

EFECTOS DE LA INFLACION SOBRE LOS ESTADOS FINANCIEROS

Por: ALVARO GOMEZ ORTIZ

El proceso inflacionario produce distorsiones sobre la apreciación de la realidad económica, financiera y contable.

Si esas falacias no se ajustan o regularizan por métodos técnicos que ya han sido desarrollados por la teoría económica, estadística y contable, se llega a la presentación financiera y fiscal de resultados nominales y de incrementos patrimoniales nominales, que no son reales y que inducen a repartir Dividendos y a pagar impuestos sobre utilidades que no existen y que en consecuencia, propician la descapitalización, el endeudamiento y la quiebra de las empresas que basan sus decisiones administrativas y financieras en esa "Contabilidad-espejismo".

Los efectos de un proceso inflacionario no corregidos contablemente inciden sobre los siguientes aspectos de los estados financieros:

1. Sobre los **ACTIVOS**, que figuran registrados en los libros por su valor histórico menos la depreciación acumulada por los métodos convencionales. Este "valor en libros" ni es representativo del verdadero valor de los activos en la fecha del balance ni representa tampoco la verdadera cuota de depreciación o de amortización que debiera causarse al enfocar las valorizaciones a precios corrientes.

Por otra parte, y dada la existencia de una estructura tributaria que realmente no tiene en cuenta los efectos de la inflación ni permite ajustarlos técnicamente con herramientas institucionalizadas, el empresario procura mantener el valor de los activos en el mínimo, asentando únicamente las valorizaciones de naturaleza forzosa y esto resulta en niveles de endeudamiento más altos que los verdaderos, falseándose de esta manera la medida de la real capacidad de endeudamiento de las empresas.

Se requiere establecer procedimientos que permitan hacer los ajustes sin las consecuencias fiscales confiscatorias derivadas de los impuestos a la inflación, consagrados en la actual estructura tributaria.

2. Sobre las **UTILIDADES**, que van a resultar infladas en una economía de precios cambiantes en alza ya que al determinar el costo de las mercancías o de la producción vendida se suman un inventario inicial y un inventario final que no están expresados en igual unidad monetaria de medida equivalente. El inventario inicial está expresado en pesos de Dic. 31 o en pesos promedio del año anterior mientras que el inventario final puede estar expresado en pesos de Dic. 31 del año siguiente o en pesos promedio del mismo año. Igual distorsión afecta las cifras de ventas, compras, fletes y otros gastos.

De todos modos, las utilidades así determinadas son superiores a las reales y pueden inducir a repartir no utilidades sino el patrimonio y a pagar con Patrimonio una parte de los impuestos sobre ellas calculados.

3. Sobre el **PATRIMONIO**, que se ve afectado por un proceso de descapitalización en valor real al distribuir utilidades que no existen y al pagar como impuestos fondos que económicamente se requieren para la reposición real de los activos si se piensa responder a circunstancias económicas de expansión.

Como puede apreciarse la situación contable irreal conduce a una posición financiera insana y a una situación fiscal agobiante, que en un ambiente económico recesivo genera resultados desastrosos como son el desánimo empresarial, la liquidación o quiebra de las empresas, la fuga del capital, y en consecuencia mayor desempleo, más recesión y el deterioro absoluto de la situación social.

Es urgente que el Estado tome conciencia de la relación de causa y efecto entre los factores arriba señalados y se interese en crear mecanismos técnicos que devuelvan la representatividad y la comparabilidad a los estados financieros y en general a la información contable.

PLANEACION ESTRATEGICA A LARGO PLAZO

Por: ROBERTO PINTO SERRANO

Entendiendo por Planeación, el curso de acción predeterminado que abarca un período limitado y destinado a cumplir una serie específica de objetivos dentro de un ambiente predecible, todos los gerentes o directores de una empresa se dedican, de una forma u otra, a corto o largo plazo, al desarrollo de este proceso con el fin lógico de lograr que en el futuro sus metas se traduzcan en resultados concretos y medibles.

En décadas recientes estos gerentes se han dedicado cada vez con mayor interés en el establecimiento de programas de largo plazo que especifiquen la estrategia en pos de lograr los objetivos generales de la Empresa. Estos programas deben abarcar a la empresa en su totalidad y apuntar hacia objetivos generales, lo que contrasta con la planeación táctica que acepta los objetivos como dados, se limita a las secciones más pequeñas de la empresa y, muy frecuentemente, se presenta una subutilización total de los recursos de ella.

Es indudable que la administración que establezca un plan global de largo plazo contará con una poderosa herramienta que evitará que su empresa marche a la deriva de las circunstancias ambientales tanto internas como externas.

Para el desarrollo de un plan de estrategia empresarial de largo plazo todos coinciden en que el punto de arranque es la determinación del tipo de actividad en que la empresa se ocupa o piensa ocuparse: productos, clases de clientes y zona geográfica por cubrir.

El siguiente paso consiste en hacer detallado análisis de los recursos necesarios para el cumplimiento de los objetivos fundamentales: humanos, físicos y financieros. Estos recursos deben ser estudiados profundamente con el fin de lograr un perfil de competencia. Este análisis que permite el conocimiento total de los recursos y la competencia, podría llevar en un futuro a que la empresa modifique el tipo

de negocio que está practicando actualmente.

Los programas estratégicos de largo plazo se desarrollan en las áreas fundamentales de la empresa. La figura (1) muestra claramente como se inicia con un inventario o análisis de las fuerzas presentes para pasar luego a una reconsideración de objetivo de largo plazo. La imagen de largo plazo se convierte en objetivos operacionales específicos con un anexo de importantes programas de recursos.

En el Area de comercialización, por ejemplo, se tomarán decisiones tales como: Mezcla de productos, promoción de ventas, publicidad y fijación de precios. En producción se analizará: Sistemas de fabricación, Cambios de tecnología, flexibilidad de los recursos actuales y niveles de existencias; así mismo, la investigación estará encaminada a la determinación del producto que la empresa estará en capacidad de ofrecer en el futuro.

En cuanto al recurso humano será necesario estudiar y programar: Destrezas técnicas necesarias, estado del banco de personal especializado y cambios en las relaciones de autoridad. Existe la tendencia a una reducción de las relaciones de tipo coercitivo y autocrático incrementándose, naturalmente, el sentido de participación y una mayor intervención de personas y grupos. Estos cambios en el manejo de los recursos humanos no se logran de un día para otro.

Todos los programas anteriores requieren de financiación y es por lo tanto indispensable la planeación de utilidades, la no distribución de las mismas y el desarrollo de recursos a corto y largo plazo.

Finalmente, debe desarrollarse la planeación administrativa de tal forma que se visualice la nueva estructura orgánica de la empresa, y un sistema de control que permita establecer permanentemente si los resultados que se logran se ajustan parcial o totalmente a lo planeado.

FIGURA 1. SECUENCIA DE LA PLANEACION ESTRATEGICA A

