

Indicadores a valores constantes del estado de situación financiera y del estado de resultados: Análisis a partir de cifras hipotéticas en un ambiente inflacionario

Indicators at constant values of the statement of financial position and the income statement: Analysis from hypothetical figures in an inflationary environment

Recibido: 28/01/2022
Aceptado: 07/03/2022
Publicado: 31/03/2022

Ana María Padrón Medina
<https://orcid.org/0000-0003-4724-9543>
anapadron1002@hotmail.com
Universidad Tecnológica ECOTEC

Doctora en Ciencias Gerenciales, Magister Scientiarum en Gerencia Tributaria, Licenciada en Contaduría Pública, Docente Universitario e Investigadora en Ciencias Contables, Tributarias y Administrativas

Resumen

Los estados financieros representan para las empresas un medio fundamental de comunicación de su situación financiera, sus flujos de efectivo y su rendimiento, a lo largo de un período económico. La información que se presenta en los estados financieros es utilizada por distintos usuarios para la toma de decisiones; no obstante, en economías inflacionarias, para que ésta sea útil, debe ser actualizada mediante métodos de reexpresión; además, deben utilizarse las herramientas adecuadas de análisis, como lo son indicadores financieros en inflación aplicados sobre cifras reexpresadas. El propósito de esta investigación se centra en el estudio de indicadores a valores constantes del estado de situación financiera y del estado del estado de resultados. El estudio fue de tipo descriptivo – documental con diseño bibliográfico, basado en las principales teorías sobre reexpresión de estados financieros e indicadores en inflación, y utilizando información hipotética de estados financieros de una empresa irreal, creada sólo para efectos de esta investigación; analizados bajo la técnica de observación documental. Los resultados muestran que para el estado de situación financiera se calculan indicadores tales como: exposición monetaria, cobertura en inflación, cobertura neta en inflación, cobertura del patrimonio y cobertura con respecto a terceros; y, por otro lado, para el estado de resultados se calculan: relación pasivo no monetario vs. Patrimonio, relación resultado monetario vs. ventas netas, relación resultado monetario vs. margen bruto, relación resultado monetario vs. resultado en operaciones y relación de resultado monetario vs. resultado neto. Se concluye que, los indicadores financieros a valores constantes también deben aplicarse, al igual que los indicadores a valores corrientes, a fin de contar con datos reales en entornos inflacionarios, que faciliten el proceso de toma de decisiones.

Palabras Clave: Estado de situación financiera reexpresado, Estado de Resultados reexpresado, Indicadores financieros en inflación, Valores constantes

Abstract

Financial statements represent for companies a fundamental means of communicating their financial situation, their cash flows and their performance, over an economic period. The information presented in the financial statements is used by different users for decision-making; however, in inflationary economies, in order for it to be useful, it must be updated through restatement methods; in addition, the appropriate analysis tools must be used, such as financial indicators in inflation applied on restated figures. The purpose of this research is focused on the study of indicators at constant values of the statement of financial position and the statement of the income statement. The study was descriptive - documentary type with bibliographic design, based on the main theories on re-expression of financial statements and indicators in inflation, and using hypothetical information from financial statements of an unreal company, created only for the purposes of this research; analyzed under the documentary observation technique. The results show that for the statement of financial position, indicators such as: monetary exposure, inflation hedge, net inflation hedge, equity hedge and hedge with respect to third parties are calculated; and, on the other hand, for the income statement, the following are calculated: non-monetary liability vs. Equity, monetary result ratio vs. net sales, monetary result vs. gross margin, monetary result ratio vs. result in operations and monetary result ratio vs. net result. It is concluded that financial indicators at constant values should also be applied, as well as indicators at current values, in order to have real data in inflationary environments, which facilitate the decision-making process.

Key words: Restated Statement of financial position, Restated Income Statement, Financial indicators in inflation, Constant values

Introducción

La inflación es una variable de desequilibrio económico normalmente caracterizada por el crecimiento continuo y generalizado de los precios de bienes y servicios, así como de factores productivos de una nación; lo que básicamente significa una pérdida o reducción de la capacidad adquisitiva del dinero. De La Hoz (2021), menciona que la inflación hace que las cifras se alteren dificultando el análisis de los resultados; esto se debe a que, en épocas de estabilidad económica, el dinero permanece constante, pero en períodos inflacionarios se ve afectado, ya que nominalmente permanece igual, pero en cuanto a su poder adquisitivo, el valor cambia, disminuyendo a un ritmo que dependerá de variables macroeconómicas; haciendo que la información financiera no sea real.

Una pérdida del poder adquisitivo de la moneda, significa que la unidad monetaria pierde estabilidad, no solo en cuanto a su capacidad adquisitiva para determinados bienes y servicios, sino respecto a todo lo que el país produce o importa. La inflación, cuando provoca cambios en los precios, distorsiona la comparación de cifras de un periodo con respecto a otro, por lo que el valor de los activos cambia para las empresas con el transcurrir del tiempo, lo que hace que los estados financieros presenten una imagen distorsionada o una situación financiera alterada, por lo que se hace necesario que la contabilidad recurra a una serie de normas y medidas para corregir esta situación, desde el punto de vista contable (De La Hoz, et al, 2008).

En cuanto a la comparabilidad de la información, el Marco Conceptual para la Preparación y Presentación de los Estados Financieros (2001), menciona que los usuarios deben ser capaces de comparar los estados financieros de una empresa a través del tiempo, a fin de identificar tendencias en la posición financiera y en sus resultados; así como también, de comparar los estados financieros de diferentes empresas con el objeto de evaluar su posición financiera, resultados y cambios en la posición financiera. No obstante, como menciona De La Hoz, et al (2008), este atributo de comparabilidad, no sería posible aplicarlo en economías inflacionarias, cuando se intenta utilizar información a valores históricos o corrientes.

En este mismo sentido, la Norma Internacional de Contabilidad No. 29 (2005) sobre economías con hiperinflación, menciona que la unidad monetaria va perdiendo poder de compra a tal ritmo, que resulta equívoca cualquier comparación entre las cifras procedentes de transacciones y otros acontecimientos ocurridos en diferentes momentos del tiempo; por lo que se requiere presentar los resultados de las operaciones y la situación financiera a cifras actualizadas, mediante la reexpresión de estados financieros.

Catacora (2000), explica que la reexpresión de estados financieros es el resultado de la aplicación de un concepto económico y financiero llevado a cabo por medio de la utilización de técnicas contables de actualización de información que ajustan las diferentes partidas de los estados financieros tanto monetarias como no monetarias.

Como complemento, De La Hoz y De La Hoz (2017), mencionan que reexpresar significa volver a expresar algo o manifestarlo de una forma diferente, buscando encontrar la expresión de las cifras y de los resultados de la gestión del negocio de una entidad, más cercana a la realidad del patrimonio; homogeneizando todos los rubros del estado de situación financiera y del estado de resultados a moneda actual o de cierre. Por lo tanto, la reexpresión pretende adecuar las cifras para conocer los valores reales en el proceso de toma de decisiones.

De acuerdo a lo expresado anteriormente, es necesario que la empresa realice un ajuste por inflación de las cifras históricas, el cual consiste en revaluar todas las cuentas de los estados financieros a moneda del mismo poder adquisitivo, por lo general moneda del final del periodo contable, a fin de evitar agregar monedas de diferente poder adquisitivo. Para poder hacer tal ajuste se debe distinguir entre cuentas monetarias, las cuales están expresadas en unidades de moneda del final del período y, cuentas no monetarias, las cuales están expresadas en distintas unidades de moneda, correspondientes a las distintas fechas en que se crearon (Fernández, 2002).

Al respecto, Fernández (2002) explica que las partidas monetarias son aquellas que no están protegidas contra los efectos de la inflación, puesto que sus valores nominales son constantes, salvo que estén sujetos a reajuste por contrato o decreto, y Catacora (2000) indica que pierden valor en economías que tienen una alta tasa de inflación, su valor histórico está representado por un monto fijo nominal que no cambia, y una parte de ese valor nominal se pierde por efectos de la inflación.

Por el contrario, Fernández (2002) menciona que las partidas no monetarias sí están protegidas contra los efectos de la inflación y se expresan normalmente en distintas unidades de moneda; Catacora (2000) complementa diciendo que son partidas que aumentan su valor en épocas de inflación sostenida y que no expresan un valor fijo en términos de la unidad utilizada como signo monetario de la economía en la cual se desarrolla una entidad.

De La Hoz, et al (2008) acotan que el primer paso para ajustar un estado financiero con cifras históricas debe ser clasificar las partidas en monetarias y no monetarias. Las definiciones de dichas partidas antes expuestas, 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, es decir, las monetarias. 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.

De hecho, sin una previa clasificación de las partidas en monetarias o no monetarias, sería imposible determinar si una empresa gana o pierde por efectos de inflación. Chillida (2005), dice que la obtención de ganancia o pérdida monetaria se calcula al restar la

posición monetaria neta estimada y la posición monetaria neta al cierre; siendo la posición monetaria neta estimada el resultado de la posición monetaria neta al principio del período, actualizada por la variación en el índice de precios durante el período, más o menos el movimiento neto en las partidas que afectan la posición monetaria. La diferencia obtenida al restar las dos posiciones monetarias mencionadas, es el resultado monetario del ejercicio, es decir, la ganancia o pérdida en la capacidad adquisitiva; elemento importante para el análisis de estados financieros actualizados por inflación.

Las herramientas de análisis financiero son diversas y pueden circunscribirse a las siguientes: análisis comparativo, análisis de tendencias, estados financieros proporcionales, indicadores financieros y análisis especializados. El presente estudio se centra en el análisis de los estados financieros reexpresados mediante indicadores financieros, los cuales agrupan una serie de formulaciones y relaciones que permiten estandarizar e interpretar adecuadamente el comportamiento operativo de una empresa, de acuerdo a diferentes circunstancias; especialmente cuando operan dentro de economías inflacionarias.

De acuerdo a Van Horne y Wachowicz (2002), los indicadores financieros son aquellos que se encargan de evaluar la situación y el desempeño financiero de una determinada empresa. Para realizar el análisis es necesario la utilización de cierta herramienta denominada razón financiera, o índice, en la que dos datos financieros se relacionan dividiendo una cifra entre otra, estas razones o índices se calculan porque de esta manera se puede obtener un comparativo que puede ser más útil que las cifras sin procesa.

La interpretación de los resultados que arrojan indicadores financieros, es quizás, la parte más considerada en un proceso de análisis financiero, puesto que involucra ya no una parte cuantitativa, sino opiniones y comentarios con una gran carga de subjetividad y limitaciones, inherentes al manejo de información que pudo, entre otras cosas, haber sido manipulada o simplemente mal presentada. Además, existen una serie de factores externos que inciden en los resultados obtenidos, principalmente los efectos de la inflación.

En una economía inflacionaria no es significativa la comparación mediante indicadores derivados de estados financieros históricos, debido a la heterogeneidad en el comportamiento de las diferencias de poder adquisitivo de la unidad monetaria a lo largo del tiempo. Por lo tanto, en un entorno inflacionario, se deben calcular los indicadores sobre cifras reexpresadas a partir de estados financieros ajustados por efectos de la inflación (Blanco, 1982).

Por lo tanto, la presente investigación tiene como propósito conocer y estudiar los indicadores a valores constantes del estado de situación financiera y del estado del estado de resultados. El estudio fue de tipo descriptivo – documental con diseño bibliográfico, basado en las principales teorías sobre reexpresión de estados financieros

e indicadores en inflación, y utilizando información hipotética de estados financieros de una empresa irreal, creada sólo para efectos de esta investigación; analizados bajo la técnica de observación documental.

Indicadores calculados a valores constantes: Aspectos teóricos

De acuerdo con Catácora (2000), los indicadores en inflación miden el efecto que tiene la inflación sobre la información financiera de una empresa. Normalmente, la contabilidad tradicional basa sus análisis sobre las cifras históricas o comparando las cifras históricas con las reexpresadas, lo cual no sería del todo acertado ya que la información ha sido alterada debido a la inflación. Es por ello, que se presentan indicadores en inflación para el estudio correcto de los efectos inflacionarios sobre la información financiera para la toma de decisiones. Existen dos grandes grupos de indicadores en inflación; aquellos relacionados con el estado de situación financiera y los del estado de resultados. A continuación, se presentan algunos de ellos, iniciando con los del estado de situación financiera.

Exposición Monetaria

Según Catácora (2000), la exposición monetaria refleja, tal y como su nombre lo indica, la exposición monetaria que posee una entidad en periodos de inflación la cual se calcula a partir de una fórmula. Este índice contempla como un parámetro de comparación la unidad, es decir, la relación de dos elementos: activo monetario y pasivo monetario. Dentro de esta perspectiva, el punto de vista de un analista financiero, indica que cuando un índice sobresale o se va acercando a la unidad debe ser visualizado con precaución, debido que puede interpretarse que la entidad depende de la utilidad más que de su propia actividad como negocio en marcha, lo cual generaría pérdidas por la tenencia de partidas monetarias. Este índice debe relacionarse con otros factores y elementos tanto de la economía como de la actividad de una entidad, ya que no es correcto leerlo e interpretarlo aisladamente en un proceso de análisis; su fórmula es:

$$\text{Exposicion Monetaria} = \frac{\text{Activos monetarios}}{\text{Pasivos monetarios}}$$

En este sentido, la exposición monetaria no es más que el cálculo a través de una fórmula de la exposición que posee una entidad en moneda, cuando hay periodos de inflación. Ahora bien, cuando este indicador sobresale del parámetro de comparación debe ser

observado, ya que pueden generarse pérdidas por la tenencia de partidas monetarias, es decir, aquellas partidas que no están protegidas de los efectos inflacionarios. Asimismo, para que sea efectivo el proceso de análisis el índice debe tomar en consideración ciertos factores y elementos, con respecto a la economía y a la actividad de la empresa.

Cobertura en inflación

Según Catácora (2000), este índice permite reflejar la cobertura que tiene una entidad para protegerse de la inflación, calculado a partir de una fórmula. Este indicador se cumple cuando los índices de la exposición monetaria a lo largo del tiempo van aumentando, lo que genera que la cobertura en inflación vaya disminuyendo; esta situación desde el punto de vista de una economía con inflación, debe ser observada con precaución. Ahora bien, si se requiere de algún parámetro de comparación la unidad sería un número de referencia, a efectos de comparar una situación con otra. Por ello, si el índice permite obtener un resultado mayor a la unidad es favorable, puesto que los activos no monetarios serían superiores a los monetarios. En tal sentido, la fórmula utilizada para su determinación se detalla a continuación:

$$\text{Cobertura en inflación} = \frac{\text{Activos no monetarios}}{\text{Activos monetarios}}$$

De lo anteriormente expuesto, la cobertura en inflación no es más que el cálculo de la cobertura que posee una determinada empresa para poder protegerse de los efectos inflacionarios, lo cual se ve afectado y ampliamente relacionado con el índice de exposición monetaria, debido que, a medida que la inflación va aumentando la exposición monetaria de la empresa aumenta, por lo cual, el índice de cobertura en inflación va disminuyendo, ya que sería menos lo que una empresa podría protegerse de los efectos de la inflación. De igual forma, si el resultado es mayor al parámetro de comparación, sería favorable para la empresa ya que se deduciría que los activos no monetarios son mayores a los monetarios, lo cual es propicio ya que la empresa estaría protegida de los efectos inflacionarios.

Cobertura neta en inflación

Catácora (2000), plantea que la cobertura neta en inflación es un indicador que se encarga de medir la cobertura neta que tiene la empresa para protegerse de los efectos inflacionarios. Al analizar el indicador debe considerarse si la entidad mantiene una

posición neta activa o pasiva, por ello, el signo del numerador es importante. Este índice requiere de un mayor análisis, por lo tanto, su interpretación implica conocer con grado de detalle las partidas que forman parte del balance general, en cuanto a su clasificación en monetarias y no monetarias. Ahora bien, a nivel del numerador y denominador se pueden presentar las siguientes posibilidades:

Numerador:

- Posición monetaria neta activa: $AM > PM$
- Posición monetaria neta equilibrada: $AM = PM$
- Posición monetaria neta pasiva: $AM < PM$

Denominador:

- Partidas no monetarias netas activas: $ANM > PNM$
- Partidas no monetarias netas equilibrada: $ANM = PNM$
- Partidas no monetarias netas pasivas: $ANM < PNM$

En efecto, la fórmula para calcular la cobertura neta en inflación es la siguiente:

$$\frac{\text{Posición neta monetaria}}{\text{Partidas no monetarias (sin incluir partidas del patrimonio)}}$$

En relación con la explicación anterior, la cobertura neta en inflación es un indicador que se encarga de medir la cobertura que posee una empresa con respecto a la protección contra la inflación, el cual es calculado mediante una fórmula, que puede presentar diferentes posibilidades tanto en el numerador como el denominador. Adicionalmente, es de importancia determinar si la empresa posee una posición monetaria activa o pasiva, por ello se debe considerar el signo que tendrá el numerador al realizar el cálculo del mencionado índice. Además, debe hacerse una distinción entre las partidas monetarias y no monetarias a partir del estado de situación financiera.

Cobertura patrimonial

Según Catácora (2000), este indicador mide la cobertura que tienen las partidas del patrimonio en activos que se protegen por efectos de la inflación. Un analista de estados financieros debe visualizar este indicador con mucha precaución e investigar cuáles serán las razones por las cuales se ha deteriorado el indicador. Además, se ve relacionado con la aplicación de índices de solvencia tradicionales para obtener una mayor explicación de la situación. De igual forma, el analista deberá requerir el monto de

partidas no monetarias, así como del patrimonio. A tal efecto, la fórmula utilizada para calcular la cobertura del patrimonio se describe de la siguiente forma:

$$\frac{\text{Activos no monetarios}}{\text{Patrimonio}}$$

En consecuencia, el índice de cobertura patrimonial permite medir la cobertura que poseerá el patrimonio, o bien, las partidas que lo integran, con respecto a los activos que se protegen de efectos inflacionarios. Para ello, la persona encargada de realizar el análisis de los estados financieros deberá solicitar a la empresa una especificación de las partidas no monetarias, en cuanto a su integración.

Cobertura con respecto a terceros

Según Catácora (2000) este indicador mide la cobertura por inflación que posee la empresa con respecto a la obligación que se tiene con terceros que se protegen de la inflación. Este indicador no es aplicable a cualquier empresa, debido que tiene un significado importante en empresas que reflejan montos importantes de partidas no monetarias en el pasivo, como son las empresas que tienen ingresos diferidos; por ejemplo, entidades con suscripción de pagos adelantados. Ahora bien, para calcular este índice se hace necesaria la aplicación de la siguiente fórmula:

$$\frac{\text{Activos no monetarios}}{\text{Pasivos no monetarios}}$$

Dentro de este marco, la cobertura con respecto a terceros es un indicador calculado a partir de una fórmula que relaciona dos elementos tanto activos como pasivos no monetarios, a través del cual se puede medir la cobertura que posee una determinada empresa con respecto a las personas ajenas a la misma, que se protegen de efectos inflacionarios. Cabe destacar, que para cualquier tipo de empresa no es aplicado este indicador, debido que las empresas que poseen montos significativos de las partidas no monetarias en el pasivo, son para quienes representan valores importantes.

Relación pasivo no monetario vs. patrimonio

De acuerdo a Catácora (2000) la relación pasivo no monetario vs. patrimonio es un indicador que se encarga de medir el porcentaje de la participación de terceros que se protegen de la inflación con respecto al patrimonio de la empresa. Las explicaciones dadas para la índice cobertura con respecto a terceros también son aplicadas para este índice, ya que no todas las empresas tienen montos significativos en sus ingresos cobrados por anticipado. El cálculo del índice se realiza a partir de la siguiente fórmula:

$$\frac{\text{Pasivos no monetarios}}{\text{Patrimonio}} \times 100$$

En efecto, la relación pasivo no monetario vs. patrimonio es un indicador que se encuentra ampliamente relacionado con el índice de cobertura con respecto a terceros ya que ambos son aplicados para empresas que registran sus ingresos de manera anticipada, es decir, ingresos diferidos. Así mismo, este indicador es el encargado de medir en porcentaje la participación que han tenido los terceros a la empresa que se protegen de la inflación con respecto al patrimonio de la empresa, es decir, cuánto han aportado los terceros en el patrimonio de la empresa.

Relación resultado monetario vs. ventas netas

Según Catácora (2000), este indicador o ratio relaciona la ganancia o pérdida monetaria que se refleja en el costo integral de financiamiento y el ingreso neto que se tiene en un periodo determinado. En este sentido, el indicador es calculado por la importancia de conocer el porcentaje, a los fines de analizar la parte que representa de los ingresos netos de una entidad. En este sentido, la fórmula utilizada para calcular este indicador es la siguiente:

$$\frac{\text{Resultado monetario} \times 100}{\text{Ventas netas}}$$

Cabe acotar que, el indicador relación de resultado monetarios vs ventas netas, es aplicado al estado de resultados, el cual relaciona la ganancia, o bien, la pérdida monetaria dependiendo del resultado alcanzado y reflejado en el costo integral de financiamiento con el ingreso neto obtenido durante un periodo económico. Dentro de

este marco, dicho indicador es de importancia ya que un analista financiero, podría determinar el porcentaje de resultado monetario del ejercicio con respecto a las ventas netas.

Relación resultado monetario vs. margen bruto

De acuerdo a Catácora (2000), la relación resultado monetario vs margen bruto es un índice aplicado al estado de resultados que relaciona, como su nombre lo indica, la ganancia o pérdida monetaria que pueda obtener la empresa y el margen bruto que posee una entidad en un ejercicio determinado. El ratio o indicador es calculado a partir de una fórmula que relaciona los siguientes elementos:

$$\frac{\text{Resultado monetario} \times 100}{\text{Margen bruto}}$$

Al respecto, el indicador relación de resultado vs margen bruto, es un índice que se encarga de relacionar el resultado monetario, es decir, la ganancia o pérdida monetaria con el margen bruto que posea una determinada empresa. En este sentido, el indicador es calculado a partir de una fórmula que permite conocer el porcentaje de resultado monetario con respecto al margen bruto obtenido en al final del ejercicio económico.

Relación de resultado monetario vs. resultado en operaciones

Catácora (2000) plantea que el indicador resultado monetario vs resultado en operaciones es un indicador que relaciona la ganancia o pérdida monetaria vs la siguiente línea del estado de resultados, como lo es la utilidad en operaciones o pérdida operacional. Refiere el mencionado autor, que el cálculo para la determinación del indicador es realizado a partir de la siguiente fórmula:

$$\frac{\text{Resultado monetario} \times 100}{\text{Resultado en operaciones}}$$

En este orden de ideas, el resultado monetario vs el resultado en operaciones es un indicador aplicado al estado de resultados, que tiene como finalidad determinar la relación del resultado monetario, es decir, la ganancia o pérdida monetaria que pueda poseer una

empresa vs el resultado en operaciones, es decir, el resultado por el curso habitual de las actividades de la empresa, de las cuales puede derivarse una ganancia o pérdida en operaciones. Adicionalmente, la razón es calculada a partir de una fórmula que contiene dos elementos: resultado monetario y resultado en operaciones, tal como indica el nombre del indicador.

Relación de resultado monetario vs. resultado neto

Según Catácora (2000), la relación de resultado monetario vs resultado neto es una razón que se encarga de relacionar la ganancia o pérdida monetaria vs. la última línea del estado de resultados, es decir, el resultado neto del periodo. Por otra parte, la razón es calculada al estado de resultados, puesto que se extraen elementos del mismo. Para tal efecto, el índice se calcula relacionando los elementos presentados a continuación:

$$\frac{\text{Resultado monetario} \times 100}{\text{Resultado neto}}$$

Ahora bien, este indicador denominado relación de resultado monetario vs resultado neto, es una razón que relaciona elementos como el resultado monetario, es decir, pérdidas o ganancias monetarias con el resultado final, es decir, utilidad o pérdida neta, el cual es obtenido luego de restar de los ingresos todos los costos y gastos en los que incurre la empresa para el curso de sus operaciones.

Resultados y Discusión

Para dar respuesta al objetivo general de la presente investigación, centrado en el estudio de indicadores a valores constantes del estado de situación financiera y del estado del estado de resultados, con su respectivo análisis e interpretación, se muestran primeramente los cálculos para cada uno de los indicadores en inflación definidos en las bases teóricas, de acuerdo con Catácora (2020). Cabe mencionar que la *Tabla 1* presentada a continuación, se construyó a partir de cifras hipotéticas de una empresa irreal, creada sólo para efectos de la presente investigación. La primera columna muestra el nombre del indicador calculado, y las columnas 2 y 3, reflejan los resultados del indicador durante dos años, a los que se les ha denominado: Año 1 y Año 2. Luego, se presenta el análisis e interpretación de cada uno de ellos, así como la discusión de los resultados de la investigación.

Tabla 1. Cálculo de indicadores en inflación

Indicador	Año 1	Año 2
Exposición monetaria	1,26	1,29
Cobertura en inflación	2	1,50
Cobertura neta en inflación	0,10	0,15
Cobertura del patrimonio	1,88	1,42
Cobertura con respecto a terceros	0	0
Relación pasivo no monetario vs. Patrimonio	0	0
Relación de resultado monetario Vs. Ventas netas	0,02	0,02
Relación del resultado monetario Vs. Margen bruto	0,06	0,05
Relación del resultado monetario Vs. Resultado en operaciones	0,27	-0,68
Relación de resultado monetario Vs. Resultado neto	0,52	-0,52

Fuente: Elaboración propia (2022)

Para el análisis del cálculo de la exposición monetaria se pudo denotar que en el Año 1, por cada unidad monetaria de pasivos monetarios se tienen 1,26 unidad monetaria de activos monetarios, a diferencia del Año 2, donde por cada unidad monetaria de pasivo monetario se poseían 1,29 unidades monetarias de activos monetarios, lo que implica que para esa fecha la empresa tenía más activos monetarios que pasivos monetarios y en inflación es conveniente tener más pasivos que activos, ya que los pasivos absorben el efecto de la inflación.

Así lo plantea Catácora (2000) quien expresa que la exposición monetaria refleja, como su nombre lo indica, la exposición monetaria que posee una entidad en periodos de inflación la cual se calcula a partir de una fórmula. Por consiguiente, es importante señalar la similitud entre la aplicación del referido indicador y lo expuesto por Catácora (2000), debido que ambos han utilizado una fórmula para su determinación, que relaciona activos y pasivos monetarios; a efectos de medir qué tan expuesta está la empresa ante efectos inflacionarios; siendo la situación ideal tener más pasivos monetarios que activos monetarios.

En cuanto al análisis de la cobertura en inflación, para el Año 1, por cada unidad monetaria de activo monetario se poseían 2 unidades monetarias de activos no monetarios, así mismo, para el Año 2 se obtuvo que por cada unidad monetaria de activos monetarios se tienen 1,50 unidad monetaria de activos no monetarios, lo que significa que la empresa protege sus activos monetarios, ya que son menores los monetarios en relación a los no monetarios, y, en consecuencia, para estos años la empresa está protegida de los efectos inflacionarios. Ahora bien, para el Año 1 las unidades monetarias de activos no monetarios fueron mayores a los del Año 2, debido a un aumento de los activos no monetarios con respecto al Año 2.

Esto concuerda con lo planteado por Catácora (2000), quien expone que a través de este índice se puede reflejar la cobertura que tiene una entidad para protegerse de la inflación, calculado a partir de una fórmula. Por lo tanto, se puede indicar la igualdad entre la aplicación del indicador y la metodología proporcionada por Catácora (2000), ya que se

utilizó una fórmula para su determinación, y, en cuanto a su análisis, se tomó en consideración el monto de activos no monetarios que protegen a los activos monetarios, siendo la situación ideal que los activos no monetarios sean mayores que el de los activos monetarios.

Por otro lado, el análisis de la razón cobertura neta en inflación, muestra que para el Año 1, se obtuvo que la empresa poseía cobertura neta en inflación activa, debido que sus activos monetarios eran mayores a sus pasivos monetarios, de igual forma, se pudo observar que para el Año 2 se incrementó la cobertura neta en inflación activa, producto de un incremento de los activos monetarios con relación a los pasivos monetarios. Sin embargo, esta situación no es recomendable para la empresa, ya que por efectos de la inflación es mejor estar en presencia de una posición neta monetaria pasiva, es decir, donde se posean más pasivos monetarios que activos monetarios.

Así lo plantea Catácora (2000) quien expresa que la cobertura neta en inflación es un indicador que se encarga de medir la cobertura neta que tiene la empresa para protegerse de los efectos inflacionarios. Por lo tanto, es relevante indicar que la aplicación del indicador cobertura neta en inflación y lo expuesto según Catácora (2000), posee una similitud en cuanto a la utilización de una fórmula para la determinación del indicador, así como, para el análisis, pues coinciden en que lo ideal es tener una posición monetaria neta pasiva.

Para el análisis de la cobertura patrimonial, se pudo observar que en Año 1, por cada unidad monetaria de activo no monetario la empresa poseía 1,88 unidad monetaria de patrimonio, al igual que para el Año 2 por cada unidad monetaria de activo no monetario poseía 1,42 unidad monetaria de patrimonio, es decir, que la empresa poseía una cobertura de su patrimonio para los activos que se protegen por efectos de la inflación. No obstante, por efectos inflacionarios a pesar de que ambas partidas sean no monetarias es recomendable poseer más activos no monetarios conformados por propiedades, plantas y equipos, que patrimonio. Cabe destacar, que para el Año 1 el resultado de la cobertura patrimonial fue mayor en comparación con el Año 2, pues el monto del patrimonio fue más alto en ese año.

En relación con lo anterior, Catácora (2000) explica que este indicador mide la cobertura que tienen las partidas del patrimonio en activos que se protegen por efectos de la inflación, siendo lo ideal poseer más activos no monetarios que el propio patrimonio. Esto difiere un poco con la realidad mostrada en el cálculo de este indicador para la empresa objeto de estudio, ya que en ambos años el monto de la partida de patrimonio es mayor que la de los activos no monetarios.

En lo que respecta al análisis de la cobertura con respecto a terceros, se pudo denotar que en los Años 1 y 2 no se posee ninguna cobertura con respecto a terceros, ya que la empresa objeto de estudio no posee pasivos no monetarios, por lo tanto, no se indica la

cobertura en inflación que la empresa obtuvo con respecto a las obligaciones con terceros. Cabe destacar que este índice no es aplicable a cualquier empresa, ya que deben poseer créditos diferidos; tal como lo indica Catácora (2000), quien menciona que este indicador mide la cobertura por inflación que posee la empresa con respecto a la obligación que se tiene con terceros que se protegen de la inflación, siempre y cuando existan ingresos diferidos o partidas cobradas por anticipado.

De igual manera, para el cálculo del indicador de pasivo no monetario vs patrimonio, se pudo observar que para los Años 1 y 2, no se obtuvo un resultado, debido a que la empresa no poseía pasivos no monetarios; esta situación es completamente viable puesto que no todas las empresas presentan en su estado de situación financiera pasivos diferidos, por ello, no se puede medir el porcentaje de la participación de terceros que se protegen de la inflación con respecto al patrimonio. Así lo indica Catácora (2000), que dicho indicador que se encarga de medir el porcentaje de la participación de terceros que se protegen de la inflación con respecto al patrimonio de la empresa, siempre y cuando existan pasivos cobrados por anticipado.

En otro orden de ideas, se presenta a continuación el cálculo de los indicadores financieros a valores contantes del estado de resultados, iniciando con la relación de resultados monetario vs ventas netas. Como puede observarse en la *Tabla 1*, para el Año 1, por cada unidad monetaria de ventas netas se obtiene 0,02 unidad monetaria de resultado monetario (REME), así mismo para el Año 2 se presenta el mismo resultado en comparación con el Año 1, es decir, por cada unidad monetaria de ventas netas se obtienen 0,02 unidad monetaria de resultado monetario (REME).

Por lo tanto, se muestra una situación favorable para la empresa en ambos años, debido a que los ingresos son producto de actividades propias de la empresa y no debido a la variable macroeconómica de inflación. Tal como lo establece Catácora (2000), este indicador o ratio relaciona la ganancia o pérdida monetaria que se refleja en el costo integral de financiamiento y el ingreso neto que se tiene en un periodo determinado, siendo lo ideal tener más ingresos netos del período económico que resultado monetario producto del efecto inflacionario.

Por otro lado, en el análisis de la relación de resultado monetario vs margen bruto, se obtuvo que para el Año 1 por cada unidad monetaria de margen bruto se poseían 0,06 unidades monetarias de resultado monetario (REME), lo que significa que luego de restar los costos de ventas se obtuvo lo correspondiente al margen de utilidad bruta que fue mayor al resultado monetario. Ahora bien, para el Año 2 se obtuvo que por cada unidad monetaria de margen bruto se tienen 0,05 unidades monetarias de resultado monetario.

Esto significa que, para los dos años, la empresa mantiene una situación favorable ya que es mayor su margen bruto obtenido de las operaciones habituales de la empresa, que el resultado monetario. Dentro de esta perspectiva, Catácora (2000) indica que la

relación resultado monetario vs margen bruto es un razón o índice aplicado al estado de resultados que relaciona la ganancia o pérdida monetaria que pueda obtener la empresa vs el margen bruto que posee una entidad en un ejercicio determinado.

En cuanto al análisis de la relación resultado monetario vs resultado en operaciones, se denotó que para el Año 1 por cada unidad monetaria de resultado en operaciones se poseen 0,27 unidades monetarias de resultado monetario (REME), lo que significa que luego de restar los gastos operacionales se obtuvo la unidad monetaria correspondiente al resultado en operaciones, los cuales fueron mayores al resultado monetario, representando una situación favorable para la empresa.

Por el contrario, para el Año 2 se observó que por cada unidad monetaria de pérdida en operaciones se tienen -0,68 de ganancia monetaria, debido que para ese año se originó una disminución de las ventas calculadas bajo la metodología de reexpresión; la cual ocasionó una disminución de la utilidad bruta en relación al Año 1, y, por consiguiente, la pérdida en operaciones.

Esta situación no es favorable para la empresa, ya que se obtuvo una pérdida en operaciones, a pesar de haber obtenido una ganancia, pero producto de la inflación. Al respecto, Catácora (2000) plantea que la relación resultado monetario vs resultado en operaciones es un indicador que relaciona la ganancia o pérdida monetaria vs la siguiente línea del estado de resultados como es la utilidad en operaciones o la pérdida en operaciones, siendo siempre lo ideal tener ganancia neta del ejercicio, y no producto de la inflación.

Por último, con el cálculo de la relación de resultados monetario vs resultado neto, se determinó que para el Año 1 por cada unidad monetaria de resultado neto se tienen 0,52 unidades monetarias de resultado monetario (REME), lo que significa que la empresa se encuentra en una situación favorable, debido a que obtiene un resultado neto producto de sus actividades habituales, mayor que el resultado obtenido del movimiento monetario derivado del efecto inflacionario.

A diferencia del Año 2, en el que se denotó que por cada unidad monetaria de pérdida neta se tienen -0,52 unidades monetarias de ganancia monetaria, debido que para este año se originó una pérdida neta del ejercicio, que viene arrastrándose desde el resultado operacional. Esta situación no es favorable para la empresa ya que obtuvo una pérdida neta al final del ejercicio económico, a pesar de que haya obtenido una ganancia monetaria como resultado de la inflación. Ahora bien, Catácora (2000), plantea que este indicador se encarga de relacionar la ganancia o pérdida monetaria vs. la última línea del estado de resultados, es decir, el resultado neto del periodo. No obstante, lo ideal es que este último sea una ganancia neta.

Conclusiones

Mediante la aplicación de los indicadores del estado de situación financiera, se concluye que, la empresa está altamente expuesta a los efectos inflacionarios, ya que posee más activos monetarios que pasivos monetarios y en inflación es conveniente mantener más pasivos monetarios que activos monetarios, ya que los pasivos absorben el efecto de la inflación. Con respecto a la cobertura en inflación se concluyó que la empresa protege mayormente sus activos monetarios, debido a que posee una amplia cantidad de activos no monetarios; no obstante, no fue posible obtener un resultado de la cobertura con respecto a terceros, ni la relación pasivo no monetario vs. patrimonio, debido a que la empresa no cuenta con una partida de pasivos diferidos o de ingresos cobrados por anticipado.

Por otra parte, con el cálculo de los indicadores a valores constantes del estado de resultado se concluye que la empresa obtuvo resultados tanto favorables como desfavorables. Por ejemplo, con el cálculo de la relación del resultado monetario vs. ventas netas se observó que por cada unidad monetaria de ventas netas se poseen pocas unidades monetarias de resultado monetario, lo que es conveniente para la empresa ya que obtiene ingreso producto de sus operaciones y no por la variable macroeconómica que es la inflación. En este mismo sentido, el resultado monetario vs resultado en operaciones denotó que para el Año 1 la empresa obtuvo un resultado en operaciones positivo, es decir, que por cada unidad monetaria de resultado en operaciones se poseían pocas unidades monetarias de resultado monetario, lo que significa que posee un mayor resultado en operaciones, que ganancia monetaria.

No obstante, para el Año 2 la empresa obtuvo una pérdida tanto en operaciones como neta, debido a que se produjo una disminución en los valores reexpresados de las ventas netas, que ocasionó la disminución de la utilidad bruta y neta, reflejándose una pérdida neta del ejercicio. A pesar de ello, para ese año se obtuvo una ganancia monetaria; concluyéndose que, en lo que respecta al resultado monetario vs. utilidad operacional y neta para el Año 2, la situación de la empresa fue desfavorable, pues lo ideal es tener ganancia producto de las operaciones propias del negocio y no proveniente de una variable macroeconómica como lo es la inflación.

Como conclusión general, los indicadores financieros a valores constantes del estado de situación financiera, tales como: exposición monetaria, cobertura en inflación, cobertura neta en inflación, cobertura del patrimonio y cobertura con respecto a terceros; y los del estado de resultados como: relación pasivo no monetario vs. Patrimonio, relación resultado monetario vs. ventas netas, relación resultado monetario vs. margen bruto, relación resultado monetario vs. resultado en operaciones y relación de resultado monetario vs. resultado neto; también deben aplicarse, al igual que los indicadores a

valores corrientes, a fin de contar con datos reales en entornos inflacionarios, que faciliten el proceso de toma de decisiones.

Referencias Bibliográficas

- Blanco Adolfo. (1982). *Dirigir con inflación. Efectos, cuantificación y decisiones*. Ediciones Deusto S.A. España. 239 páginas
- Catácora, F. (2000). *Reexpresión de estados financieros*. Caracas: McGraw-Hill.
- Chillida Carmelo (2005). *Análisis e interpretación de Balances*. Ediciones de la biblioteca EBUC. Segunda edición. Venezuela. 376 páginas.
- De La Hoz, B. (2021). Indicadores para el análisis de los estados financieros reexpresados por efectos inflacionarios. *Revista Mundo Financiero*, 2(3), 52-76. Recuperado a partir de <https://mundofinanciero.indec sar.org/revista/index.php/munfin/article/view/22>
- De La Hoz, B.; De La Hoz A. (2017). Indicadores en inflación del estado de situación financiera y del estado de resultados: tipologías y diferencias. *Revista Venezolana de Ciencias Administrativas* Año 2 N° 1 / Julio - diciembre 2017. Universidad Nacional Experimental Rafael María Baralt
- De La Hoz, B.; Uzcátegui, S.; Borges, J.; Velazco, A. (2008). La inflación como factor distorsionante de la información financiera. *Revista Venezolana de Gerencia*, 13(44), octubre-diciembre, 2008, pp. 556-572 Venezuela. Recuperado a partir de <https://www.redalyc.org/pdf/290/29004404.pdf>
- Fernández Jesús (2002). *Reexpresión de Estados Financieros en Venezuela. Enfoque Práctico*. Abril 2002. La Editorial Maracaibo, S.A. Venezuela
- International Accounting Standards Committee Foundation (2001). *Marco conceptual para la Preparación y Presentación de los Estados Financieros* (NIC 29).
- International Accounting Standards Committee Foundation (2005). *Norma Internacional de Contabilidad N°29* (NIC 29).
- Van Horne (2002). *Fundamentos de la administración financiera*. Mexico: Pearson Educación.