

La información financiera. Su comparabilidad en el entorno inflacionario de las medianas empresas

Financial Information. Its Comparability Within the Inflationary Environment
of Average-Size Enterprises

MSc. Ismael Razo Casillas, Dra. C. María Gil Basulto **
y Dra. C Iris M. González Torres**

** Universidad de Camagüey *Ignacio Agramonte Loynaz*, Cuba
Ismael.razo@russellbedford.mx

RESUMEN

Es objetivo de este artículo exponer los elementos conceptuales básicos para realizar la comparación temporal de la información en los estados financieros. Se abordó la comparabilidad como una de las características cualitativas de la información financiera. Se tuvo como premisa el reconocimiento de las transacciones, transformaciones internas y eventos para comparar los estados financieros de las medianas empresas en el tiempo. Se enunciaron además los efectos de la inflación en la información financiera. El índice de precios al consumidor resulta insuficiente como técnica exclusiva para la reexpresión y la inflación; aunque despreciable en el ámbito macroeconómico, afecta en la microeconomía y es necesario para la toma de decisiones empresariales.

Palabras claves: *información financiera, comparabilidad, inflación, reexpresión, estados financieros, medianas empresas*

ABSTRACT

The aim of this paper is to address basic conceptual elements leading to a temporary comparison of financing status information. Comparability, as a qualitative feature of financial information, is dealt with. Recognition of transactions, internal transformations, and events as a premise to compare average-size enterprises financing status over a period of time is considered. Effects of inflation on financial information are stated. Consumer price index, the only technique applied in cases of reexpression and inflation, is insufficient by itself. In terms of macroeconomics, this index is nonsignificant, but it does affect microeconomics, so it must be taken into account in making entrepreneurial decisions.

Key Words: *financial information, comparability, inflation, reexpression, financing status, average-size enterprises*

INTRODUCCIÓN

Las entidades económicas, sean o no lucrativas, necesitan comparar sus resultados en el tiempo con el objetivo de establecer sus tendencias para realizar las correcciones pertinentes en sus estrategias.

Cualquier entidad, por pequeña que sea requiere agregar sus magnitudes y en este proceso, el precio es fundamental como factor homogeneizante. Pero en el mundo actual, los valores están continuamente sujetos a fluctuaciones como consecuencia de guerras, factores políticos y sociales, por lo que resulta imprescindible que la información financiera posibilite la comparabilidad temporal, a fin de identificar tendencias en su posición financiera y en sus resultados.

El registro de las operaciones se hace en unidades monetarias con el poder adquisitivo que tiene al momento en que se adquieren los bienes y servicios; en una economía inflacionaria, dichas operaciones varían considerablemente en el transcurso del tiempo y la información que se presenta en el estado de situación financiera para la comparabilidad temporal se ve distorsionada.

Por lo tanto, es objetivo de este artículo, exponer los elementos conceptuales básicos para poder realizar la comparación temporal de la información en los estados financieros.

DESARROLLO

Los estándares contables han tenido que convergir, en beneficio de los usuarios de la información financiera. Hoy, las Normas Internacionales de la Información Financiera, son aplicables en el mundo entero en la búsqueda de la similitud en términos financieros y contables y propiciar el intercambio económico; lo cual ha motivado la aplicación de este ordenamiento global en la Contabilidad y las Finanzas en las organizaciones.

Además, la actividad económica se encuentra en constante desarrollo por lo que el número de interesados en la información de la entidad ha crecido considerablemente, este número ilimitado de posibles interesados origina el concepto de usuario general de la información financiera.

En los años sesenta el Instituto Mexicano de Contadores Públicos, creó la Comisión de Principios de Contabilidad con el encargo de emitir la normativa contable mexicana bajo la denominación de Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados. Durante muchos años, esta Comisión continuó su labor mediante el establecimiento de los fundamentos de la Contabilidad Financiera en los que se basó no sólo el desarrollo de normas particulares, sino también la respuesta a controversias o problemáticas derivadas de la emisión de estados financieros de las entidades económicas. Sin embargo, los nuevos tiempos requirieron un organismo en el que se escucharan las voces de todos los usuarios de la información financiera y que mantuviera la independencia entre la normativa contable y las agrupaciones de contadores públicos: así surgió en 2002 del Consejo Mexicano para la Investigación y Desarrollo de Normas de Información Financiera-Asociación Civil (CINIF).

De esta forma, desde el año 2004, el CINIF pasa a ser el organismo independiente, que en congruencia con la tendencia mundial, asume la función y la responsabilidad de la emisión de la normativa contable en México. Anteriormente la labor normalizadora fue realizada por más 30 años por el IMCP.

El objeto del CINIF es desarrollar las Normas de Información Financiera (NIF) con alto grado de transparencia, objetividad y confiabilidad; que sean de utilidad tanto para emisores como para usuarios de la información financiera. Adicionalmente otro de los objetivos del CINIF consiste en asemejar la normativa contable de diversos sectores económicos.

En consecuencia, las NIF comprenden conceptos generales y normas particulares que regulan la elaboración y presentación de la información contenida en los estados financieros y que son aceptadas de manera generalizada en un lugar y a una fecha determinada. Su importancia radica en que establecen los límites y condiciones de operación del sistema de información contable con bases teóricas. Constituyen el marco regulador para la emisión de los estados financieros: hacen más eficiente el proceso de elaboración y presentación de la información financiera sobre las entidades económicas y evitan o reducen, en lo posible, la discrepancia de criterios que pueden resultar en diferencias sustanciales entre los datos que muestran los estados financieros.

Las NIF surgen como respuesta a las necesidades de los usuarios de la información financiera y a las condiciones existentes. La globalización en el mundo de los negocios y de los mercados de capital propicia que la normatividad alrededor del mundo se armonice; su principal objetivo es la generación de información financiera comparable, transparente y de alta calidad. Estos elementos están definidos en los postulados básicos aplicar en la elaboración de los estados financieros.

Al respecto, la NIF A-4 contiene las características cualitativas de los estados financieros, consideradas en las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF). Su función es asegurar el cumplimiento de los objetivos de los estados financieros, para las entidades lucrativas, así como con propósitos no lucrativos, establecidos en la NIF A-3: Necesidades de los usuarios y objetivo de la información financiera.

Ambas normas coinciden en definir la relevancia y confiabilidad, comprensibilidad y comparabilidad como características primarias, parten de la utilidad como la forma de adecuarse apropiadamente a las necesidades comunes de los usuarios en general y con ello asegurar el cumplimiento de los objetivos de los estados financieros¹. Dichos estados se confeccionan con base en el coste histórico: muestra las condiciones que existían cuando se efectuó la transacción y las posibles modificaciones en el precio no aparecen hasta que se realiza el activo.

Cuando se presentan a pesos constantes los recursos generados o utilidades en la operación, evidencian los principales cambios ocurridos en la estructura financiera de la entidad y su reflejo final en el efectivo. La expresión “pesos constantes” representa pesos del poder adquisitivo a la fecha del balance general, último ejercicio reportado acerca de estados financieros comparativos.

En dicha norma (NIF A-4), prevalece además el concepto de “presentación razonable”, que permite a los usuarios de los estados financieros obtener una imagen más fiel de la posición financiera real de la empresa pues sólo éste refleja las condiciones económicas presentes en cada momento y sus cambios.

¹ Su finalidad es estructurar cifras financieras de manera objetiva, clara, inteligente, sencilla, suficiente, oportuna y veraz, para diversas personas e instituciones interesadas en la situación financiera, los resultados y la impresión de la empresa, mediante el análisis e interpretación de los estados financieros.

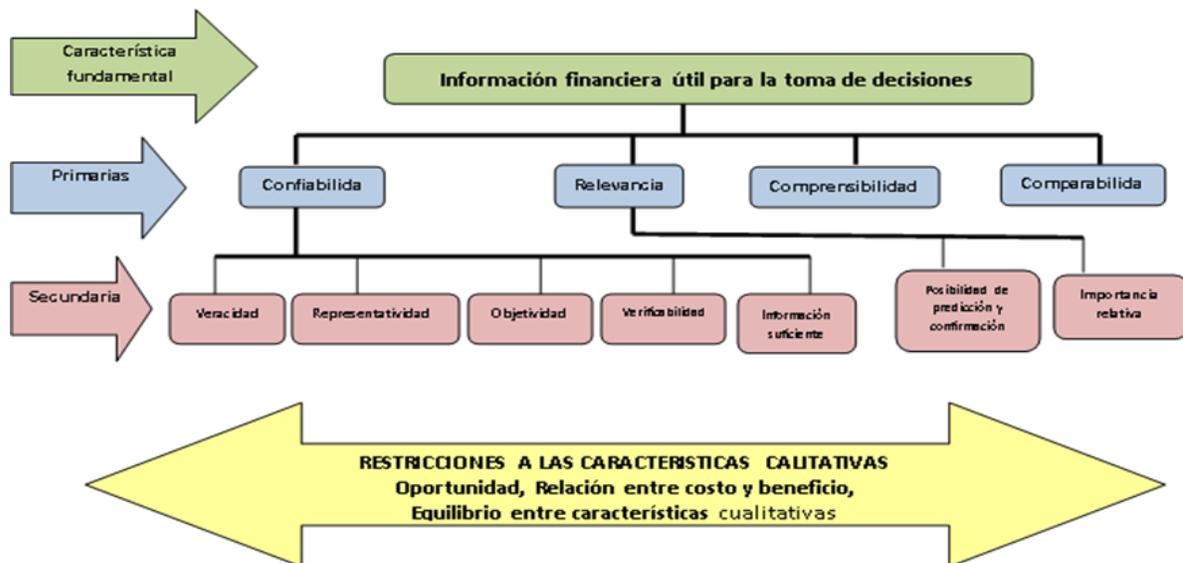
Otro de los conceptos que tienen relación con las características secundarias, es el “juicio profesional” como elemento esencial en la aplicación de la NIF A-1: Estructura de las Normas de Información Financiera. Este concepto engloba al “criterio prudencial”, como la forma imparcial de presentar la información financiera, es decir, que no sea subjetiva o que esté manipulada o distorsionada para beneficio de algún o algunos grupos o sectores que puedan perseguir intereses particulares diferentes a los del usuario general de la información financiera.

Los estados financieros deben estar libres de sesgo, es decir, no deben estar influidos por juicios que produzcan un resultado predeterminado; de lo contrario la información pierde confiabilidad.

Las características cualitativas primarias de la información financiera contenida en los estados financieros, así como las asociadas, encuentran en ocasiones restricciones que dificultan la obtención de niveles máximos de una u otra cualidad. Surgen así los conceptos de oportunidad, la relación entre costo y beneficio y el equilibrio entre las características cualitativas, que más que modos deseables de la información, actúan como restricciones o limitaciones a dichos niveles.

Para que sea posible satisfacer las necesidades de los usuarios de la información financiera resulta necesario encontrar un equilibrio en cuanto a la aplicación práctica de las características señaladas. Por tal motivo, y de acuerdo con el objetivo de este artículo, conviene desarrollar los conceptos principales en materia de características cualitativas de la información financiera, y particularmente la “comparabilidad” detallados de forma gráfica en la figura.

Figura 1. Característica fundamental de la Información Financiera



Fuente: www.cinif.org.mx

1. Confiabilidad. La información es confiable cuando su contenido es congruente con las transacciones, transformaciones internas y eventos sucedidos, y el usuario general la utiliza como base para tomar decisiones. Tal confiabilidad depende de cinco características de nivel secundario: veracidad, representatividad, objetividad, verificabilidad e información suficiente.

2. Relevancia. La información es relevante cuando influye en la toma de decisiones económicas. La relevancia depende de dos características asociadas o secundarias (ver figura):
 - a) Posibilidad de predicción y confirmación. La información financiera debe contener elementos suficientes para coadyuvar a los usuarios generales a realizar predicciones. Asimismo, debe servir para confirmar o modificar las expectativas o predicciones anteriormente formuladas, lo que permitirá a los usuarios generales evaluar la certeza y precisión de dicha información.
 - b) Importancia relativa. La información que aparece en los estados financieros debe mostrar los aspectos importantes de la entidad que fueron reconocidos contablemente. La información tiene importancia relativa cuando su omisión o presentación errónea afecte la percepción de los usuarios generales en relación con su toma de decisiones.
3. Comprensibilidad. Es una cualidad esencial de la información proporcionada en los estados financieros en aras de facilitar su entendimiento a los usuarios generales. Para este propósito es fundamental que, a su vez, los usuarios generales tengan la capacidad de analizar la información financiera, así como conocimiento suficiente de las actividades económicas y los negocios.
4. La comparabilidad debe permitir a los usuarios generales identificar y analizar las diferencias y similitudes con la información de la misma entidad a lo largo del tiempo, así como con la de otras entidades en un mismo instante de tiempo o ambas, y que la base sea homogénea.
5. La comparabilidad significa “equiparable, semejante”, es un atributo y requisito indispensable para reconocer los efectos derivados de las transacciones, transformaciones internas y otros eventos² que afecten económicamente a una entidad. La comparabilidad, es la cualidad que tiene la información financiera para permitir su cotejo, de ahí que los usuarios deben ser capaces de comparar los estados financieros a fin de identificar tendencias en la posición financiera y en sus resultados, aspecto contenido dentro del marco conceptual de la NIF A-2: Postulados Básicos.

La información, para que sea comparable, se formulará con criterios afines de identificación, valuación, registro y presentación, lo cual se corresponde con lo señalado en la NIF A-1: Estructura de las Normas de Información Financiera cuando expresa que valuar, presentar y revelar, esto es, incorporar de manera formal en el sistema de información contable, los efectos de las diferentes operaciones que realiza una entidad, como es una partida de activo, pasivo, capital contable, ingreso, costo o gasto. El reconocimiento de los elementos básicos de los estados financieros implica necesariamente la inclusión de la partida respectiva en la información financiera, formando parte, conceptual y cuantitativamente del rubro relativo.

² Las transacciones se reconocen contablemente cuando en un acuerdo de voluntades se adquiere un derecho por una de las partes involucrada, independientemente de cuando se realicen. Las transformaciones internas se reconocen contablemente en el momento en que modifican la estructura de sus recursos y sus fuentes. Los eventos son sucesos de consecuencia ajenos a las decisiones de la administración que afectan económicamente a la entidad y están parcial o totalmente fuera de su control.

Para realizar las comparaciones de los estados financieros, se aplican métodos contables y estadísticos, con el objetivo principal de homogeneizar las bases de cálculo relativas a los eventos que pudieran estar ocurriendo, ya que en cualquier actividad económica las decisiones se toman con base en dichas comparaciones, bien sea una magnitud con un estándar, contrastando estructuras de diferentes entidades, una entidad consigo misma en el tiempo, o ambos a la vez.

Se utiliza la denominación de transversales cuando las comparaciones se realizan entre en mismo aspecto de dos objetos económicos, en un mismo instante de tiempo. En tanto, cuando se refiere a la comparación de un objeto económico consigo mismo en diferentes instantes de tiempo, se denominan longitudinales. Y por último puede presentarse la unión de las dos anteriores (se denominan mixtas o de panel). La elección de una u otra depende del objetivo perseguido.

En las comparaciones en los estados financieros, su objetivo es informar a los usuarios sobre la situación financiera de la entidad, referida a un período determinado, para la toma de decisiones o en relación con otra. Este artículo se refiere a las primeras, de ahí que la presentación y clasificación de las partidas en los estados financieros, así como los métodos aplicados, cumplen su objetivo cuando son analizados y comparados de un de un ejercicio a otro, para conocer sobre las causas de sus cambios y tomar las decisiones adecuadas.

El ejercicio de la profesión contable permite reconocer las amenazas y oportunidades que vienen del exterior de la empresa, como sus debilidades y fortalezas internas. No se podría actuar contra un problema mientras no se identifique y se localicen sus causas, como ya ha sido señalado (ver tabla).

Tabla. Efectos económico-financieros detectables al analizar estados financieros	
Factores internos (Endógenos)	Factores externos (Exógenos)
<ul style="list-style-type: none"> • Problemas sistemas informativos • Insuficiente gestión de cobros • Reducción de Márgenes de utilidades • Exceso de costos y gastos • Insolvencia financiera • Bajos rendimientos • Exceso de activos • Problemas registros contables • Endeudamiento financiamientos ajenos • Estructura de capital contable 	<ul style="list-style-type: none"> • Crisis de la economía • Escasa demanda • Competencia • Innovación tecnológica • Impuestos altos • Altas tasas de interés • Insolvencia de los clientes • Regulaciones • Entorno inflacionario

Las decisiones que deberán tomarse abarcan un amplio abanico, donde se incluyen soluciones operativas, elaboración de planes, preparación de programas de acción, diseño de políticas y establecimiento de objetivos, entre otras.

La comparación de tipo longitudinal pretende analizar las tendencias de las partidas de una entidad en particular. El objetivo esencial de este tipo de comparación es buscar elementos similares o diferentes entre los períodos de tiempo considerados o identificar las directrices en el comportamiento del hecho contable analizado. Puede consistir en la selección de las partidas del balance general y el estado de resultado de una misma empresa y efectuar su observación en dos momentos históricos o en un intervalo de tiempo. Ello tendría como objetivo, observar el efecto de la inflación en las principales

cuentas de la información contable para comparar su estructura financiera, tal como Grupo de las cuentas de Activos, Pasivos, Capital, Ingresos y Gastos.

La comparación longitudinal permite la observación de los factores que inciden en la diferencia de interés, que es en este caso, el efecto de la inflación en la información contable financiera para identificar la magnitud de la afectación o beneficio en la empresa seleccionada, en un período de tiempo homogéneo y hacerla comparable para la consecuente toma de decisiones.

Un particularidad importante en este sentido es el denominado valor razonable, que representa el monto efectivo o equivalentes que participantes en el mercado estarían dispuestos a intercambiar para la compra o venta de un activo, o para asumir o liquidar un pasivo en una operación entre partes interesadas, dispuestas e informadas, en un mercado de libre competencia. Cuando no se tenga un valor de intercambio accesible de la operación, debe realizarse una estimación del mismo mediante técnicas de valuación.

Por consiguiente, el significado del valor razonable, que aparece en la NIF A-6 Reconocimiento y valuación representa el monto de efectivo o equivalentes que participantes en el mercado estarían dispuestos a intercambiar para la compra o venta de un activo o para asumir o liquidar un pasivo, en una operación entre partes interesadas, dispuestas e informadas, en un mercado de libre competencia. Cuando no se tenga un valor de intercambio accesible de la operación debe realizarse una estimación del mismo mediante técnicas de valuación.

Por tanto, el valor razonable, es el valor de intercambio de una operación o una estimación de éste, puede considerarse tanto un valor de entrada como de salida en dependencia de los atributos de la partida considerada y las circunstancias presentes en el momento de su valorización.

El valor razonable, como valor atribuible a activos, pasivos o patrimonio neto, según corresponda, representa al valor ideal para cuantificar las operaciones contables en términos monetarios, mediante las estimaciones contables que sean necesarias³. La determinación de este valor atenderá a las características y circunstancias del elemento a cuantificar.

En estudio realizado respecto a la macro y microeconomía en la inflación actual, Dávila, Rojas. C. A., señala que se hacen muchas propuestas para paliar la situación a nivel macroeconómico, pero lo que no es muy nítido observar, es el debate y propuestas en el área de la microeconomía.

En consecuencia, se seleccionan las medianas empresas, ya que se han constituido como uno de los sectores productivos más significativos para las economías de los países emergentes debido a su contribución en el crecimiento económico y a la generación de riqueza; su participación en la economía nacional se ha caracterizado por destacar su desarrollo y convertirse en grandes generadoras de empleo.

³ La normativa mexicana requiere la realización de estimaciones en diversas situaciones como las relativas al cálculo del deterioro de valor de los activos de larga duración, el reconocimiento de los efectos de la inflación en la información financiera o el cálculo de los impuestos diferidos, aspectos estos que por su relevancia e impacto en la información contable de las empresas serán objeto de estudio particular en el presente trabajo de investigación.

Los criterios de clasificación de las empresas en México han sufrido modificaciones, pero en la información vigente que brinda el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), se aprecia la composición de las Micro, Pequeña, Mediana y Gran Empresa.

A partir de diciembre de 2002, la Secretaría de Economía estableció el siguiente criterio de clasificación de empresas como sigue: micro, hasta 10 empleados con valor en sus ventas de 900 mil pesos, pequeñas, entre 11 a 50 personas con ventas hasta 9 millones de pesos, y medianas empresas, de 51 a 100 empleados con montos de ventas hasta 20 millones de pesos.

Según refiere el INEGI, el creciente interés por conocer más acerca de las micro, pequeñas y medianas empresas en las economías de mercado, ha merecido la atención de quienes diseñan e implementan políticas económicas.

Las micro, pequeña y mediana empresas desempeñan un papel importante en el desarrollo económico de las naciones. En términos numéricos, este segmento representa en promedio 95 % del total de empresas en los países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), mientras que en América Latina las cifras oscilan entre 95 y 99 % (incluida la microempresa). Este último es el más importante: en los países de América Latina representa entre 60 y 90 % de todas las unidades económicas.

A pesar de la heterogeneidad mundial para definir las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES), existen criterios que permiten identificarlas, de ahí que organismos como la Unión Europea (UE) y la Organización de Cooperación para el Desarrollo Económico (OCDE) reconocen dos grandes vertientes que determinan los criterios de estratificación. Los criterios recomendados por la UE y la OCDE para fines legales y administrativos; las microempresas y las pequeñas y medianas empresas se definen en función del personal ocupado y el volumen de ventas anuales.

La microempresa ocupa a menos de 10 personas y su volumen de negocios anual no supera los 2 millones de euros; la pequeña empresa ocupa menos de 50 personas y su volumen de negocios anual no supera los 10 millones de euros, la mediana empresa que ocupa a menos de 250 personas y su volumen de negocios anual no excede de 43 a 50 millones de euros y las clasificadas como grandes exceden estos últimos parámetros.

Para fines legales y administrativos los criterios a utilizar para identificar a las PYMES con este fin son personal ocupado, ventas anuales y los resultados de la hoja de balance anual. Para fines estadísticos el criterio general contempla exclusivamente el personal ocupado total que labora en dichos establecimientos, en tanto que para fines administrativos en la mayoría de los países europeos los criterios utilizados son el personal ocupado, las ventas anuales y el balance anual. Otras naciones europeas clasifican las PYMES en función del personal ocupado y las ventas anuales, como es el caso de Hungría y Moldavia; y otros como España, Holanda y Francia, definen estas empresas mediante el uso exclusivo el criterio de personal ocupado.

En el caso particular de los Estados Unidos, el criterio de clasificación en la mayor parte de las empresas es el personal ocupado, excepto en algunas actividades económicas poco productivas, en las que los ingresos anuales determinan aquellas que deben considerarse como pequeñas y medianas.

La diversidad de criterios para definir a las PYMES a nivel mundial tiene que ver finalmente con características políticas y económicas de cada nación; la evidencia

expone divergencias insalvables para buscar una definición universal que clasifique a las PYMES.

Desde esta perspectiva, las medianas empresas están alineadas con las tendencias que impone la gerencia del siglo XXI, en donde la competitividad se convierte en el eje central del negocio y la producción de conocimiento en el factor determinante para transformar este tipo de empresas y estimular la creatividad, generar conocimientos y promover la creación de productos y servicios con valor agregado y pertinencia social. Así las medianas reorientan su modelo de negocio con base en la fuerza productiva, la flexibilidad y adaptabilidad del negocio para poder sostener sus ventajas empresariales en torno a la frontera de la competitividad.

Dada la importancia de este tipo de empresas, este sector se ha convertido en objeto del conocimiento de gran interés para algunos sectores económicos y gubernamentales debido a su alta contribución en el crecimiento y desarrollo económico, sin embargo se encuentran en la situación más débil ante los efectos de la inflación.

La capacidad de negociación de las medianas es baja ante los efectos de la inflación, excepto cuando se encuentran ofreciendo un insumo o producto crítico. Generalmente, son dependientes de las empresas grandes, en mayor o menor medida si forman parte o no de la cadena valor de las empresas de gran tamaño. Cuando compran deben soportar aumentos en sus insumos y otras condiciones financieras y cuando venden les resulta difícil trasladar la inflación a los precios.

La inflación es un fenómeno que afecta en distinta medida a las empresas y siempre resulta más conveniente o menos negativo para las empresas que tienen fuerte poder de negociación en el mercado.

Al respecto existen diversas teorías, desde los más profundos como las de los tratados marxistas o las psicológicas, hasta la más conocida que es la monetarista cuyo exponente contemporáneo es Friedman, M. (año, página) el cual refiere que la inflación es una enfermedad, es una enfermedad, peligrosa y a veces fatal, que si no se remedia a tiempo puede destruir a una sociedad, es decir la inflación se produce cuando la cantidad de dinero aumenta más rápidamente que la de los bienes y servicios; cuando mayor es el incremento de la cantidad de dinero por unidad de producción, la tasa de inflación es más alta.

Este concepto sobre inflación es uno de los enfoques más contundentes ya que es precisamente ese desequilibrio entre oferta y demanda lo que provoca el incremento sostenido de precios, o sea, existe mayor circulación de dinero sin alcanzar consecuentemente, los pocos bienes y servicios disponibles para satisfacer la demanda: los precios se disparan.

La inflación tiene graves consecuencias, de ahí que se le ha definido como el principal problema político, social y económico al que se enfrentan actualmente casi todos los países del mundo. Provoca el aumento sostenido de precios, escasez de bienes, destrucción del ahorro, incremento en el desempleo, baja de la producción y quiebra de negocios, entre otros.

Otro de los efectos, es la ficticia situación financiera que provoca la inflación en las empresas que no reconocen sus efectos, ya que están presentando utilidades que son totalmente irreales puesto que si se analizan las diferentes inversiones y las reservas que se están creando para reponer los diferentes activos como maquinaria, inmuebles y equipos, esos fondos difícilmente alcanzarán para reponerlos. Por otro lado, el

presentar utilidades aparentemente altas puede provocar que los socios inversionistas decidan repartir las utilidades que realmente no se generaron.

Los prestatarios suelen beneficiarse de los efectos de la inflación, mientras que los prestamistas pierden dinero, ya que los préstamos hipotecarios, personales, comerciales y públicos se pagarán con un dinero que tendrá menor poder adquisitivo y los tipos de interés aumentarán después de que los precios se hayan incrementado.

En una de las obras más recientes de Peter F. Drucker, considerado actualmente el autor más leído en asuntos de administración, dice que antes de poder dirigir con éxito, resulta necesario conocer en forma precisa lo que se está dirigiendo...la inflación oculta, distorsiona y deforma la realidad de su empresa y durante la inflación las cifras mienten. Aún se tiende a considerar el dinero como el patrón del valor y el valor en sí mismo, pero durante la inflación esto es un engaño. Antes de que puedan administrarse los elementos fundamentales, es necesario ajustar a la inflación los hechos referentes a cualquier negocio: ventas, posición financiera, activo, pasivo y ganancias.

Todos los temas relacionados con la inflación, la deflación y las políticas asociadas con estas problemáticas están adquiriendo mayor importancia debido a la creciente movilidad de la inversión y a la especulación de los mercados internacionales que cada vez están más interrelacionados, sobre todo en las últimas décadas del siglo xx. Dado que las finanzas internacionales pueden cambiar el valor de una moneda en cuestión de minutos o llevar a un país a la crisis económica, la gestión empresarial está adquiriendo un papel relevante para lograr la estabilidad económica.

La economía mundial actual se caracteriza por un nivel superior de la internacionalización del capital, que no se limita sólo a la producción, sino que abarca el comercio, las comunicaciones, el transporte, la cultura, las finanzas, los servicios, lo social, lo político e ideológico: la globalización, que no es más que una etapa superior de la internacionalización de las relaciones de producción capitalistas, donde se pone de manifiesto una fuerte interconexión e interdependencia entre las economías nacionales del Sistema Económico Capitalista Mundial. Un proceso de internacionalización que brota de las propias leyes y contradicciones del modo de producción capitalista y en particular de su acumulación, por lo tanto es objetivo e inevitable.

La globalización se ha visto acelerada por diversos factores: el desarrollo de una revolución científico-técnica, el crecimiento de la exportación del capital, el crecimiento del comercio internacional, el incremento de la actividad del capital financiero, además de las políticas económicas neoliberales, impulsoras de su expansión a todo el mundo.

Hoy, la presencia del capital extranjero se ha convertido en algo imprescindible para el desarrollo de la producción, comercialización y transportación de mercancías, para las comunicaciones y en particular para la estabilidad financiera de un país; sin embargo, de forma contradictoria el capital que más abunda en la Economía Mundial actualmente es el capital ficticio, que no proporciona al país ninguna de las ventajas antes mencionadas y que corresponde al capital directo⁴.

⁴ Se suman además otras características económico-sociales de los países subdesarrollados: persistentes índices de inflación, desempleo, devaluación de la moneda nacional, privatización de la vida económica y social, política impositiva, entre otras.

Los créditos se otorgan por las organizaciones financieras internacionales⁵ fundamentalmente para auxiliar las economías de los países industrializados y a los subdesarrollados se les otorgan créditos pero con condiciones que los someten a la dependencia económica y a una deuda externa insostenible. Por tanto la competencia y el crédito como palancas de la acumulación, están a favor de las empresas transnacionales, se imprimen así nuevas características al incremento de la acumulación, referido al proceso de concentración y centralización de la producción y el capital.

La inflación afecta la elaboración e interpretación del presupuesto de capital de las empresas, tiende a incrementar artificialmente las utilidades y de ahí que una parte creciente sea gravada, lo que finalmente da como resultado que los flujos reales sean más bien menores. Para considerar este efecto la empresa necesita ajustar sus ingresos, costos y gastos a la inflación.

De manera concreta, provoca los siguientes efectos en las organizaciones:

- Afecta la fijación de precios con base en el costo histórico, ya que podría no cubrirse la reposición de los inventarios.
- Se deforman los estados financieros: se erosiona el patrimonio y los resultados económicos, y cambia la composición del balance general. Se subvaloran los costos de ventas.
- No se consideran las pérdidas por la tenencia de activos monetarios. Se corre el riesgo de repartir dividendos por encima de las utilidades reales.

En períodos de inflación la empresa necesita de mayor financiación, tanto por el aumento en los costos como para financiar el mantenimiento de su capacidad productiva o su crecimiento. La inflación tiende a favorecer a los deudores, por lo tanto las empresas generalmente buscan endeudarse, aumentar el plazo de pago a los proveedores, disminuir el plazo de cobro a los clientes, y en la medida de lo posible, disminuir la tenencia de activos, sobre todo los monetarios. Además, la información contable no es compatible a lo largo del tiempo.

Actualmente las medianas empresas se enfrentan a una realidad compleja y cambiante: la competitividad se ha incrementado, la globalización plantea nuevas condiciones a los negocios, el entorno político y económico varía con mayor rapidez, y en general a nivel mundial se han dado una serie de transformaciones que obligan a las empresas a replantear sus modos de administrar las políticas de mercadeo, recursos humanos, finanzas, entre otros, a fin de poder adaptarse rápidamente, poder subsistir, tener éxito y alcanzar sus objetivos y metas bajo estas difíciles circunstancias de productividad y su eficiencia, de su inteligencia y su capacidad para adaptarse a las nuevas condiciones y aprovechar al máximo las oportunidades.

No cabe duda de que el entorno económico es una de las principales variables que una empresa debe tener en consideración, ya que aspectos como el pronóstico de la demanda de los productos, la planeación financiera, la evaluación de proyectos, entre otros, se ven fuertemente afectados por las variaciones de las tasas de inflación, tasas de interés, fluctuaciones del tipo de cambio, así como el nivel de ingreso. Una compañía, bajo ninguna circunstancia, puede dejar de tener en consideración el efecto que todos estos elementos sobre sí misma y su entorno.

⁵ Fondo Monetario Internacional, Banco Mundial y por los Bancos Transnacionales privados.

Según un estudio realizado por Ramírez de Suárez, G. en Venezuela, en la década de los ochenta del pasado siglo, la presencia significativa de pequeñas y medianas empresas en algunas regiones geográficas que mostraban signos de crecimiento y bienestar social, en un marco de recesión económica, obligó a repensar las políticas industriales. Estas experiencias fracturaron de alguna manera el esquema de industrialización dominante que favorecía las organizaciones de grandes dimensiones.

Esta nueva concepción se fundamentó en el dinamismo y desempeño mostrado por la pequeña y mediana empresa, que por su dimensión sufre menos que las grandes firmas, ya que su tamaño las ayuda a tener mayor capacidad de respuesta ante las presiones internas y externas.

Existen otros elementos que coadyuvan a la competitividad de las PYMES, su flexibilidad para adaptarse a los cambios del entorno, la capacidad de respuesta para integrarse a los llamados sectores productivos como suplidores de los restantes eslabones de la cadena, formación-aprender haciendo, la relación interpersonal entre empresarios y trabajadores y el hecho de ser cuna de verdaderos emprendedores, quienes con recursos limitados, pero con una gran voluntad y deseos de superación, toman en serio el reto de la competencia.

Tales potencialidades resumen la importancia de la PYME en materia de generación de producto y de empleo, dos variables decisivas en términos de desarrollo. No obstante, las PYMES desde hace casi dos décadas, son afectadas por diversos factores: la forma abrupta de la aplicación de una serie de medidas de ajuste dirigidas a la apertura de la economía para elevar los niveles de competitividad y la escalada inflacionaria experimentada en el país. Tal situación, además de impactar el poder adquisitivo, al producirse un proceso de alza continua de los bienes y servicios de la economía, planteó el reto de crecer con inflación sin descapitalizarse en el intento.

Ahora bien, no sólo las variables macroeconómicas y en especial la inflación, tienen repercusión sobre el desarrollo de las PYMES, sino también el manejo gerencial; del cual depende la eficiencia y eficacia con la que se ejecuten los lineamientos de expansión, determinan en buena medida el avance mismo de las regiones. Ya que se debe tomar en cuenta que la gerencia, tanto pública como privada, comparte la misma importancia y responsabilidad social para el desarrollo económico del país.

Ante la difícil situación económica en México, surgió gran cantidad de micro empresas y negocios familiares. Las micro, pequeñas y medianas empresas presentan antecedentes históricos desde tiempos remotos en el desarrollo y evolución de las economías en las sociedades, hace aproximadamente diez mil años. En la actualidad existen los grandes empresarios, pero también los medianos, pequeños y micro empresarios.

Cada día las PYMES presentan más tendencia a una autonomía en cuanto a sus actividades productivas: establecen relaciones con los grupos regionales de su entorno y logran así una independencia de las grandes empresas.

Las PYMES actualmente representan el sector productivo más importante para el desarrollo de los países, tanto en los países industrializados, como en los de menos grado de desarrollo, como México. Existe un gran número de estas, las MiPYMES son un eslabón fundamental, indispensable para el desarrollo nacional, así como desde hace mucho tiempo las PYMES han constituido el ingreso principal de muchas familias mexicanas.

La importancia de la pequeña y mediana industria se puede medir por varios aspectos como es el número de establecimientos, el capital invertido que representan, el valor de su producción, el valor agregado, las materias primas que consumen, la formación de capital fijo, los empleos que generan y la capacidad de compra que dan a la población que labora en ellas.

Reconocimiento de los efectos de la inflación en la información financiera

La información financiera es el conjunto de datos que se emiten en relación con las actividades derivadas del uso y manejo de los recursos financieros asignados a una entidad. Es aquella información que produce la contabilidad indispensable para la administración y el desarrollo de las empresas y por lo tanto procesada y concentrada para su utilización por parte de sus usuarios.

Dicha información debe estar preparada no sólo para satisfacer las exigencias de la gerencia de la empresa, propietarios, trabajadores, acreedores, potenciales inversionista entre otros, en la toma de decisiones de índole económica, sino también la de una gran variedad de usuarios.

La inflación puede ser registrada en la contabilidad, ello obliga a separar en los resultados mostrados la Contabilidad Reexpresada, los que provienen de la comercialización de los productos o servicios que presta la empresa, de aquellos resultados originados por el manejo o tratamiento de la gerencia sobre las partidas monetarias, para que de esta manera cualquier usuario pueda distinguir adecuadamente el efecto de la inflación en la información financiera.

La medición de la inflación es una técnica utilizada para conocer los niveles alcanzados por países, que generalmente en las empresas, se refleja en la información financiera aplicando la variación porcentual del Índice de Precio al Consumidor (IPC) durante un período determinado, bien sea un mes, trimestre, semestre o año.

Según el INEGI, el Índice Nacional de Precio al Consumidor (INPC) es un indicador estadístico que mide el cambio promedio registrado en los precios a nivel de consumidor, para una canasta de bienes y servicios representativos del consumo familiar en un período determinado. Se considera el año Base como la referencia adoptada para el cálculo del INPC, cuyo nivel inicial es 100 por ciento.

En la actualidad la canasta básica, es un conjunto de bienes y servicios indispensables para que una familia pueda satisfacer sus necesidades básicas de consumo a partir de su ingreso. La canasta básica mexicana contempla alrededor de 80 artículos, entre los cuales se encuentran productos para la despensa y servicios (como transporte eléctrico).

El precio de la canasta básica se obtiene de determinar su contenido final, se toman en cuenta familias promedio, ingresos y encuestas. La Encuesta Ingreso-Gasto de los Hogares (ENIGH) proporciona los gastos asociados de los hogares en 580 bienes y servicios. En base a esto, el Banco de México seleccionaba ciertos productos y servicios y los integraba en una canasta básica, al final calculaba el peso de cada uno en la construcción del INPC, esta acción recibe el nombre de ponderación. Actualmente el INEGI es el encargado de realizar toda la operación.

La canasta básica está compuesta por 89 bienes y servicios agrupados en: alimentos, bebidas y tabaco; ropa, calzado y accesorios; vivienda; muebles, aparatos y accesorios domésticos; salud y cuidado personal; transporte; educación y esparcimiento, así como otros servicios.

La misma tiende a actualizarse, a través de cambios en su ponderación o en la aparición o desaparición de algunos de sus componentes, dados los cambios tecnológicos, aparición de bienes y servicios, o bien un aumento del ingreso familiar y los cambios en los hábitos y preferencias de consumo de los consumidores.

A partir del índice de precios al consumidor, según estudio realizado por De La Hoz, Betty sobre “la inflación como factor distorsionante de la información financiera” se establecen algunos elementos que resultan necesarios:

La tasa de inflación es un cociente que resulta de la comparación entre dos índices de precios, se halla mediante la fórmula 1.

$$\text{Tasa de inflación} = \left(\frac{IPC_t}{IPC_{t-n}} - 1 \right) * 100$$

La Tasa de Inflación Promedio es el cociente que resulta de comparar dos índices de precios promedios, el cual se acostumbra publicar en la prensa escrita a principios de cada año, utilizando para estos casos los valores promedios (fórmula 2).

$$\text{Tasa de inflación promedio} = \left(\frac{IPC_{Prom}_t}{IPC_{Prom}_{t-n}} - 1 \right) * 100$$

La actualización del Año Base internacionalmente, se ha convenido que periódicamente se proceda con el cambio del año base del INPC, a fin de mantener y mejorar la calidad y representatividad de este indicador, motivado a los cambios que suelen experimentar las economías de los países con el transcurrir de los años, pueden ser tanto en sentido positivo como negativo.

En la norma NIF B-10 se define la reexpresión, como el método a través del cual se reconocen los efectos de la inflación en los estados financieros básicos en su conjunto o, en su caso, en una partida en lo individual. Considerando el efecto de esta reexpresión como la diferencia entre la cifra reexpresada de una partida y su cifra base; lo cual se registra en una Cuenta de Capital.

Para proceder a la reexpresión de los estados financieros es necesario considerar algunos otros conceptos que aparecen en la NIF B-10:

Partidas monetarias. Son aquellas que se encuentran expresadas en unidades monetarias nominales sin tener relación con precios futuros de determinada bienes o servicios; su valor nominal no cambia por los efectos de la inflación por lo que se origina un cambio en su adquisitivo, son partidas monetarias: el dinero, los derechos a recibir dinero y las obligaciones de pagar dinero.

Algunos de los activos monetarios más comunes que puede tener una entidad son: efectivo, instrumentos financieros, cuentas por cobrar e impuestos por cobrar. Los anticipos a proveedores se consideran partidas monetarias solo en los casos en los que no se recibirán bienes o servicios, en cantidad y características determinadas y no está garantizado un precio de compraventa.

Partidas no monetarias. Son aquellas cuyo valor nominal varía de acuerdo con el comportamiento de la inflación, éstas pueden ser activos, pasivos, capital contable o patrimonio contable.

Algunos *activos no monetarios* son: inventarios, propiedades, planta y equipo (activos fijos), activos intangibles, inversiones permanentes en acciones y los anticipos a proveedores. Ellos tienden a guardar su valor productivo aparte de las fluctuaciones en el nivel general de precios, tales como: las existencias y el activo fijo.

Asimismo, algunos *pasivos no monetarios* son: las provisiones que reflejan compromisos de pago, ya sea en especie o con base en valores de mercado (algunas provisiones para cobertura de riesgos de una aseguradora) y los anticipos de clientes. Estos se limitan a ciertos criterios diferidos a las obligaciones sujetas a reajuste en función del nivel general de precios. Bajo el concepto de precios constantes, su valor histórico es su costo dividido entre el nivel de precios en ese entonces multiplicado por el nivel de precios a la fecha.

Por lo que al referirse al capital contable, todos los rubros que los integran son partidas no monetarias. Consecuentemente, todos los rubros que conforman el estado de resultados, también son partidas no monetarias tales como: el costo de venta, depreciación de activo fijo y saldos de los diferidos no monetarios.

Por lo general, la mayoría de las partidas del pasivo son de naturaleza monetaria, una excepción son los créditos diferidos y las partidas del patrimonio son consideradas de naturaleza no monetaria. En el estado de resultados, las partidas no monetarias son aquellas que se derivan de partidas no monetarias del balance general, las restantes son monetarias.

Las definiciones de partidas monetarias y no monetarias, ayudan a entender que para una empresa poder determinar si los efectos de la inflación sobre cifras históricas fueron favorables o desfavorables, es necesario realizar una clasificación y análisis previo de aquellas partidas que no están protegidas contra la inflación. Esto con la finalidad de conocer en un momento determinado el resultado monetario por exposición a la inflación una vez actualizadas las cifras con métodos de ajustes.

Un término que es fundamental para obtener el resultado monetario del ejercicio por exposición a la inflación, es la posición monetaria. La cuantificación correcta del efecto por posición monetaria está condicionada por la adecuada segregación de las partidas monetarias de las no monetarias. La misma se define en la NIF B-10 como la diferencia entre los activos monetarios de una entidad y sus pasivos monetarios, que pueden ser de tres tipos:

- Larga o activa, es aquella en la que el importe de los activos monetarios es superior al de los pasivos monetarios y, por consecuencia, genera una pérdida por inflación.
- Corta o pasiva, es aquella en la que el importe de los activos monetarios es inferior al de los pasivos monetarios y, por consecuencia, genera una ganancia neta por inflación.
- Nivelada, es aquella en la que el importe de los activos monetarios es igual al de los pasivos monetarios, por lo cual se neutraliza el efecto de la inflación.

En tal sentido, el efecto por posición monetaria es producto de decisiones financieras tomadas por las empresas (REPOMO). Nace de la existencia de activos monetarios y pasivos monetarios que durante una época inflacionaria han disminuido su poder adquisitivo, al mismo tiempo que siguen manteniendo su valor nominal.

Igualmente, la NIF B-10, plantea que en un entorno inflacionario en México, la entidad debe reconocer los efectos de la inflación en sus estados financieros mediante la aplicación del método integral, o sea el ajuste por cambios en el nivel general de precios.

CONCLUSIONES

Se abordó fundamentalmente la comparabilidad, como una de las características cualitativas de la información financiera. Se tuvo como premisa, el reconocimiento de las transacciones, transformaciones internas y eventos, en la misma, con el objetivo de hacer comparables los estados financieros de las medianas empresas, en el tiempo. Se enunciaron además, los elementos sobre el efecto de la inflación en la información financiera.

Todo ello fundamentó la teoría de forma somera, l entre los cuales se destaca el hecho de que el índice de precios al consumidor resulta insuficiente como técnica exclusiva para la reexpresión, así como que la inflación, aunque despreciable en el ámbito macroeconómico, afecta en la microeconomía y es necesario su consideración para la toma de decisiones empresariales.

REFERENCIAS

- MILTON y FRIEDMAN, ROSE. *Libertad de Elegir*. Editorial Grijalbo.
- DÁVILA ROJAS, C. A. *La macro y microeconomía en la inflación actual*. [en línea]. <http://davilarojas.blogspot.mx/2008/09/la-macro-y-microeconomia-en-la.html>
- F. DRUCKER, P. *La gerencia en tiempos difíciles*: Editorial El Ateneo.
- INSTITUTO MEXICANO DE CONTADORES PÚBLICOS. (2007). *100 años de la contaduría en México*. Primera edición
- CONSEJO MEXICANO PARA LA INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO DE NORMAS DE INFORMACIÓN FINANCIERA-ASOCIACIÓN CIVIL. (2006-07-08). *Normas de Información Financiera*.
- RAMÍREZ DE SUÁREZ, G. (2002). *Revista Venezolana de Gerencia* 7 (19), 390-402