenta en acción la Planeación Financiera.

#### Elaboración de Presupuestos

La existencia de los presupuestos nos indica que hay planeación financiera, este punto posteriormente lo veremos con un poco de más detalle, pero nos adelantaremos en decir lo siguiente:

Los presupuestos son una herramienta para la Planeación, que no normalmente permiten que la administración se anticipe a los problemas venideros sino que sirven como estándar de rendimiento conforme avanza el negocio.

No existe una fórmula establecida sobre la forma, decible o períodos por los presupuestos. Cada sistema de presupuesto tal debe ser diseñado para las situaciones existentes, teniendo en cuenta el carácter de la compañía, su situación y la naturaleza de los planes involucrados.

#### Obtención de Financiamientos Externos.

En el caso de que una empresa necesite un financiamiento, la Planeación Financiera se ocupará de seleccionar esa fuente, que sea --



el menor costo posible, el monto sea el necesario y en vencimiento, tomando en cuenta los intereses y demás gastos de apertura.

2.1.3. VENTAJAS Y LIMITACIONES.

Es conveniente saber los pros y las contras que trae consigo la Planeación Financiera y así poder aprovecharla al máximo.

## V E N T A J A S .

### 1) Revisión y Actualización de Política

Al hacer los planes de una empresa, para lograr un objetivo es indispensable revisar las políticas ya establecidas para la consecución del mismo, con el fin de que sea las más adecuadas o en su defecto - elaborar nuevas políticas o actualizar en el caso que lo ameriten.

2) Desarrollo en los trabajos por Grupo y en sus Relaciones.

Al realizar el plan conjunto de la empresa, se asignan responsabilidades para el logro de un objetivo, a cada área de la empresa, - la cual trabajara en equipo para facilitar su cumplimiento, y así motivándolos y creándoles una conciencia de costos para poder lograr las metas fijadas.

### 3) Herramientas para la Toma de Decisiones.

Al estar planeando, estamos haciendo frente a los problemas con anticipación, lo cual nos facilita su solución al no tomar decisiones precipitadas que en un momento dado pueden ser contraproducentes - para la empresa.

Es necesario en toda empresa preveer los abastecimientos - de materiales, materias primas, refacciones, etc., para que la producción no sea afectada.

El administrador financiero se ayuda de la Planeación Financiera, para obtener los recursos necesarios para la operación de la empresa, de una manera ventajosa, ya que se está anticipando a la época en que se utilizarán estos recursos, y así poder lograr el financiamiento de la fuente óptima.

#### 4) Obtención de Mejores Programas de Ventas.

La Planeación nos induce a hacer estudios del mercado actual y de mercados potenciales para la empresa y con base a estos estudios se elaboran los programas de Venta y de Publicidad.

### L I M I T A C I O N E S .

#### 1) Inexactitud de los Planes.

La Planeación está basada en meras estimaciones producto de experiencias de los ejecutivos que la realizan y de sus conocimientos técnicos, debido a esto hay inexactitud en los planes, porque hay factores internos que su previsión no es posible determinarla, y sobre todo factores externos, que como no están bajo control de la empresa su estimación será más difícil. Sin embargo, la inexactitud de estos planes -- depende en gran parte del cuidado con que se realicen.

#### 2) Costo de la Planeación.

Hay empresas pequeñas en las que el costo de la Planea- -

ción sería una carga pesada que no podrían soportar, debido a que en su formulación y control es necesario la intervención de especialistas y en algunos casos la asesoría externa.

### 3) Planes Extemporáneos.

Cuando una planeación se hace en forma desorganizada ya sea por falta de individuos especialistas en ésta, o alguna otra razón y los planes no se presentan con oportunidad, el beneficio que obtendrá la empresa descenderá al mínimo, ocasionando con ello un gastos sin ninguna rentabilidad.

Comparando las ventajas con las limitaciones que nos brinda la Planeación, vemos que son mayores los beneficios de las primeras, por lo tanto una empresa que cuenta con Planeación Financiera le será más fácil al canzar sus objetivos.

## 2.2. O B J E T I V O S .

Todo plan financiero en una empresa tiene fundamentalmente como objetivo el incremento del rendimiento neto de la inversión de los accionistas de la empresa; específicamente el plan financiero persigue:

1) El Proveer los fondos adecuados para permitir a la empresa el empleo de recursos hasta el punto en que los rendimientos esperados cubran el costo de dichos fondos; más una utilidad necesaria para justificar los mayores riesgos.

2) Minimizar el costo de los recursos aplicados a través de la obtención de fondos en las circunstancias más ventajosas, de acuerdo con los riesgos que los empresarios estén dispuestos a asumir.

3) Balancear los costos con los riesgos a fin de proteger a los inversionistas contra los riesgos de pérdida de control o pérdida del negocio.

4) Proveer un plan financiero flexible que permita a la empresa adoptar su estructura financiera a condiciones cambiantes.

5) Ayudar a la empresa a mantener su solvencia económica.

La Planeación Financiera elige los renglones de inversión a que ha de destinar los recursos y también determina los mínimos y máximos que cada uno de dichos renglones ha de alcanzar para satisfacer, por una parte las necesidades de bienes y servicios que tienen las demás fun -

ciones de la empresa y por otra parte la necesidad de mantener una posición de solvencia continua, evitando cualquier peligro de insolvencia o capacidad de pago.

Los principales objetivos de la Planeación Financiera son:

A) Uso ó aprovechamiento máximo de sus recursos, esto es, - la inversión que se llevará a cabo dentro de la empresa; se trata de distribuir la cantidad de dinero conseguido en bienes circulantes o permanentes.

B) La obtención de los fondos en las condiciones más convenientes, esto implica la inversión necesaria, que no sea ni en exceso ni en defecto, que garantice la realización de las finalidades que se proponga el organismo.

Estos dos objetivos siempre van íntimamente ligados, pues - la obtención de los fondos necesarios implica la determinación de la inversión necesaria, la cual supone una serie de estudios que deben enfocarse desde dos puntos de vista:

a) La adquisición de bienes y servicios para la operación normal del negocio, que no sea ni en exceso ni en defecto, no solo considerándola en la etapa actual, sino también en la expansión futura.

b) La obtención de los recursos necesarios para lograr dicha inversión, al menor costo posible y con el máximo rendimiento posible.

### 2.2.1. USO O APROVECHAMIENTO MAXIMO DE SUS RECURSOS.

La importancia de los recursos propios o ajenos, nos permite captar las posibles fallas de un negocio, aprovechar las oportunidades y evitar riesgos. Si no preveemos el curso que tomará el dinero dentro de la empresa, ésto puede ocasionar que situaciones difíciles no se puedan solventar, poniendo en peligro la situación financiera de la empresa, inclusive su vida misma. Es de suma importancia contar con un presupuesto de Caja, un flujo de efectivo, para así saber de cuánto dinero disponemos para invertirlo o cuanto más efectivo necesitamos para así llevar a cabo las inversiones presupuestas, dejando en caja un remanente que nos sirva para situaciones imprevisibles. Un negocio que se ve obligado a solicitar recursos complementarios debido a que el financiamiento inicial no alcanzó para el fin que se perseguía, o no fué correctamente aprovechado, es un negocio que no está bien administrado, que no hay Planeación en las inversiones, y no es digno de confiar.

El dinero necesario para una inversión, debe ser una cifra perfectamente determinada por el funcionario encargado de la inversión, considerando el margen de seguridad para hacer frente a una contingencia.

Un planeamiento correcto del uso de los recursos en una empresa, permitirá alcanzar un rendimiento mayor, mientras mas dinero se ponga a trabajar efectivamente dentro de la empresa mayores serán las utilidades.

Al invertirse los recursos obtenidos de los financiamientos en la empresa, estos se convertiran en:

- 1) Activo Circulante.
- 2) Activo Permanente.

Activo Circulante; puede ser activo líquido o activo convertible. Se considera líquido cuando es dinero en caja o bancos, cuentas por cobrar, otra clase de activo convertible, esto es, los materiales, la materia prima, artículos en proceso y terminados.

Las inversiones en bienes circulantes son aquellas que es tán en notación constante por las operaciones de la empresa en su ciclo -- normal.

En esta clase de inversiones debe tomar en cuenta el ciclo de notación, esto es, el tiempo medio que se requiere para que los fon dos disponibles se inviertan en bienes de inventario y ya sea en su estado de adquisición o transformados, se vendan y que su importe se haga efectivo para iniciar nuevamente esto que es el ciclo. Es aquí principalmente, don de puede entorpecerse la circulación del dinero, si la materia prima no es convertida a artículo terminado y este a su vez vendido y cobrado, en un período normal, y se presenta el fenómeno de obsolescencia.

Dentro del efectivo recibido en las ventas, después de -- reinvertir la cantidad necesaria para el nuevo ciclo habrá un remanente -- que quedará disponible para otros pagos.

Es importante que la empresa cuente con un sistema de cos



tos eficiente, tanto de producción, como de distribución, que le permita conocer con la mayor aproximación posible el monto del efectivo sobrante, del cual puede hacer uso para otro tipo de erogaciones, que no se hubieren considerado en los costos, como impuestos, intereses y algunos otros que tengan - prioridad sobre la inversión.

La influencia del ciclo de rotación es determinante en la inversión en activo circulante, por lo tanto, requiere de una vigilancia congtante sobre las circunstancias que pueden alterar su duración, como pueden - ser: alteraciones en el mercado de materias primas, variación de las condiciones de crédito, etc.

La planeación Financiera de las inversiones circulantes debe- rá incluir las estimaciones de los acontecimientos durante un ciclo completo de operaciones. Una predeterminación de condiciones financieras e intervá- los muy separados puede resultar completamente inadecuada debido a variaciones propias de la temporada o a otras fluctuaciones.

Activo Fijo, es el que proporciona los medios para efectuar - la producción y hacerla llegar a los consumidores por un período mayor de un año; y lo constituyen las inversiones en terrenos, edificios, maquinaria, e- quipo de transporte, instalaciones, mobiliario, etc.

Las inversiones en bienes circulantes y bienes permanentes -- persiguen como fin un rédito, con la diferencia de que ese rédito, las inversiones en bienes circulantes lo obtienen a corto plazo, mientras que los bienes permanentes lo harán a largo plazo.

Todas las inversiones dentro de la empresa son importantes, pero las inversiones en bienes permanentes requieren una cuidadosa planeación, a la luz de estudios y proyectos, tanto en la formación de una empresa como en el caso de mejoras, adiciones, ampliaciones, etc., porque son inversiones a largo plazo y de alto costo que prestarán servicios a la producción y a otras áreas de la empresa durante un plazo considerable.

Cualquier error en la selección de activos fijo puede traer consecuencias graves a la negociación, provocando la desaparición de las mismas, trayendo con sígo, pérdidas incalculables a los inversionistas, a los administradores, al Gobierno y a los consumidores. Este tipo de inversiones atan fondos por un largo tiempo y reducen la capacidad de inversión en otros aspectos.

Sabiendo la importancia fundamental una buena selección en las inversiones en bienes permanentes, posiblemente el cuidado que se debe tener es mayor que en las inversiones circulantes.

Al efectuar una inversión en bienes permanentes es de vital importancia considerar los siguientes factores:

a) Monto de la inversión necesaria. El monto necesario para una inversión permanente, no solo es su valor nominal, en el caso de maquinaria por ejemplo; sino su instalación entrenamiento a los operadores y demás gastos hasta su funcionamiento, así como también trae aparejados nuevas inversiones en el capital de trabajo, que al hacer una mala planeación, del financiamiento, y este no sea suficiente para la totalidad de la

inversión creará dificultades en la circulación del efectivo.

b) Plazo de recuperación de la inversión. Para efectos financieros es muy importante determinar la vida probable útil del bien, ya -- que con base a ésta, se determina la depreciación o amortización, que se convierte en una fuente de recursos interna para la empresa.

En este aspecto se han presentado problemas de tipo económico, que han provocado que la recuperación de la inversión en activo fijo por medio de la depreciación o amortización no sea suficiente, debido a la pérdida en la capacidad equitativa de la moneda, o bien por la obsolescencia del equipo. Dichos problemas deben ser objeto de constante atención administrativa.

c) Rendimiento de la Inversión. Independientemente de la -- recuperación obtenida por medio de la depreciación o amortización, como lo -- menciono en el inciso anterior, debemos medir el rendimiento de la inversión -- cosa que es difícil precisarla con exactitud, pero debido a la importancia -- que en reviste tendremos que recurrir a estimaciones.

d) Otros aspectos adicionales como son:

Problemas legales, obligaciones fiscales, problemas de mercado, etc.

#### 2.2.2. LA OBTENCION DE LOS FONDOS EN LAS CONDICIONES MAS CONVENIENTES.

Una vez que determinamos que tipos de fondos necesitamos, --

el siguiente paso sería en dónde podríamos obtener el financiamiento correspondiente.

Robert W. Johnson en su obra: "Administración Financiera", nos dice: "tenemos una selección entre dos tipos básicos de financiamiento pasivo y capital contable a pesar de que discutiremos varias formas específicas de pasivo y capital contable en mayor detalle posteriormente, necesitamos hacer notar en este momento las características básicas de cada uno. El pasivo, por supuesto, es la obligación en que incurriremos al obtener un préstamo. El capital contable es la participación de los socios en el activo".

"Los pasivos llegan a su vencimiento, deben ser pagados en cierto tiempo especificado en el acuerdo entre la compañía y sus acreedores. Si el pasivo no se paga a su vencimiento, los acreedores pueden gravar parte de nuestro activo o inclusive forzar a la compañía a liquidar dependiendo de los términos de su acuerdo con la compañía".

"El capital contable no tiene fecha de vencimiento. Cuando los socios invierten en una compañía, no existe ningún acuerdo de que recuperarán su inversión inicial. Si un socio desea obtener su inversión, tendrá que encontrar otro comprador a sus acciones en la compañía o liquidar la compañía. Si obtiene o no su inversión original intacta dependerá de la fortuna de la compañía y de su habilidad para negociar".

Veamos más a fondo éstos dos tipos básicos de financiamiento que nos menciona Johnson:

Fuentes de recursos internas .-En los negocios de propietario individual éste obtiene sus recursos internos por medio del simple ahorro, que destinará a fin de extender sus operaciones.

Las sociedades mercantiles pueden obtener recursos internos aumentando el capital por medio de una emisión de acciones o por la capitalización de utilidades, esta forma de financiamiento interno fortalece el capital de la empresa, dándole una mayor solidez a su estructura financiera y una mejor posibilidad de expansión.

Siendo uno de los objetivos principales de todo inversionista el obtener un rendimiento mayor al que obtengan los inversionistas de renta fija, debido al riesgo en que su capital incurre el administrador financiero deberá tratar de no distribuir el total de las utilidades generadas por la empresa a fin de construir reservas y evitar gastos de financiamiento. El pago de dividendos, deberá ser programado por el administrador de la empresa para que en un momento dado no reste liquidez a la empresa y será proporcional al capital invertido de los socios.

Cuando las utilidades se deciden reinvertir, el Superávit ganado pasa a formar parte del capital social, siendo que con esto el capital Contable no se modifica, pero la estructura financiera sí, ya que da mayor solidez que llamará la atención a nuevos inversionistas debido a la estabilidad financiera es mayor, lo mismo es para los acreedores, porque aumenta su capacidad crediticia, al inmovilizar las utilidades que pudieron repartirse como dividendos entre los accionistas.

Por lo que respecta a los accionistas, éstos al reinvertir sus utilidades se les está repartiendo su participación en ellas, -- porque aumentan sus acciones en la empresa y las cuales ellos en lo personal pueden allegarse de fondos negociando esas acciones.

Otra forma de financiamiento interno para las empresas, puede ser la fusión y transformación de un tipo de sociedad a otro para aumentar su capital que también modifica la estructura financiera de la empresa. Generalmente este hecho la fortalece, al facilitar la expansión de dos sociedades cuya actividad es afín o complementaria.

De las formas de financiamiento antes mencionadas, por lo general son los caminos que siguen las empresas para allegarse de recursos internamente.

Fuentes de recursos externas .-En muchos casos durante el transcurso de las operaciones de una empresa, llega un momento en que los recursos propios y los que la empresa va generando no sean suficientes para desarrollar y ampliar sus funciones, por la falta de fondos necesarios que le permitan hacer frente a las obligaciones mediatas o inmediatas y que los planes futuros de expansión se vean limitados. Es por ello que en ocasiones deberá recurrirse al financiamiento externo.

Generalmente la forma como las empresas se allegan de -- fondos ajenos es recurriendo al crédito, que está basado en la confianza. Es sujeto de crédito aquella persona física o moral que tiene solvencia económica y moral y capacidad de pago.

Dentro de las formas de financiamiento externo citaré las -  
siguientes:

- a) Operaciones con Proveedores.
- b) Operaciones con Clientes.
- c) Operaciones con Sociedades Nacionales de Crédito.
- d) Emisión de Obligaciones.
- e) Arrendamiento

a) Operaciones con Proveedores.- Son aquéllas operaciones -- que se realizan con los abastecedores de materia prima y materiales de la em presa, y consiste en comprar a crédito a los proveedores los cuales generalmente no cobran intereses. Las compañías cuyas adquisiciones tiene una rela ción razonable con su capital y escala de operaciones, y que pueden demos- - trar alguna liquidez, rara vez tienen dificultades en llenar los requisitos de las condiciones crediticias ofrecidas normalmente por los proveedores.

b) Operaciones con Clientes.- Los clientes nos pueden propor cion ar capital para nuestra empresa, al realizar anticipos para la adquisi - ción de nuestros productos. El caso más común se presenta cuando un produc- to que fabricamos es muy especializado y su producción limitada; no se paga interés en este tipo de operaciones.

c) Operaciones con Sociedad Nacionales de Crédito, estas so- ciedades ofrecen una gran variedad de financiamientos tanto a personas físi- cas como morales.

Las personas físicas pueden recurrir al préstamo personal.

Las empresas pueden realizar diferentes operaciones con estas sociedades. El primer paso que las negociaciones realizan es una cuenta de cheques por medio de la cual mostrarán al banco su comportamiento y así obtener su confianza. El banco con la relación que tiene con el cliente habiente por medio de la cuenta corriente de cheques, observará sus saldos y demás aspectos financieros y decidirá si lo hace acreedor de algún tipo de crédito.

Los principales tipos de crédito que ofrecen las sociedades Nacionales de Crédito, entre otros, son los siguientes:

- 1) Descuentos de documentos.
- 2) Préstamos Director o Quirografarios.
- 3) Préstamos prendarios.
- 4) Créditos comerciales.
- 5) Créditos de habilitación o avío.
- 6) Créditos refaccionarios.

1) Descuentos de documentos, consiste en la adquisición por parte del descontador de un título de crédito a cargo de tercero, mediante el pago al contado del importe neto resultante de la deducción de los intereses correspondientes al valor nominal del documento.

Este medio de financiamiento, permite que las empresas que tienen una cartera documentada considerable y no cuentan con los recursos necesarios para cubrir sus obligaciones a corto plazo, puedan obtenerlos mediante el descuento de documentos. El administrador financiero deberá proveer si este tipo de financiamiento es adecuado, considerando su costo en función de



sus requerimientos de recursos y en comparación con los medios de que disponga.

Al decidirse por el descuento, lo hará tratando de seleccionar los documentos de clientes, que al transferir su propiedad, no se pierda el contacto con ellos o crearse mala reputación con el banco por la continua devolución de documentos no pagados.

El costo de este financiamiento es posible repercutirlo a los clientes por medio del precio de venta a plazo.

2) Préstamos directos o Quirografarios, consisten en la entrega de efectivo por parte del banco contra la firma de un pagaré por el importe del efectivo recibido más los intereses de una fecha determinada.

En algunos casos los bancos exigen la firma de un tercero con carácter de avál, a fin de que haya una mayor garantía en la operación.

3) Préstamos Prendarios, se establecen de igual forma que los directos, con la diferencia de que el prestatario, como contraprestación al crédito otorga una prenda que sea de valores bursátiles o mercancías.

4) Créditos Comerciales, generalmente nacen en operaciones entre dos plazas distintas y consiste en que el banco se obliga a pagar al vendedor de determinadas mercancías, por cuenta del comprador, mediante la entrega del documento que ampara las mercancías estipuladas en el contrato.

5) Crédito de habilitación o Avío, el importe de este presta-

mo deberá ser destinado a la adquisición de materias primas y materiales, pago de jornales, salarios y gastos relativos a la explotación de los fines - - principales de la empresa.

6) Créditos refaccionarios, a diferencia de los créditos de - habilitación o avío, su importe generalmente se destina a adquisiciones de ac - tivo fijo.

Estas dos últimas clases de crédito son préstamos a largo pla - zo, su trámite es complejo y deberán estar ampliamente garantizados para po - der ser otorgados. Estos créditos están encaminados al fomento de la produc - ción.

a) Emisión de obligaciones, este medio de financiamiento es - común en las grandes empresas industriales en expansión, ya que requieren au - mentar sus medios de acción en forma considerable cuando la aportación de re - cursos no es posible de los accionistas o cuando desde el punto de vista fi - nanciero no es conveniente recurrir a Créditos a corto plazo que podrían per - judicar la situación financiera de la empresa.

Entre las ventajas de la Emisión de Obligaciones, a continua - ción menciono las siguientes:

1) Se consolida el Pasivo al diferirse al pasivo de corto a - largo plazo.

2) Permitir la posibilidad de programar adecuadamente los pa -

gos, ya sea por medio de pagos parciales llamados amortizaciones, o creando un fondo para liquidar el total de la emisión a su vencimiento, esta última forma de pago de obligaciones, permite a la empresa, invertir dichos fondos en valores de inmediata realización, obteniendo así, beneficios adicionales.

3) Los intereses que se paguen a los beneficiarios de las obligaciones, son deducibles tanto para el impuesto sobre la renta, como para la participación a los trabajadores, siendo así, el fijo y los trabajadores participan en el costo del financiamiento.

4) Este tipo de financiamiento es menos oneroso que otros tipos a corto plazo, desde el punto de vista del pago de intereses.

5) Al ser un pasivo a largo plazo, se obtiene el beneficio de que el valor del dinero es mayor al momento de obtenerse, que al llegar la fecha del pago de la obligación por la presencia del fenómeno económico natural conocido como disminución del poder adquisitivo de la moneda.

No obstante las ventajas que brinda una emisión de obligaciones, debe tenerse una cuidadosa planeación especializada, inclusive la ley exige que estas operaciones se hagan a través de instituciones bursátiles, con el objeto de garantizar el interés del público. A su vez esta clase de financiamiento, requiere que la empresa que emita las obligaciones -- tenga una fuerte solidez económica, así como perspectiva de desarrollo.

a) Arrendamiento, este medio de financiamiento, permite que pequeñas empresas, con reducidos recursos, puedan operar con activos costosos para el desarrollo de sus operaciones. Las rentas pagadas por estos e-

quipos se cargan a gastos dentro del ejercicio en que se devenguen disminuyendo así el pago de impuestos y reparto de utilidades.

Las causas que inducen al administrador de empresas a recurrir a diferentes fuentes de financiamiento para allegarse de recursos y -- continuar con el curso normal de sus operaciones y los planes de desarrollo, entre otros, menciono los siguientes:

- 1) Por capital de trabajo escaso o negativo
- 2) Para efectuar planes de expansión en su capacidad de producción de ventas.
- 3) Liquidar pasivos exigibles a la vista o a corto plazo.

El administrador, al elegir la fuente de financiamiento, deberá estudiar que sea la adecuada para las necesidades de la empresa, por lo que respecta tiempo, monto condiciones de pago y costo del mismo, esto -- último son los intereses en los cuales se pondrá mucha atención para que no resulten una carga pesada para la compañía.

Para concluir con el capítulo, podemos decir que una empresa que necesita financiar su activo circulante, deberá hacerlo con pasivo -- circulante o fijo, si el activo fijo es el que requiere el financiamiento, éste será con pasivo fijo o capital Robert W. Johnson en: Administración Financiera dice: "Como regla general, es favorable financiar el activo permanente incluyendo el activo circulante con fondos permanentes, o sea, pasivos a largo plazo y capital contable".

### 2.3. ETAPAS DE LA PLANEACION FINANCIERA

Kootnz y O'Donnell en su libro Principios de Dirección de Empresas nos señalan las siguientes etapas, como fundamentales en la Planeación:

Establecimiento de Objetivos.

Determinación de las premisas de planificación.

Búsqueda y examen de las líneas de acción alternativas.

Valorización de las líneas de acción alternativas.

Selección de una línea o líneas de acción.

Formulación de los planes derivados necesarios.

Tomando como base lo anterior, yo divido a la Planeación Financiera en las siguientes etapas:

- a) Determinación de objetivos y formulación de políticas.
- b) Investigación y obtención de la información básica.
- c) Predicción.
- d) Selección de alternativas.
- e) Formulación de presupuestos.

#### 2.3.1. DETERMINACION DE OBJETIVOS Y FORMULACION DE POLITICAS:

Objetivos.- Son los fines o resultados finales que se pretenden alcanzar en la empresa en su conjunto, del departamento, secciones o puestos.

Objetivos.- Son las metas o fines que se pretenden alcanzar y a los cuales estan enfocadas las actividades de la empresa.

Hay controversia entre saber cuales son los objetivos principales de una empresa, pero los enumeraremos en el siguiente orden.

- 1) El rendimiento sobre la inversión que es la fuerza motivadora de los gerentes.
- 2) El servicio a la sociedad por la provisión de los valores económicos deseados, ya sean mercancías o servicios, que es la justificación de la existencia del negocio.
- 3) Las responsabilidades sociales que existen para los dirigentes de acuerdo con los códigos de ética y morales establecidas por la empresa.
- 4) La subsistencia del negocio y futura expansión creando nuevas fuentes de trabajo.

Los objetivos de la empresa deben estar bien clasificados, ser claros y comunicarlos al personal que participará en la consecución de los mismos, y así contar con sugerencias de ellos para una más fácil realización de las metas.

Los objetivos financieros son completos de los objetivos generales de la empresa; la compañía al planear el aspecto financiero ha de procurar que los resultados mediatos de cada área de la empresa sean convenientes entre si.

Dentro de la planeación, los objetivos son de vital importancia, ya que una planeación sin objetivos es: una pérdida de tiempo, dinero y esfuerzo.

Las políticas, como se menciona en el primer capítulo son guías de carácter general que canalizan el pensamiento de los ejecutivos para tomar decisiones y ejecutar su trabajo, hacia la consecución de los objetivos.

Constituyen esencialmente principios, que condicionan el buen cumplimiento de ciertos objetivos, indicando la manera de alcanzarlos. La importancia de las políticas estriba, en la orientación para casos generales, que evite consultas frecuentes y permita la uniformidad de acción. - Las políticas pueden ser verbales o escritas, preferentemente deben ser escritas para evitar confusiones en la comunicación, que frecuentemente trae problemas a la empresa.

Todos los aspectos de la función financiera deberán ser expresados en objetivos, estableciéndose un objetivo para cada área principal de actividad y a su vez un conjunto de políticas que establezcan la manera correcta de realizar actividades, un plan donde se expresan los efectos monetarios de las transacciones visualizadas y de los resultados que se esperan.

Políticas Financieras.- Son guías de acción hacia la consecución del objetivo; obtención, administración y aplicación de los fondos de la empresa.

Las políticas Financieras se clasifican en:

- 1) Políticas que gobiernan la cantidad de capital requerido por la empresa para lograr sus objetivos financieros.
- 2) Políticas que determinan el control de los individuos que suministran el capital.
- 3) Políticas que actúan como guías para el uso del capital propio o prestado.
- 4) Políticas que guían a la gerencia en la selección de las fuentes de fondos.
- 5) Políticas que gobiernan la determinación y distribución del ingreso.
- 6) Políticas que actúan como guías para el control sobre el uso de los fondos.
- 7) Políticas que actúan y gobiernan las actividades de crédito y cobranza de la empresa.

### 2.3.2. INVESTIGACIONES Y OBTENCION DE LA INFORMACION BASICA.

La recolección de la información puede hacerse a través de - archivos, publicaciones, experimentos, ensayos, observaciones, interrogatorios, etc.

La información que nos proporcionan los archivos de la compañía sirve para elaborar estados comparativos y tendencias económicas. La información obtenida de las publicaciones editadas por los competidores sirven para realizar pronósticos. La experimentación de un nuevo plan da a conocer los resultados a obtener mediante su aplicación.



Los interrogatorios al público en general nos ayudan a preparar informes sobre el mercado.

La obtención de la información puede ser de dos fuentes Fuentes Internas y Fuentes Externas.

La información interna, es la que se obtiene dentro de la empresa y la información externa se obtiene fuera de la empresa.

Dentro de la información interna nos interesan los renglones de ventas, análisis de los resultados, comparaciones realizadas sobre los hechos realizados y los pronósticos y analizar las respectivas variaciones.

La información externa nos proporciona datos sobre el mercado, las condiciones económicas, fiscales y sociales del país, mercado de capitales e información sobre la competencia.

Ya obtenida la información básica para la planeación Financiera, el administrador financiero deberá analizarla, procesarla y encaminarla hacia el logro de los objetivos, basándose en las políticas establecidas por la empresa.

La recolección de la información, obviamente será más compleja, a mayor datos por recopilar, en algunos casos será necesario utilizar los servicios de recolectores especializados y emplear técnicas modernas para la recolección y procedimiento de datos informativos.

La planeación Financiera requiere información de los siguientes renglones:

**VENTAS:** Listas de precios, importe de las ventas, ventas por productos, pronóstico de ventas, gráfica estadística de ventas.

**ANALISIS DE UTILIDADES:** Análisis de variaciones, tanto en las utilidades, como en los precios de venta, punto de equilibrio.

**RENDIMIENTO SOBRE LA INVERSION:** Relación de activo Circulante a Pasivo Circulante (capital de trabajo), relación de utilidades a capital, relación de ventas a capital, etc.

**ANALISIS PARA DECIDIR LA COMPRA O LA FABRICACION:** Activo Fijo, arrendamiento, porcentaje de capital al activo fijo, rentabilidad de las inversiones, tipo de rotación de inventarios.

La información obtenida debe ser clara y completa; la integridad de dicha información, la cual debe ser supervisada para que no se vea limitada, por los factores de tiempo y económicos.

Para obtener una información íntegra se necesita realizar erogaciones de dinero y tiempo, ya que cuando estos factores están reducidos, la recolección y el proceso de los datos es deficiente en muchos casos. Según -

la calidad y confiabilidad de la información depende el acierto y cumplimiento de las metas fijadas por la empresa.

### 2.3.3. PREDICCIÓN.

La obtención, análisis y procesamiento de datos producto de la información básica, es el punto de partida para predecir los factores variables que tiene o pueden tener influencia para la consecución de los objetivos que se ha propuesto alcanzar la empresa, en un período determinado. Para proyectar una acción al futuro es necesario apoyarse en determinadas hipótesis o condiciones, de cuya realización dependerá el que la acción a desarrollar pueda conducir al objetivo deseado.

### 2.3.4. SELECCIÓN DE ALTERNATIVAS.

Los objetivos de una empresa deben de estar bien definidos y así los diferentes miembros de la compañía coordinaran sus esfuerzos para obtener un mejor rendimiento eliminando gastos inútiles.

Los objetivos financieros deben derivarse de los objetivos -- globales de la empresa, armonizarse y subordinarse a ellos. Debe procurarse que los distintos aspectos que abarca la función financiera, sean expresados en objetivos, así como todos aquellos factores que modifican en forma sensible los estados financieros.

Los planes financieros deben tener como objetivo los factores

que modifican en forma sensible los renglones de los estados financieros. - El administrador financiero de la empresa vigilará que los saldos en cuentas por cobrar mantengan un nivel establecido, los inventarios no sobrepasen los mínimos y máximos de existencia, el monto de las cuentas por pagar, los gastos de operación, etc.

La selección de alternativas va en función del objetivo de - la empresa, las políticas, los procedimientos, la naturaleza de los recursos el tiempo y el costo.

La selección de alternativas con base en el objetivo del - - plan, reduce el número de alternativas y disminuye el costo de evaluación de los mismos.

Uno de los fines que persigue la investigación y la predic - ción es la identificación de las alternativas posibles para la consecución - de un objetivo.

Ya teniendo identificadas las alternativas posibles de un -- plan, el siguiente paso será la depuración de alternativas, tomando en cuenta la relación del costo y recompensa esperados de cada alternativa. Hay ca sos en que una alternativa es altamente productiva pero es necesario una gran inversión y la empresa no cuenta con recursos suficientes para realizarla, - entonces esta alternativa no se considera por el momento.

El funcionamiento encargado de elegir un plan de entre otros planes alternativos, deberá estar convencido de que esta elección es la que

ofrece mayor rendimiento, menor incertidumbre, que las políticas establecidas por la empresa sean respetadas, que tenga la mayor flexibilidad, que su establecimiento no ofrece otras áreas de operación y que sea aprobada por los accionistas.

La mejor decisión es aquélla que permite esperar la mayor utilidad sobre la inversión requerida, que conserva la integridad del capital y al mismo tiempo suministra las mayores ventajas tanto a corto como a largo --plazo.

Los recursos monetarios pueden ser considerados en forma principal para la selección de un plan; ya que si no se cuenta con suficientes recursos, para el desarrollo de un plan éste no se realizará.

El tiempo es también un factor preponderante en la selección de alternativas, pues las limitaciones en tiempo impiden las investigaciones necesarias y el planeador se verá obligado a elegir un plan que se realice --dentro del tiempo que tiene disponible.

#### 2.3.5. FORMULACION DE PRESUPUESTOS.

Según el diccionario de la Real Academia Española, Presupuesto es:

"Cómputo anticipado del costo de una obra, y también de los gastos y ventas de un Hospital, Ayuntamiento u otro cuerpo, y aún de -- los generales de un estado o especiales de un ramo; como de guerra, marina, etc".

Los apuntes de Finanzas II de la Facultad de Contaduría y Administración, definen el presupuesto como "Un proyecto detallado de los resultados de un programa oficial de operaciones, basado en una eficiencia razonable".

La formulación de los presupuestos es de fundamental importancia dentro de la Planeación Financiera lo cual lo veremos con mayor detalle en el siguiente capítulo de este trabajo.

En muchas empresas antes de concebir la Planeación Financiera en forma integral, empiezan con la elaboración de los presupuestos.

## CAPITULO III

### LA INFLACION

#### 3.1 GENERALIDADES

Un problema mundial que más se ha acentuado en los últimos años y cuyo efecto ha incidido en la economía de todas las naciones -- llegando a ser considerado como el fenómeno económico número uno es el denominado Inflación. Dicho fenómeno no se da por una causa independiente, sino por el conjunto de varios sucesos económicos que al interrelacionarse provocan un proceso o círculo vicioso conocido como "espiral inflacionaria" (curva abierta que se aleja cada vez más de su centro que en este paso en la estabilización de los precios).

Desde que la inflación hizo acto de presencia en la economía mundial y nacional, el mundo entero habla de ella, pero ¿qué es la - inflación? ¿cuáles son sus causas, su medición, sus repercusiones económicas y financieras?.

La forma de medir cuantitativamente la inflación es através de índices de precios, que consisten en la recopilación de los precios de determinados artículos básicos para el consumo humano e industrial.

Los índices de precios son variaciones de precios que han tenido un grupo de artículos y servicios en un determinado período.

En nuestro país, el Banco de México, S.A., es el organismo oficial que se encarga de la elaboración de los índices de precios obteniendo información mensual sobre cada ramo o actividad, pero de terminar el promedio anual de incremento de los precios.

### 3.1.1. DEFINICION

La Comisión de principios de Contabilidad la define como "La pérdida paulatina del poder adquisitivo de la moneda".

La inflación en sí, es el aumento del medio circulante no respaldado por el incremento de bienes y servicios que le trae como consecuencia un alza general de precios.

La inflación surge en cualquier período, cuando se permita, o se hace, que los ingresos monetarios (medio circulante) se incremente en relación a los bienes y servicios que la comunidad pueda producir, es decir, hay mucho dinero para comprar pero no hay suficientes artículos para comprar, trayendo como consecuencia un aumento en los precios.

Para explicar las causas del fenómeno inflacionario se ha desarrollado diversas teorías, entre las más populares se encuentran:

#### TEORIA MARXISTA

Los partidarios de las teorías marxistas afirman que -



la inflación es un fenómeno netamente capitalista. El alza de los precios de las mercancías son el agente primario y único de la inflación, del valor del dinero y de los acontecimientos económicos y sociales que se desprenden de este fenómeno propio de la dinámica del capitalismo.

Afirma que la inflación es consecuencia de la lucha de clases de la injusta distribución de la riqueza, es un fenómeno de la economía capitalista, que se hace más presente en la etapa monopolista de alta concentración de la privada de los medios de producción.

Los estructuralistas sostienen que la inflación en la mayor parte de los países iberoamericanos, es consecuencia de la concentración del ingreso, el desempleo, la existencia de grandes sectores --marginados y la incongruencia entre lo que se produce y las necesidades de la mayor parte del pueblo.

De acuerdo con esta teoría, la inflación resulta de --desequilibrios que se manifiestan durante período de incremento a la --producción y la demanda, cuyo origen se encuentra en las condiciones socio-económicas que rodean el proceso de desarrollo de ciertas regiones, lo que crea tensiones en la oferta y de la demanda de productos agrícolas.

#### TEORIA DE LOS COSTOS Y SOBREPREGIOS.

La teoría de los costos que la inflación se produce --cuando los sindicatos exigen aumentos de salarios por arriba del aumen-

to de la productividad de materias primas o productos utilizados en el proceso de fabricación aumentan sus precios, es decir, la inflación surge como resultado del alza de los salarios y demás insumos. Como consecuencia de lo anterior, los empresarios aumentarán los precios de venta para mantener su tasa de utilidades.

#### TEORIA DE LA ESCUELA AUSTRIACA.

Los partidarios de esta teoría consideran a la inflación como aumento en el circulante, pero están en desacuerdo en que se puedan cuantificar matemáticamente los efectos de ese nuevo circulante sobre los precios.

Para la escuela Austriaca, la pérdida de la confianza en un gobierno, los rumores de escasez de productos o de un golpe de estado y el anuncio de leyes confiscatorias tienen un impacto importante en el aumento de precios.

#### TEORIA KEYNESTANA.

John Maynard Reyes llamado por muchos El Padre de la Inflación Contemporánea, distingue en su análisis de las economías desarrolladas capitalistas, entre inflación de guerra e inflación de paz.

En tiempo de guerra los precios tienden a elevarse debido a la ausencia de medios para suprimir o controlar la demanda efectiva.

En épocas de paz la inflación se origina por un exceso de la demanda efectiva por encima del nivel necesario para el empleo total.

Reyes recomienda como un medio esporádico para la inflación, el aumento del gasto público para la creación de empleos y nuevas inversiones, por lo que ayudaría a reactivarlo.

En las teorías de Keynes que proponían como un remedio esporádico contra la inflación la expansión del gasto público fueron generalizadas por los nekeynesianos y han sido utilizadas como herramientas del estado en los países desarrollados y subdesarrollados.

### 3.1.2. IMPORTANCIA

#### TIPOS DE INFLACION.

**Inflación Importada.**- Se entiende por inflación importada la adquisición de productos en el extranjero a un mayor precio que provocan un aumento en el precio nacional de ese mismo bien.

**Inflación Latente.**- El aumento de circulante todavía no se traduce en un incremento general de precios, se encuentra disimulada y aún no en evidencia.

**Inflación Abierta.**- Es percibida por el grueso de la población, es decir, ya es palpable.

Inflación Anticipada.- Las perspectivas de inflación, o inflación esperada influyen en los intereses en los controles a largo plazo y por eso, pueden tomarse las providencias de protección necesarias.

Hiperinflación o Inflación Galopante.- Se pierde el cálculo económico, los precios suben todos los días, es característica de la que tenemos en nuestro país.

Inflación Reprimida.- Se trata de frenar, mediante el control de precios, siendo los efectos de ese control:

Disminución del interés en el producir los productos controlados.

Provoca la escasez del producto controlado en el precio.

Descapitaliza a los sectores que producen o comercializan productos controlados.

Se llega al racionamiento de los productos.

Inflación en los Países Socialistas.

La inflación se canaliza a través de la llamada "acumulación del poder adquisitivo". Aun cuando exista dinero en abundancia,

o se puede obtener si no lo que ha sido previamente determinado por la autoridad, por el estado, es decir, los bienes no aumentan de precio - pero no los hay.

### 3.1.3. VENTAJAS Y LIMITACIONES

#### REPERCUSSIONES ECONOMICAS.

La inflación influye en los cálculos normales sobre la relación entre los valores presentes y futuros, creando un clima de incertidumbre que desalienta el ahorro y la inversión.

Reduce el crecimiento de la economía al contraerse - la inversión en general.

Propicia el aumento de la mano de obra y de la materia prima trayendo como consecuencia el aumento de los costos de producción.

Da lugar a que no creen nuevos empleos debido al encarecimiento de la fuerza de trabajo.

#### REPERCUSSIONES FINANCIERAS.

Falta de liquidez, producida por el aumento de los - costos de bienes y servicios, acompañada de la pérdida del poder adquisitivo de la moneda y de una baja en los fondos generados por las operaciones normales, produciendo un desequilibrio en el flujo de ficti -

cias.

La inflación produce una descapitalización en la empresa debido a que tiene que pagar dividendos e impuestos sobre utilidades ficticias.

Los proveedores reducen sus plazos de crédito y descuentos.

Los estados financieros se distorsionan, al presentar cifras históricas, dificultando su interpretación para la buena toma de decisiones.

No son comparables los resultados obtenidos en diferentes períodos.

Se debilita el poder adquisitivo de la utilidad.

En las teorías de Keynes que proponía como un remedio esporádico contra la inflación, la expansión del gasto público fueron generalizadas por los nekeynesianos y han sido utilizadas como herramientas del estado en los países desarrollados y subdesarrollados.

## C A P I T U L O   I V

### LA INFLACION

#### 4.1.      GENERALIDADES

##### 4.1.1.    DEFINICION.

###### Devaluación:

"Es la pérdida del valor de una moneda en relación a las monedas extranjeras. Cuando un gobierno anuncia devaluación de la moneda, se cree que es a partir de ese momento cuando la moneda pierde su paridad en relación con las monedas extranjeras, debiendo entenderse que dicho anuncio es la culminación de un proceso devaluatorio interno (baja del poder adquisitivo) ocasionado por el alza de los precios".

La causa del desequilibrio económico mexicano, ha sido el desmesurado aumento en el gasto gubernamental, superior a las contribuciones impositivas tanto de trabajadores como del sector empresarial - (presupuesto federal deficitario o insuficiente recaudación fiscal), incidiendo en la necesidad de concertar más financiamiento externo y emitir una mayor cantidad de papel moneda. 3) Respecto a la devaluación, -

se puede decir que el proceso devaluatorio se inicia con el aumento desproporcionado del gasto público (las doctrinas de John Maynard Keynes -- proponían en momentos de crisis el mayor gasto público y el aumento de circulante, reglas que eran adoptadas por conveniencia por muchos gobiernos como políticas ya que, servían para justificar enormes egresos), lo que provoca déficits presupuestales que tienden a ser cubiertos con aumento de circulante (papel moneda) o inflación, ocasionando un alza general de precios que se refleja directamente como desequilibrio en la balanza de pagos, repercutiendo finalmente en la llamada devaluación.

#### Flotación:

"Es una política económica que consiste en dejar que el nuevo tipo de cambio de la moneda 'que va a flotar' en comparación con las monedas extranjeras se establezca, por medio de la oferta y la demanda. La Flotación también es llamada tipo de cambio flexible, precio del dinero de un país para el resto del mundo, es decir precio de mercado; en contraposición al tipo de cambio fijo, precio oficial". (4)

Cambio en los niveles de precios: el uso de este término no debe limitarse al cambio en el poder de compra general de la moneda -- ya sea que ocurra durante un período de inflación.



2) Devaluación en México, Luis Pazos, Ed. Diana, Méxi  
co 1976 p.19.

3) Devaluación en México, Luis Pazos, Ed. Diana, Méxi  
co 1976 p.25

4) Devaluación en México, Luis Pazos, Ed. Diana, Méxi  
co 1976 p.22

Poder Adquisitivo:

"Es la capacidad de compra que tiene el dinero en un momento determinado, y que puede variar dependiendo de variables e conómicas como pueden ser, la oferta, - la demanda, la circulación monetaria, - etc". (5)

Estanflación: Es el estancamiento económico aunado a la inflación y la explicación de este fenómeno económico para Mancur Olsen es el hecho de que los países perdedores en la segunda guerra mundial (Japón y Alemania Federal) han logrado mejores records de crecimiento económico y estabilidad de precios que Estados Unidos y Gran Bretaña quienes ganaron la guerra y cuyas bajas en las tasas de crecimiento, así como el incremento de inflación han sido peores. Para Olsen la diferencia estriba en que lo más importante que la guerra destruyó en - Alemania Occidental y Japón no fueron las fábricas y la maquinaria física, sino el poder de las organizaciones privadas (sindicatos y cor

poraciones) para imponer a la economía sus demandas por separado. Esto rompió la rigidez de los salarios y los precios e hizo a las economías alemana y japonesa más capaces de ajustar su flexibilidad a las fuerzas del mercado.

- 5) ¿La pérdida del Poder Adquisitivo se refleja en --  
los Estados Financieros? Jorge Hernández Ortega, -  
México, 1975 p. 3.

#### 4.1.2. IMPORTANCIA

##### CAUSAS Y EFECTOS.

Para algunos especialistas el aspecto trIBUTARIO es uno de los factores o causas que originaron la inflación, y por tanto es un medio con el cual pueden contrarrestar sus efectos devastadores en la sociedad moderna. Los impuestos constituyen la fuente principal de ingresos del gobierno, por lo que cuando tiene que cubrir compromisos cuyo desembolso sea mayor a los ingresos obtenidos, tiene que recurrir a otras fuentes de financiamiento, mismas que en un momento dado propician inflación ya que se tiene que crear más dinero para sufragar los desembolsos y no hacer más peligrosa la deuda pública. Aunado a esto, la baja productividad del campo y la insuficiente producción industrial contribuyen a no incrementar la capacidad económica del país.

El gobierno federal (a través de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y el Banco de México, S.A.) tiene la responsabilidad de manejar dos herramientas importantes para contrarrestar la inflación: los impuestos y el crédito, que deben ser aplicados para administrar la demanda, orientar el consumo y fomentar la producción. La problemática que se observa en el sector de mediana y pequeña empresa, está representada por una tendencia alcista (en términos de dinero) del tributo federal y por las restricciones en materia crediticia (al disminuir el circulante monetario se provoca necesariamente el encarecimiento del crédito, desalentando la inversión a niveles medianos) limitando sus posibilidades de desarrollo y dando una mayor oportunidad a las grandes empresas (que si pueden soportar los altos intereses financie -

ros) cuyo beneficio estará representado por el monopolio.

Así se tiene que cuando los impuestos, derechos, productos y aprovechamientos, así como los créditos concertados (en la medida - en que los anteriores sean insuficientes) no alcanzan para cubrir las necesidades del erario federal, el gobierno tiene la alternativa de crear - dinero, el cual no tiene garantía. Esto se realiza mediante un sistema - que consiste en vender sus obligaciones al Banco de México, S.A., obteniendo dinero para hacer frente a sus erogaciones. A través del proceso bancario y del encaje legal, parte de este dinero regresa al Banco de México, S.A., pero el rendimiento de los préstamos e inversiones restantes hace que ese dinero fabricado pueda llegar a varias veces el importe original de la emisión, con el consecuentemente aumento del dinero en circulación. Tomando en cuenta lo anterior, se puede decir que la causa es la combinación en el desequilibrio de las fuerzas de la oferta y la demanda en materia monetaria ya que al existir más dinero (demanda) que bienes y servicios (oferta) los precios irremediablemente tienden a subir.

Asimismo, existen polémicas en el sentido de que la inflación para algunos especialistas es de tipo interno, otros opinan que es de tipo externo, es decir, se da inflación debido a los aumentos de -- precios en el exterior, existen desórdenes monetarios como las devaluaciones y revaluaciones, escasez de materias primas, mala administración de - los recursos financieros y otros fenómenos políticos, sociales y económicos que repercuten de una u otra forma en el equilibrio monetario. Otros aspectos más técnicos que también son considerados como orígenes de la inflación son:

a) Exceso en la demanda: se producirá el incremento de los precios, el de los salarios y el de los beneficios. La característica de este tipo de inflación es la generación de beneficios que -- pueden considerarse excepcionales y que una vez desencadenada la expansión, constituyen un motivo de inflación y al mismo tiempo, el medio de su continuación.

b) Alza de los costos: será originada por elevaciones autónomas de salarios y de beneficios, las cuales si no se presenta una demanda efectiva adicional, provocarán el alza de precios, originado así la espiral "mayores salarios-mayores precios".

Cabe señalar que estos orígenes se combinan, pues la demanda excesiva supone la inflación de ingresos y ésta se traduce por una demanda adicional.

Algo un poco más complejo, es la consideración de un tipo de inflación estructural, como un grado anormal mayor de dicho fenómeno económico, en el caso de que las presiones que ejerce una demanda excesiva, así como la estructura de precios y costos, se encuentran involucradas en la economía de un país como resultado de prácticas o hábitos que por su naturaleza no es posible suprimir a corto o mediano -- plazo. Dichas prácticas pueden consistir en protecciones arancelarias o internas que impidan la baja de precios; un aparato distributivo de la producción inadecuado y costoso; la fuerza de los sindicatos para obtener mayores remuneraciones, sin que éstas estén vinculadas a algún -- criterio de productividad económica; el incremento de los gastos públicos con finalidades políticas, etc.. Estos factores amplían la demanda

efectiva en forma constante, por encima de la oferta global.

Así pues, una de las causas más importantes que dan origen al proceso inflacionario es el alza de precios ya que viene a aumentar las necesidades de créditos de la economía haciendo inevitable las -- emisiones nuevas de moneda y por consiguiente creando un proceso de causalidad circular (especie de círculo vicioso) en el cual los distintos factores económicos se impulsan recíprocamente, es decir, el alza de precios mueve a los asalariados a pedir ajustes compensatorios de sueldos y facilita que los empresarios los concedan, la elevación de los precios y salarios agudiza el déficit fiscal y aumenta los costos de las empresas, que aumentan de nuevo sus precios; el alza de precios y costos empeora la posición competitiva del país en el exterior y desnivela la balanza de pagos, este desequilibrio obliga al estado a nuevas emisiones de moneda que disminuyen el valor de las unidades monetarias existentes como consecuencia de las nuevas emisiones, iniciando de nueva cuenta el círculo causal. Se puede resumir en los siguientes ejemplos las situaciones que provoca este círculo causal:

- Los contratos de trabajo por su duración acumulan presiones inflacionarias, las cuales se liberan de golpe cuando se reajustan los salarios (nuevos contratos de trabajo).

- La producción agrícola crece pausadamente agravando los desequilibrios internos porque limita las exportaciones y eleva las importaciones.

- Las exportaciones crecen lentamente o no las hay y la --

situación de importaciones es también lenta.

- Los gastos e ingresos públicos han crecido más que el producto total de la nación, elevando el coeficiente impositivo a niveles relativamente altos.

- El índice de liquidez con que operan las empresas es muy bajo, es decir, la capacidad que tiene que hacer frente a sus obligaciones a corto plazo ya que los cobros y pagos se realizan con retrasos mucho mayores que en países sin inflación.

Se tiene entonces, que el espejismo inflacionario produce de momento efectos (falsamente) agradables en la economía del país que lo padece. El crédito es fácil, se crea un ambiente de euforia comercial; pero los precios suben con inicial contento de comerciantes y banqueros, empiezan las demandas de aumentos de sueldos y jornales, que se atienden con satisfacción, se crea un mayor volumen de disponibilidad monetarias que activan el consumo y con ello la producción. La moneda se deprecia y en sus principios se favorece con ello la exportación, si es que los países importadores mantienen el tipo de cambio, -- las sociedades y empresas que tengan empréstitos emitidos a largo plazo, con menor esfuerzo al igual que los intereses.

#### 4.1.3. VENTAJAS Y LIMITACIONES.

Concluyendo, los efectos que se han presentado de un modo general y común en la mayoría de los países con problemas inflacionarios son:

- Elevación del costo de la vida; medido a través de indicadores económicos.

- Inequitativa distribución de los ingresos, propicia - que se registren bajas tasas de ahorro, por lo que los excedentes se canalizan a la satisfacción de necesidades inmediatas o a inversiones improductivas; se puede decir que un pronunciado mal reparto del ingreso, afecta - la distribución de los recursos al consumo, la inversión, la productividad, considerados como factores primordiales para el mejor desarrollo económico, además de propiciar que los grupos de altos ingresos vuelquen su demanda - en el extranjero.

- Reducida tasa de formación de los coeficientes de ahorro e inversión. Cuando la distribución del ingreso no es proporcional ya que la mayor parte de éste se encuentra concentrado en unas cuentas manos, es característica la baja tasa de ahorro (sobre todo en países no desarrollados), pues los excedentes potenciales se canalizan hacia la satisfacción de necesidades inmediatas, es decir, que no existe escasez de ahorro, si no la carencia de incentivos de inversión.

- Vulnerabilidad respecto al exterior; el comercio entre países subdesarrollados es desfavorable porque predominan las importaciones de bienes esenciales para el consumo. El comercio exterior entre países con diferente grado de desarrollo fomentan un grave desequilibrio económico que sólo puede ser corregido mediante el fortalecimiento de la capacidad productiva. Uno de los objetivos principales de los países en desarrollo, es sustituir importaciones por bienes de producción nacional - lo que implica la necesidad de industrialización, asimismo se ha creado un



mercado de franca competencia entre los productos disponibles para exportación de los países en desarrollo, debido a que las potencias tienen un mercado cerrado para la oferta de sus productos (resultado de sus altos niveles de industrialización) incidiendo en los déficits que presentan -- las balanzas como de los países en crecimiento.

Para medir los resultados de los aspectos económicos de la operación de un país se utilizan generalmente ciertos factores conocidos como índices. Asimismo, las variaciones del nivel general de precios (modificaciones del valor del dinero) se miden por los números índices.

El número índice es una cifra que nos señala el porcentaje de la variación experimentada por los precios de una o varias mercancías durante cierto tiempo. Para la formación del índice general de precios se fijan los índices particulares de determinadas mercancías consideradas típicas, que se ponderan debidamente, obteniendo un índice promedio por grupos de actividades comerciales e industriales y otro general.

Existe una gran diversidad de índices, siendo los más -- conocidos:

- a) Índices generales de precios (al mayor o al por mayor)
- b) Índices específicos de precios (se determinan a partir de los cambios en los niveles de los bienes o -- servicios, en forma particular y de industrias específicas)

- c) Nacional de precios al consumidor (al menudeo o al por menor)
- d) Índice de costo de la alimentación (de 16 artículos en la Ciudad de México).
- e) Índice del costo de la vida obrera (en la Ciudad de México).

Las instituciones que se encargan de elaborar los índices para fines estadísticos en nuestro país son:

- Banco de México, S. A.
- Dirección General de Estadística de la Secretaría de Comercio.

El índice que utiliza base y ponderaciones fijas es el desarrollado por Laspeyres en 1864, otro índice que utiliza las cantidades adquiridas en el período actual, fue desarrollado por H. Paasche en 1874. Ambos índices, son mejores que los promedios simples ya que toman en cuenta no solo la magnitud en el cambio de los precios sino también la importancia de los bienes comprados.

El índice de Laspeyres es el que se usa tanto en la elaboración de los índices de precios al consumidor del Banco de México y del costo de la vida obrera de la Dirección General de Estadísticas, como en los precios al mayoreo elaborados por las mismas instituciones.

Para la elaboración de los índices, es necesario medir la totalidad de bienes y servicios adquiridos, seleccionar los artículos o productos representativos, los patrones de gasto, etc., ya que son diferentes en las familias rurales y urbanas, así como la diferencia entre pequeñas y grandes ciudades; por lo que no es posible diseñar un índice que generalice un grupo de bienes y servicios.

El índice del Banco de México, S. A., tiene ponderaciones de carácter nacional basadas en el consumo aparente de bienes de uso intermedio y final, no incluye servicios y se cotiza únicamente en la -- Ciudad de México. Tiene ponderaciones fijas, su periodicidad es mensual y se encuentra publicado en los informes anuales del Banco de México y - en los indicadores económicos, distingue artículos de producción, consumo, energéticos.

El índice de precios al mayoreo de la Dirección General de Estadística tiene las mismas características que el anterior. Su base de ponderación son los consumos aparentes, tiene periodicidad mensual.

Existen desventajas en los índices de Laspeyres y H. - Paasche ya que sobreestiman y subestiman respectivamente los cambios en los precios, razón por la que se han diseñado otros índices que son promedio de los dos, aunque internacionalmente es aceptado el de Laspeyres siempre y cuando su base se cambie cinco o diez años por lo menos. (8)

8) ¿La pérdida del Poder Adquisitivo se refleja en los Estados Financieros? Jorge Hernández Ortega, México

1975, p. 70.

## C O N C L U S I O N E S

- 1.- La técnica de valuación de costos estimados solo puede emplearse en aquéllas industrias en que sus operaciones de producción son sencillas, de artículos mínimos y de especificaciones uniformes, donde - sus costos no sufran considerable variación de un período a otro. - Se recomienda su aplicación cuando su proceso de producción no es - muy complicado.

La técnica de valuación de costos estándar, permite valorar anticipadamente las posibles utilidades, en relación con el volumen de ventas propuesto, proporciona un medio para analizar las desviaciones en atención a su causa.

- 2.- Los objetivos de la planeación financiera son: los resultados finales que se pretenden alcanzar en la empresa en su conjunto; entre - los cuales están el rendimiento sobre cada inversión que se realice al servicio a la sociedad por la provisión de los valores económicos deseados, que es la justificación de la vida probable del negocio y su futura expansión.

- 3.- La inflación es el aumento del medio circulante no avalado por el - aumento de bienes y servicios, que viene a traer como resultado un alza general de precios, la inflación también provoca la incertidumbre en el ahorro y la inversión, se descapitalizan las empresas debido a que toman decisiones sobre posibles utilidades que no existen y la información que producen es distorsionada en épocas inflacionarias, de ahí la necesidad de reexpresar sus estados financie -

ros conforme al boletín B-10

- 4.- La devaluación es un factor que interviene en la inflación y significa que una moneda pierde su valor en relación a las monedas de otros países, de ahí que baja su poder adquisitivo ocasionando un aumento general de precios que se refleja directamente como de equilibrio en la balanza de pagos.

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

### LIBROS DE CONSULTA.

Angélica García Valdés

Tesis Profesional

Los Costos Industriales.

Victor Manuel González Barreto

Tesis Profesional

Planeación Financiera.

Salvador Hinojosa Ibañez

Saul Manuel Mejía So Tres.

Tesis Profesional

Métodos para reconocer en  
la Contabilidad los Efec-  
tos de la Inflación.

Luis Pasos

Editorial Diana 1983.

Devaluación en México.

Luis Pasos

Editorial Diana 1982.

El Gobierno y la Inflación

Alejandro Hernández de la Portilla

Ediciones Contables y Administra -  
vas 1980. Primera Edición 1980

Inflación y Descapitaliza-  
ción.

Maricela Delgadillo Camargo

Tesis Profesional.

Decisiones de Financiamiento  
en Contextos Inflacionales.

Revista Dirección y Control  
Marzo de 1977

Lo que Aprendió sobre la In-  
flación el Director de Empre-  
sas.

Colegio de Contadores Públicos A.C.  
Boletín 30 de Enero 1982.

Comentarios Generales sobre  
la Inflación.

Principios de Contabilidad  
Boletín B-10  
Instituto Mexicano de Contadores  
Públicos.

Reconocimiento de los Efec -  
tos de la Inflación en la In-  
formación Financiera.

Revista Dirección y Control  
Mayo de 1979

Inflación Descapitalización  
y Modificaciones Fiscales --  
Inherentes.