

Indicadores para el análisis de los estados financieros reexpresados por efectos inflacionarios

Indicators for the analysis of inflationary financial statements

Betty Auxiliadora De La Hoz Suárez¹
<https://orcid.org/0000-0002-5800-9775>
Grupo INDECSAR
editorial@indecscar.org

Recibido: 22/04/2021

Aceptado: 29/05/2021

Publicado: 30/06/2021

Resumen

La inflación es un fenómeno que altera la información financiera. El propósito de este artículo es analizar los indicadores en inflación utilizados para el análisis de los estados financieros reexpresados. Se realizó una investigación descriptiva documental para conocer y analizar la gama de indicadores en inflación que existen y pueden aplicarse a partir de estados financieros que ya están ajustados debido a los efectos inflacionarios; y luego se presentan ejemplos con cifras hipotéticas donde se calculan indicadores en inflación a fin de conocer la interpretación que debe darse a cada uno de ellos. Se fundamenta en las teorías de la NIC 29 y de Catácora (2000). Los resultados indican que, para calcular los indicadores en inflación, los estados financieros ya deben estar reexpresados y es fundamental separar los activos y pasivos monetarios de los no monetarios, conocer el monto del patrimonio compuesto por partidas no monetarias y del resultado monetario del ejercicio, que puede ser ganancia o pérdida monetaria. Además, a la hora del cálculo, es necesario contar con el total de ingresos netos, de margen bruto, de resultado operacional y resultado neto obtenidos al final del ejercicio económico. Se concluye que, cuando una entidad presenta cifras en economías inflacionarias, el análisis e interpretación debe ser elaborado con base a cifras reexpresadas, para que tenga validez desde el punto de vista económico y financiero. Además, existen indicadores en inflación aplicables al estado de situación financiera y otros derivados del estado de resultados; ambos permiten conocer la situación económica-financiera de una entidad en épocas inflacionarias a fin de tomar decisiones acertadas.

Palabras Clave: Reexpresión de Estados financieros, Inflación, Indicadores, Resultado Monetario, NIC-29

Abstract

Inflation is a phenomenon that alters financial information. The purpose of this article is to analyze the inflation indicators used for the analysis of the restated financial statements. A documentary descriptive research was carried out to know and analyze the range of inflation indicators that exist and can be applied from financial statements that are already adjusted due to inflationary effects; and then we present examples with hypothetical figures where inflation indicators are calculated in order to know the interpretation that should be given to each of them. It is based on the theories of IAS 29 and Catácora (2000). The results indicate that, to calculate the inflation indicators, the financial statements must already be restated and it is essential to separate monetary assets and liabilities from non-monetary ones, to know the amount of equity composed of non-monetary items and the monetary result of the year, which can be monetary gain or loss. In addition, total net income, gross margin, operating income and net result at the end of the financial period are required for calculation. It is concluded that, when an entity presents figures in inflationary economies, the analysis and interpretation must be elaborated based on restated figures, in order to be valid from the economic and financial point of view. In addition, there are inflation indicators applicable to the statement of financial position and other derivatives of the income statement; both allow to know the economic-financial situation of an entity in inflationary times in order to make sound decisions.

Key words: Restatement of Financial Statements, Inflation, Indicators, Monetary Result, NIC-29

¹ Magíster en Gerencia de Empresas, Mención Gerencia Financiera. Licenciada en Contaduría Pública. Diplomada en Docencia para la Educación Superior. Docente Universitaria, Investigadora y Articulista Científica. Revisora Externa de Artículos postulados en Revistas Indexadas y de libros. Miembro del Comité Científico de Revistas Indexadas. Directora General y Editora en Jefe de la Revista Mundo Financiero.

Introducción

En economías inflacionarias, cuando se analizan estados financieros, parte del desempeño de una empresa puede ser consecuencia de las decisiones de la administración, pero también de factores externos sobre los cuales una entidad puede tener poco control. Muy específicamente, la inflación hace que las cifras se alteran, oscureciendo el análisis de los resultados. Como la unidad de medida empleada en la contabilidad es el dinero, en épocas de estabilidad económica este permanece constante, pero en épocas inflacionarias se ve afectado, ya que nominalmente permanece igual, pero en lo que respecta al poder adquisitivo, su valor cambia, disminuyendo lenta o sustancialmente, dependiendo de variables macroeconómicas.

De allí, la preocupación de las empresas que realizan sus actividades en ambientes inflacionarios, pues su información financiera no es la real, afectando directamente su gestión empresarial. Al no ser uniforme el instrumento de medición, en este caso el dinero, los acontecimientos pierden significado y las conclusiones que se deriven de los informes financieros, conducen a toma de decisiones erradas.

El análisis financiero, como pilar fundamental de la toma de decisiones empresariales, tiene como objetivo obtener cifras a través de la aplicación de técnicas matemáticas sobre datos suministrados por la contabilidad, los cuales deben ser transformados para su debida interpretación. Sin embargo, esto no es tan sencillo como suena, ya que la inflación puede conducir al analista a deducir valoraciones económicas erróneas. Por lo tanto, en períodos donde la inflación cambia constantemente, hay que tener especial cuidado. Cuando se trabaja con cifras reexpresadas, el analista financiero está en la capacidad de hacer una distinción entre el desempeño atribuible a la inflación y el desempeño bajo control de la administración.

Así pues, la inflación es un fenómeno económico que conduce al replanteamiento de nuevos enfoques para la presentación de la información financiera. Por lo tanto, cuando una entidad presente estados financieros en economías inflacionarias, los análisis e interpretaciones de informes, deberán ser elaborados con base a cifras correspondientes a moneda de un mismo poder adquisitivo, es decir, reexpresadas.

En consecuencia, el proceso de análisis financiero se fundamenta en la aplicación de herramientas que se aplican a los estados financieros, con el propósito de obtener medidas y relaciones cuantitativas que muestren el comportamiento de la empresa a una fecha determinada. Las técnicas de análisis financiero dotan a la gerencia de indicadores y otras herramientas que permitan realizar un seguimiento permanente a las operaciones empresariales y tomar decisiones acertadas.

La presente investigación es descriptiva documental ya que analiza teóricamente la gama de indicadores en inflación que existen y pueden aplicarse a partir de los estados financieros que ya están ajustados debido a los efectos inflacionarios; específicamente

al estado de situación financiera y al estado de resultados. Luego, se presentan ejemplos donde se calculan índices en inflación a fin de conocer cómo deben interpretarse.

Por lo tanto, se analiza un conjunto de indicadores financieros aplicables al estado de situación financiera y al estado de resultados ya reexpresados o actualizados por efectos de la inflación. Primeramente, se presenta el basamento teórico, conceptualizando términos en inflación requeridos para entender los elementos de cada indicador, tales como: partidas monetarias, partidas no monetarias, posición monetaria, resultado monetario del ejercicio, entre otros.

Luego, se presenta el análisis de los indicadores en inflación, el cual inicia con el cálculo de cada uno de ellos, tomando como base cifras hipotéticas, intencionalmente manipuladas solo para efectos de esta investigación. Los resultados arrojados en los índices son analizados, interpretados y discutidos, comparándolos con las bases teóricas. Por último, se procede a presentar a explicar diversas situaciones que pueden presentarse al aplicar los indicadores del estado de resultados, en cuanto a si existe ganancia o pérdida monetaria, y utilidad o pérdida bruta, operacional o neta. Esto, debido a que la interpretación varía dependiendo del tipo de resultado obtenido al finalizar el período económico.

Inflación

Según Catácora, (2000), la inflación es el incremento porcentual de los precios de una cesta de bienes y servicios representativa de una economía, entre dos períodos determinados. Es un fenómeno económico que genera como consecuencia la pérdida del poder adquisitivo de la moneda o del signo monetario representativo de una economía. También lo define como la desvalorización monetaria, que obliga necesariamente a la búsqueda de nuevos esquemas teóricos para el reporte de información de las cifras de una entidad. Adicionalmente, Fernández (2002) define la inflación como un fenómeno de alza pronunciada, continua, generalizada y desordenada de los precios de bienes y servicios, que trae como consecuencia una pérdida del poder adquisitivo de la unidad monetaria del país.

Por otra parte, Hernández de la Portilla (1984) para definir inflación, hace referencia a la expresión Inflación de los precios y lo conceptualiza como el incremento general en el nivel de éstos en un país, en el largo plazo. Sin embargo, su aumento inicial es el reflejo de presiones inflacionarias en el corto plazo. Dicha expresión equivale a otras más: aumento en el costo de la vida, *pérdida del* poder adquisitivo monetario, entre otras. Al hablar de inflación de precios debe hacerse referencia precisa del país o región geográfica donde este fenómeno se presenta.

Además de lo expuesto anteriormente, Guerra (2008), menciona que los procesos

inflacionarios pueden venir causados por la excesiva creación de dinero por parte de las autoridades monetarias del país. En estos casos el dinero crece más de prisa que los bienes y servicios suministrados por la economía, causando subidas en todos los precios. Esta creación excesiva de dinero suele estar motivada, a su vez, por la necesidad de los estados de financiar sus déficits públicos.

En contraste, Catácora (2000) define la inflación como un fenómeno económico que lleva a la pérdida del poder adquisitivo de la moneda y que obliga necesariamente a la búsqueda de nuevos esquemas teóricos para el reporte de información de las cifras de una entidad, es decir, reformular los tratamientos que tendrá la información financiera para su análisis e interpretación. Pero, Fernández (2002), la considera como el incremento que experimentan los precios en una economía en un tiempo determinado, de manera sostenida y prolongada, la cual conlleva a la baja del poder adquisitivo, aspecto último en el cual ambos autores coinciden.

Puede notarse que Hernández de la Portilla (1984) no la define como Inflación, sino como Inflación de los precios para hacer referencia al incremento general en el nivel de precios, al aumento en el costo de la vida y a la pérdida del poder adquisitivo monetario de un país, en el largo plazo. Por último, Guerra (2008) le da un enfoque más hacia lo público, cuando dice que la inflación puede venir causada por la creación excesiva de dinero principalmente motivada, por la necesidad de los estados de financiar sus déficits públicos.

En resumidas cuentas, puede decirse que la inflación es la pérdida del poder adquisitivo de la moneda, que se da cuando hay exceso de dinero circulando ante una situación de bienes escasos. Pudiera afirmarse incluso, que la inflación es producto de la especulación ya que cuando un producto escasea el comerciante eleva su precio para compensar sus ganancias en los períodos en que deje de distribuir los bienes o de prestar el servicio.

Reexpresión de estados financieros

El término reexpresar no es común en el léxico español, sino que más bien es un término netamente contable y financiero que significa convertir una moneda antigua a una moneda nueva. En el lenguaje común, expresar significa manifestar o exteriorizar algo; pero si se le agrega el prefijo *Re* el significado de esta palabra cambia ya que *Re* significa otra vez, vuelta o repetición de una acción. De tal manera que, Yanes (1993), explica que reexpresar significa volver a expresar algo o manifestarlo de una manera diferente.

Según el diccionario de economía, administración, finanzas y marketing Eco-finanzas (2007), la reexpresión de estados financieros es un término utilizado sólo en el área de la contabilidad financiera y auditoría, y lo define como el proceso contable mediante el

cual se reconoce el incremento de precios en la revaluación de los activos de una empresa. Es por ello que Catácora (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 que ajustan las diferentes partidas de los estados financieros tanto monetarias como no monetarias.

De acuerdo a la NIC 29 no resulta útil, en economías con hiperinflación, presentar los resultados de las operaciones y la situación financiera en la moneda local, sin someterlos a un proceso de reexpresión. En este tipo de economías, la unidad monetaria pierde poder de compra a un ritmo tal, que resulta equívoca cualquier comparación entre las cifras procedentes de transacciones y otros acontecimientos ocurridos en diferentes momentos del tiempo, incluso dentro de un mismo periodo contable.

De las definiciones expuestas anteriormente se extrae un punto en común: reexpresar es un término netamente contable y financiero que significa volver a expresar algo o manifestarlo de una manera diferente. Por lo tanto, al reexpresar se busca encontrar la más real expresión del patrimonio y los resultados de la gestión del negocio de una entidad, homogeneizando todos los rubros del estado de situación financiera y del estado de resultados a moneda actual o de cierre. Es importante agregar que en todo estado financiero hay unas partidas monetarias que se expresan en unidades monetarias físicas por lo que en un entorno inflacionario se modifica su valor adquisitivo, y hay otras partidas no monetarias que su valor varía más o menos parecido a la inflación. La reexpresión pretende adecuar las cifras para conocer los valores reales en el proceso de toma de decisiones.

Partidas Monetarias y no monetarias

Para realizar el análisis de estados financieros reexpresados, mediante el uso de indicadores en inflación, se deben clasificar las partidas de los estados financieros en monetarias y no monetarias. Fernández (2002), expresa que el análisis de los estados financieros consiste básicamente en revaluar todas las cuentas que los componen, a moneda del mismo poder adquisitivo, por lo general, moneda del final del período contable y así evitar agregar monedas de diferente poder adquisitivo. Para realizar dichos ajustes, se debe distinguir entre cuentas monetarias y no monetarias.

Según Fernández (2002), las partidas monetarias son todas aquellas que no están protegidas contra los efectos de la inflación, ya que sus valores nominales son constantes, salvo que estén sujetos a reajuste por contrato o decreto. Y define las partidas no monetarias como aquellas que están protegidas contra los efectos de la inflación y están expresadas normalmente en distintas unidades de moneda.

En este mismo sentido, Catácora (2000) señala que las partidas monetarias son aquellas que pierden su valor en economías que presentan una alta tasa de inflación. Por el contrario, las partidas no monetarias son todas aquellas partidas que aumentan su valor en épocas de inflación sostenida y que no expresan un valor fijo en términos de la unidad monetaria.

Por su parte, Indacochea (1992) explica que existen activos y pasivos que representan valores en moneda corriente a la fecha de los estados contables; hay una coincidencia entre el valor monetario asignado en la contabilidad y su valor económico o intrínseco. Por estar expresados en moneda corriente, a estos rubros se les llama monetarios. Pero, hay otros activos y pasivos que representan una cantidad de dinero invertido u obtenido en un momento anterior a la fecha del estado contable. Su valor histórico, asignado por la contabilidad tradicional, difiere de su valor monetario actual o real. A estos rubros, que no están expresados en moneda corriente, se les llama no monetarios. Los activos y pasivos monetarios van perdiendo valor económico y originan ganancias y pérdidas por exposición a la inflación. No sucede lo mismo con los no monetarios, que mantienen su valor económico a través del tiempo.

Por otro lado, la DPC-10, derogada actualmente, define las partidas monetarias como aquellas que no se encuentran protegidas contra los efectos de la inflación, debido a que su valor nominal es constante, las cuales se encuentran formadas por dinero o derechos y obligaciones en dinero expresadas en unidades monetarias independientes de las fluctuaciones en el nivel general de precios. La DPC-10 agrega que las partidas no monetarias provenientes de las cuentas de resultado surgen de la asignación entre periodos de activos y pasivos no monetarios como por ejemplo, el consumo de existencias en el costo de ventas, la depreciación de un activo fijo. Cabe señalar que las partidas no monetarias a pesar que también se analizan, estas se encuentran protegidas contra los efectos de la inflación.

Tomando en cuenta lo expuesto por Fernández (2002), Catácora (2000), Indacochea (1992) y la DPC-10, con respecto a las partidas monetarias, existen semejanzas al hablar de que dichas partidas no están protegidas contra los efectos de la inflación y tienen un valor constante, es decir, a medida que pasa el tiempo su valor es el mismo, pero representan menos dinero, como por ejemplo el efectivo, las cuentas por cobrar y las cuentas por pagar. Lo mismo sucede con lo definido por todos los autores ya mencionados en relación con las partidas no monetarias, quienes coinciden en que tales partidas están protegidas contra los efectos de la inflación y que no expresan un valor fijo en términos de unidad monetaria. Sin embargo, puede notarse que la DPC-10 no da una definición como tal de las partidas no monetarias, entendiéndose entonces, que son lo contrario a las monetarias.

En síntesis, las partidas monetarias son aquellas que al cierre de un período determinado están expresadas a los niveles de poder adquisitivo de la moneda en ese momento y, por

lo tanto, con el transcurso del tiempo, pierden su valor. A su vez, las partidas no monetarias son partidas que en épocas inflacionarias aumentan su valor y no expresan un valor fijo en términos de la unidad utilizada como signo monetario de la economía donde se desarrolla la entidad.

En este mismo orden de ideas, es importante mencionar que Catácora (2000) establece unas reglas básicas para la correspondiente clasificación de las partidas en monetarias y no monetarias:

- Todas aquellas partidas cuyo valor nominal es constante se consideran monetarias.
- Las partidas cuyo valor nominal difiere con respecto a su verdadero valor, se consideran no monetarias.
- Las partidas que se deriven de partidas no monetarias, se tratan como no monetarias.
- Las partidas del activo, deben ser analizadas una a una para determinar su clasificación en monetaria o no monetaria para efectos del ajuste.
- Por lo general, la mayoría de las partidas del pasivo son de naturaleza monetaria, una excepción son los créditos diferidos.
- Las partidas del patrimonio por lo general 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 demás son monetarias.

Resultado Monetario del Ejercicio (REME)

Según Fernández (2002), el Resultado Monetario del Ejercicio (REME) es la diferencia entre la posición monetaria neta estimada o reexpresada y la posición neta histórica al cierre del periodo. La posición neta estimada es la posición monetaria al principio del periodo, actualizada por la multiplicación del IPC del periodo, más o menos los aumentos o disminuciones en las partidas que afectan la posición monetaria, actualizadas por la variación del IPC que corresponda.

Por otro lado, Chillida (2005), dice que la obtención de ganancia o pérdida monetaria resultante de los activos y pasivos monetarios propiedad de la empresa 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 (REME) de ganancia o pérdida en la capacidad adquisitiva.

Estas pérdidas o ganancias, por la posición monetaria neta, según la NIC 29, pueden ser determinadas como la suma algebraica, esto es considerando el signo de las cantidades, de todos los ajustes efectuados para la reexpresión de las partidas correspondientes a los activos no monetarios, patrimonio neto, estado de resultados y las correcciones de los activos y obligaciones indexados. Esta pérdida o ganancia puede estimarse también aplicando el cambio en el índice general de precios a la media ponderada, para el periodo, de la diferencia entre activos y pasivos monetarios.

Ambos autores, Fernández (2002) y Chillida (2005) coinciden en que para obtener el resultado monetario del ejercicio se necesitan dos tipos de posiciones monetarias, la neta estimada o reexpresada y la neta al cierre o histórica. Al restar ambas posiciones monetarias se obtiene el resultado monetario del ejercicio que puede ser una ganancia o una pérdida monetaria al final del ejercicio económico. Sin embargo, la NIC 29 presenta otra metodología de cálculo, que a la larga conlleva al mismo resultado. Cabe mencionar que cuando la NIC 29 hace referencia a una operación algebraica, puede inferirse que se refiere a la determinación de uno de los elementos que intervienen en el resultado final del REME, en este caso, a la posición monetaria neta estimada. La mencionada norma nunca dice que la suma algebraica es entre la posición monetaria histórica y la posición monetaria estimada.

Adicional a lo anteriormente expuesto, Chillida (2005) dice que la posición monetaria activa neta puede generar pérdidas que disminuyen la utilidad reexpresada, pero cuando la posición monetaria es pasiva, el resultado monetario puede ser una ganancia que aumenta dicha utilidad o reduce una posible pérdida dentro de un determinado periodo.

Así mismo, Romero-Muci (2005) explica que la posición monetaria neta positiva o activa produce pérdidas y que la posición monetaria neta negativa o pasiva produce ganancias. Agrega, además, que cualquier operación entre una cuenta monetaria y otra de la misma especie, incluso entre una monetaria y una no monetaria, produce una modificación de la posición monetaria neta y, por lo tanto, variaciones en los resultados monetarios. Por el contrario, las operaciones entre cuentas no monetarias no tienen incidencia en la posición monetaria.

De igual forma, Vives (2003) afirma que, en inflación, la empresa gana en su pasivo monetario y pierde en su activo monetario; lo que da lugar a una ganancia o pérdida monetaria por tenencia de activos y pasivos expresados en valor nominal, que será una ganancia cuando la empresa sea un deudor neto, es decir, cuando su pasivo monetario sea superior a su activo monetario.

En relación a lo ya expuesto, la NIC 29 explica que, en un periodo de inflación, toda entidad que mantenga un exceso de activos monetarios sobre pasivos monetarios, perderá poder adquisitivo, y toda entidad que mantenga un exceso de pasivos monetarios

sobre activos monetarios, ganará poder adquisitivo, siempre que tales partidas no se encuentren sujetas a un índice de precios.

A este respecto, Chillida (2005), Romero-Muci (2005), Vives (2003) y la NIC 29, coinciden en que, en economías inflacionarias, cuando existen más pasivos monetarios que activos monetarios se gana poder adquisitivo, mientras que, si se da el caso contrario, es decir, más activos monetarios que pasivos monetarios, se pierde poder adquisitivo; esto es lo que da lugar a la ganancia o pérdida monetaria del ejercicio.

Por otra parte, la NIC 29 agrega que la pérdida o ganancia por posición monetaria neta será incluida en la ganancia neta del periodo. El ajuste efectuado en los activos y obligaciones indexados, se compensará con la pérdida o ganancia en la posición monetaria neta. Otras partidas del estado de resultados, tales como los ingresos y gastos financieros, así como las diferencias de cambio en moneda extranjera, relacionadas con los fondos prestados o tomados en préstamo, estarán también asociadas con la posición monetaria neta. Aunque tales partidas se suelen colocar por separado, puede ser útil agruparlas con las pérdidas o ganancias por la posición monetaria neta, a efectos de su presentación en la cuenta de resultados.

En concordancia con la NIC 29, la DPC-10 dice que la ganancia o pérdida monetaria resultante del mantenimiento de la posición monetaria neta durante el ejercicio forma parte del resultado neto y debe revelarse en una sola línea, pero agrupada, dentro del concepto de costo o beneficio integral de financiamiento, conjuntamente con los intereses no capitalizables y con las diferencias en cambio. Los ajustes a los activos y pasivos monetarios vinculados mediante un convenio de cláusulas de reajustabilidad deben también agruparse como costo o beneficio integral de financiamiento.

En síntesis, para efectos de presentación, la pérdida o ganancia por la posición monetaria neta deberá incluirse en la ganancia neta del periodo y el ajuste efectuado en los activos y obligaciones indexados, deberá ser compensado con la ganancia o pérdida en la posición monetaria neta.

Indicadores en inflación

Un indicador es un índice que muestra la variación de una magnitud a lo largo del tiempo, tomándose como base el valor inicial. Consta de un numerador y un denominador que al dividirlos relacionan dos variables de carácter totalmente diferente y cuyo resultado mide la cantidad o incluso la incidencia de una cosa con respecto a la otra. El punto de partida para el análisis del resultado obtenido es la unidad, y será favorable o desfavorable dependiendo la naturaleza de las variables medidas.

Blanco (1982), indica que en una economía inflacionaria no es significativa la comparación mediante indicadores derivados de estados financieros históricos, por la

heterogeneidad que comporta las diferencias de poder adquisitivo de la unidad monetaria a lo largo del tiempo. Por lo tanto, para una aplicación válida en un entorno inflacionario, han de calcularse los indicadores sobre cifras reexpresadas a partir de estados financieros que proporciona la contabilidad ajustada por inflación.

Según Catácora (2000), los indicadores en inflación miden el efecto que tiene la inflación sobre la información financiera de una entidad. La contabilidad tradicional basa sus análisis sobre las cifras históricas o comparando las cifras históricas con las reexpresadas, lo cual estaría en algo errado ya que no posee un fundamento teórico que sea sustentable, es por ello que se presentan indicadores en inflación para el estudio correcto de los efectos inflacionarios en la toma de decisiones.

Catácora (2000), divide en dos grandes grupos los indicadores en inflación como son: Indicadores relacionados con el balance general y los indicadores relacionados con el estado de resultados. Se puede afirmar que, los indicadores en inflación son relativamente conocidos por los usuarios, es por ello que se presenta esta investigación demostrar que si se aplican, sirven de complemento a los indicadores financieros, donde su combinación sirve de ayuda para la toma de decisiones.

Indicadores relacionados con el Estado de Situación Financiera

Según Catácora (2000), los indicadores relacionados con el estado de situación financiera son todos aquellos que utilizan las cuentas del balance general como por ejemplo el efectivo, las cuentas por cobrar y por pagar, pasivos a corto plazo a largo plazo, etc., para luego conocer la situación financiera de la empresa con respecto a terceros. A continuación, se explican dichos indicadores de acuerdo a Catácora (2000):

Exposición monetaria: Es aquel que refleja la exposición monetaria que tiene la empresa en periodos de inflación, el cual se calcula dividiendo los activos monetarios entre los pasivos monetarios.

Cobertura en inflación: Es el índice que refleja la cobertura que tiene la empresa para protegerse de los efectos de la inflación. Todo índice de este tipo mayor a la unidad es favorable por cuanto los activos no monetarios son mayores que los activos monetarios y se calcula dividiendo activos no monetarios entre activos monetarios.

Cobertura neta en inflación: Es aquella que mide la exposición neta que tiene una entidad para protegerse de los efectos de la inflación. Este indicador se calcula dividiendo la Posición monetaria neta estimada entre las partidas no monetarias netas (sin partidas de patrimonio).

Cobertura del patrimonio: Es aquel indicador que mide la cobertura que tienen las partidas del patrimonio en activos que se protegen contra la inflación. El cual se calcula dividiendo

los activos no monetarios y el patrimonio. Este índice es favorable cuando, el resultado sea igual o sobrepase la unidad.

Cobertura con respecto a terceros: Es el indicador que se encarga de medir la cobertura por inflación que tiene la entidad con respecto a la obligación que se tiene con terceros que se protegen de la inflación. Es importante tomar en cuenta, que este índice es solamente aplicable para empresas que tengan montos altos en las partidas no monetarias.

Relación pasivo no monetario vs. Patrimonio: Es aquel que mide el porcentaje de la participación de terceros que se protegen por la inflación con respecto al patrimonio de la empresa. Este índice no es aplicable a todo tipo de empresas, solo en aquellas que realizan sus ingresos por la vía inicial de registrar un ingreso de manera anticipada.

Deterioro del capital: Este indicador mide las veces que se ha deteriorado el capital social de la entidad por efectos de la inflación y que debería estar representado al menos en los activos que se protegen contra la inflación para conservar el capital aportado. Este índice es favorable cuando el resultado es mayor o igual a unidad.

Indicadores aplicados al estado de resultados

Según Catácora (2000), los indicadores relacionados con el estado de resultados, son todos aquellos que utilizan las cuentas del estado de resultados como por ejemplo las ventas, los costos de ventas, gastos, así como también, la utilidad o pérdida obtenida en el periodo, los cuales son presentados a continuación:

Relación de resultado monetario vs. ventas netas: Este índice relaciona la ganancia o pérdida monetaria que se refleja en el costo integral de financiamiento y el ingreso neto de que se tiene en un periodo determinado, el mismo se calcula ya que es importante conocer tal porcentaje con el fin de analizar la parte que representa los ingresos netos de la empresa. Para éste tipo de índice es favorable que el resultado monetario del ejercicio esté por debajo de las ventas netas.

Relación de resultado monetario vs. margen bruto: Este indicador relaciona la ganancia o pérdida monetaria vs. El margen bruto que tiene una empresa. Es favorable que éste índice sea menor a la unidad. El mismo se calcula dividiendo el resultado monetario entre el margen bruto.

Relación de resultado monetario vs. resultado en operaciones: Este indicador relaciona la ganancia o pérdida monetaria vs. La utilidad o pérdida en operaciones que tiene una empresa, el mismo se calcula dividiendo el resultado monetario entre el resultado en operaciones.

Relación de resultado monetario vs. resultado neto: Este indicador relaciona la ganancia o pérdida monetaria vs. La utilidad o pérdida neta que tiene una empresa. Es preferible que este índice sea menor a la unidad para que se evidencie la utilidad después de calcular los efectos de la inflación.

Relación de gastos de depreciación y amortización vs. ventas netas: Es el indicador que relaciona los gastos por depreciación y amortización vs. Las ventas netas, el cual es importante para conocer el gasto de depreciación relacionado con las ventas netas en relación directa con el nivel de crecimiento de la inflación. Este índice es favorable cuando el resultado está por debajo de la unidad, lo que indica tomando los efectos de la inflación que los ingresos netos son mayores a los gastos.

Indicadores en inflación: Otras clasificaciones

Vives (2003) clasifica los indicadores en cuatro grupos: indicadores de rentabilidad, financieros, de gestión e inflación, es importante señalar que el autor utiliza las partidas del estado de resultado para realizar los indicadores en inflación, en los cuales sus fórmulas se multiplican por cien (100) y se clasifica en:

Ajustes de inflación sobre Ventas: Mide el porcentaje real entre la utilidad después de impuesto ajustado o reexpresado y la utilidad después de impuesto histórico, en relación a las ventas ajustadas. Se calcula así: $\text{Beneficio después de impuesto ajustado} / \text{Beneficio después de impuesto} / \text{Ventas ajustadas}$

Ajuste Cash Flow sobre Ventas: Mide la relación de la utilidad antes de impuesto ajustada y la amortización ajustada con la utilidad antes de impuesto y la amortización histórica sobre las ventas ajustadas. Para calcular este indicador primero debe sumarse el beneficio antes de impuesto ajustado y la amortización ajustada; luego se suma el beneficio después de impuesto y la amortización. Una vez obtenidos estos dos resultados, se procede a sacar una diferencia y lo que dé se divide entre las ventas ajustadas. A continuación, la fórmula: $(\text{Beneficio antes de impuesto ajustado} + \text{amortización ajustada}) - (\text{Beneficio después de impuesto} + \text{amortización}) / \text{Ventas ajustadas}$.

Nivel de pérdidas monetarias: Para este índice se requiere que durante el período se haya obtenido pérdida monetaria, la cual se dividirá entre el beneficio antes de impuesto. Mide la relación entre las pérdidas monetarias del año con la utilidad antes de impuesto. Su fórmula para el cálculo es: $\text{Pérdida monetaria} / \text{Beneficio antes de impuesto}$.

Adicionalmente, Indacochea (1992), habla de cinco tipos de indicadores financieros: liquidez, endeudamiento, actividad, rentabilidad y ratios en inflación. Dentro de estos últimos, sólo explica dos: la Exposición (Protección) por Inflación Monetaria y la Exposición (Protección) a la Inflación por Tenencia de Activos.

Exposición (Protección) por Inflación Monetaria: Mide el porcentaje de pérdidas netas que permite cubrir las ganancias por exposición a la inflación. Un ratio positivo podría indicar la relación entre pérdidas por exposición a la inflación y utilidades netas, situación que amerita un análisis detallado.

Exposición (Protección) a la Inflación por Tenencia de Activos: Este ratio indica la ganancia o pérdida porcentual por tenencia de activos durante el ejercicio.

Es importante acotar que, para efectos de esta investigación, se ha fijado posición en el autor Catácora (2000), ya que es el único que presenta de forma más amplia los tipos de indicadores en inflación, y debidamente clasificados de acuerdo al estado de situación financiera y el estado de resultados. Además, los indicadores que presenta Catácora (2000) son indicadores en inflación especiales derivados de estados financieros reexpresados, y que consideran en sus fórmulas términos tales como: partidas monetarias, partidas no monetarias, posición monetaria neta, resultado monetario, entre otros; que otros indicadores tradicionales no contemplan.

Análisis de los indicadores en inflación

Para el análisis y la interpretación de los indicadores en inflación, se utilizaron datos hipotéticos intencionalmente manipulados, sólo para efectos de esta investigación. No se trabajó a partir de un estado de situación financiera, un estado de resultados integral y un estado por posición monetaria reales, sino más bien con datos específicos requeridos sólo para el cálculo de los índices. A continuación, se presenta el análisis de los indicadores en inflación relacionados con el estado de situación financiera, todos expresados en unidades monetarias, las cuales se representarán con las siglas UM.

Primeramente, para el cálculo de la exposición monetaria se requiere del monto reexpresado de los activos y pasivos monetarios. Estas cifras se obtienen del estado de situación financiera actualizado por efectos de la inflación y se derivan de la suma de todos los activos monetarios tales como efectivo, cuentas por cobrar, documentos por cobrar, entre otros, de un mismo período; y de la suma de los pasivos monetarios, tales como cuentas por pagar, documentos por pagar, impuestos por pagar, préstamos por pagar, entre otros, del mismo período económico. Al tener ambos montos se procede a dividir. Ejemplo:

Tabla 1. Exposición Monetaria	
Activos Monetarios	150.000,00
Pasivos Monetarios	200.000,00
Exposición Monetaria	0,75

Fuente: De La Hoz (2021)

El resultado de la Tabla N° 1 muestra que por cada UM de pasivo monetario la empresa cuenta con 0,75 UM de activo monetario, lo que significa que la empresa está relativamente poco expuesta a los efectos inflacionarios. Sin embargo, en vista de que el resultado se está aproximando a la unidad, es necesario ver esto con cautela ya que cuando esto sucede indica que una entidad depende de la utilidad que le genera el efecto inflación que de su propia actividad.

Por lo tanto, es conveniente que la empresa verifique si en los años posteriores, el índice se acerca cada vez más a la unidad, ya que según Catácora (2000), una exposición monetaria en ascenso es peligrosa si se revierten condiciones económicas de tasas reales negativas, por lo cual el índice no puede verse de forma aislada, sino relacionado con otros factores de la economía y con elementos particulares de la actividad de una entidad.

Con respecto a la cobertura en inflación, se necesita para su cálculo el total reexpresado de activos monetarios y no monetarios. Estos últimos se encuentran en el estado de situación financiera y representan partidas tales como: inventarios, propiedad, planta y equipos, entre otros. Una vez obtenidas las dos cifras, se procede a dividir las. Ejemplo:

Tabla 2. Cobertura en inflación	
Activos no Monetarios	285.000,00
Activos Monetarios	200.000,00
Cobertura en inflación	1,43

Fuente: De La Hoz (2021)

Este indicador muestra que, por cada UM de activo monetario, la empresa cuenta con 1,43 UM de activo no monetario. Como puede verse en la Tabla N° 2, el monto de activos no monetarios supera al del activo monetario, y en economías inflacionarias esto es bueno, pues, entre más activos monetarios haya, mejor protegida estará la empresa ante los efectos de la inflación. En una situación como esta, Catácora (2000) explica que si un analista requiere algún parámetro de comparación, la unidad nuevamente es un número de referencia. En principio, todo índice mayor a la unidad es favorable, y como los activos protegidos contra la inflación son mayores a los que no están protegidos; se puede decir que la empresa está cubierta ante efectos inflacionarios.

Indacochea (1992), confirma este hecho cuando menciona que la protección de una empresa ante la inflación aumenta cuanto mayor sea la inversión del capital en partidas no monetarias. Estas partidas representan bienes que modifican su precio ante la pérdida del poder adquisitivo de la moneda. Una empresa con altas inversiones en este tipo de bienes, generalmente está protegida contra pérdidas importantes por inflación.

Por otra parte, para calcular la cobertura neta en inflación, es necesario conocer la posición monetaria neta estimada, es decir, la diferencia entre activos y pasivos monetarios, este será el numerador. Las entidades para poder realizar sus operaciones mantienen en la composición de las cuentas de la empresa activos monetarios y pasivos monetarios, estas partidas generan por efecto de la inflación ganancia o pérdida en la estructura financiera de la entidad, mostrada en el Estado de Posición Monetaria y se obtiene al comparar los activos monetarios con los pasivos monetarios.

La posición monetaria neta puede ser activa, pasiva o equilibrada, dependiendo la cantidad de activos y pasivos de tal naturaleza. Es importante saber el tipo de posición monetaria para mantener el signo a la hora de realizar el cálculo; este será positivo si es activa y negativo si es pasiva. Para el cálculo de este indicador, también se necesita como denominador, el neto de partidas no monetarias, sin considerar el patrimonio, es decir, la diferencia entre activos y pasivos no monetarios. Ejemplo:

Tabla 3. Cobertura neta en inflación	
Posición monetaria neta	(50.000,00)
Partidas no monetarias netas	185.000,00
Cobertura neta en inflación	(0,27)

Fuente: De La Hoz (2021)

La Tabla N° 3 muestra un resultado por debajo de la unidad. Significa que por cada UM de partidas no monetarias se tienen 0,27 UM de posición monetaria neta pasiva. Esta situación es la ideal pues en inflación es preferible tener más pasivos monetarios que activos monetarios, ya que se transfiere el efecto de la inflación a terceros; además, los activos no monetarios son mayores a los pasivos de este tipo, en pocas palabras la empresa cuenta con una cobertura en inflación soportada en activos no monetarios. De ser lo contrario, es decir, que la posición monetaria neta sea activa y que haya menos activos no monetarios, el efecto de la inflación es soportado por la empresa.

Según Catácora (2000), este índice requiere un mayor análisis por cuanto su interpretación implica conocer con mayor detalle la composición de cada una de las partidas que forman el balance general desde el punto de vista de su clasificación en monetarias y no monetarias. Esto debido a que el numerador requiere sólo de partidas monetarias y el denominador únicamente de partidas no monetarias de activos y pasivos, por lo que debe clasificarse correctamente.

Dentro de los índices en inflación, se encuentra también la cobertura del patrimonio, la cual resulta de la división entre activos no monetarios tales como inventarios, propiedad, planta y equipo, entre otros y el total de patrimonio, ambos tomados del estado de situación financiera reexpresado. Ejemplo:

Tabla 4. Cobertura del patrimonio	
Activos no Monetarios	285.000,00
Patrimonio	500.000,00
Cobertura del patrimonio	0,57

Fuente: De La Hoz (2021)

El resultado que muestra la Tabla N° 4 se lee de la siguiente manera: por cada UM de patrimonio la empresa posee 0,57 UM de activos no monetarios. Esto debe verse con preocupación ya que se observa poca cobertura en inflación soportada en aquellos activos que sí están protegidos contra los efectos inflacionarios, a saber, los no monetarios. Es importante explicar que a pesar de que ambas partidas utilizadas para el cálculo del indicador son no monetarias, en economías inflacionarias es recomendable que el monto de activos no monetarios supere al del patrimonio. Tal y como lo expresa 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 financiero debe ver la situación presentada en la Tabla N° 4 con mucha precaución, ya que los activos no monetarios deben ser lo suficientemente grandes o amplios como para cubrir las partidas patrimoniales, por lo que se hace necesario solicitar a la empresa la composición de sus partidas no monetarias y calcular los índices de solvencia tradicionales, a fin de encontrar una explicación más acertada de lo sucedido.

Otro indicador a analizar es la cobertura con respecto a terceros, el cual mide la cobertura por inflación que tiene la empresa con respecto a la obligación que se tiene con otras empresas que se protegen de la inflación. Para su cálculo se requiere el monto de activos y pasivos no monetarios, es decir de activos tales como inventarios, propiedad, planta y equipo, entre otros y de pasivos diferidos como: anticipo de clientes, intereses precobrados, alquileres precobrados, seguros precobrados, entre otros. Ejemplo:

Tabla 5. Cobertura con respecto a terceros	
Activos no Monetarios	285.000,00
Pasivos no Monetarios	100.000,00
Cobertura en inflación con respecto a terceros	2,85

Fuente: De La Hoz (2021)

El resultado expresado en la Tabla N° 5 significa que, por cada UM de pasivo no monetario, la empresa cuenta con 2,85 UM de activos no monetarios, notándose claramente la cobertura por inflación que tiene con respecto a la obligación con terceras personas. Según Catácora (2000), este índice sólo es aplicable a aquellas empresas que posean partidas de pasivo diferido, tales como: empresas de suscripción con pagos

adelantados, empresas de televisión, empresas de transporte aéreo, empresas aseguradoras, entre otras.

Por otra parte, para calcular el indicador relación pasivo no monetario versus patrimonio se divide el monto de pasivos no monetarios entre el total de patrimonio. Como ya se mencionó anteriormente, no todas las empresas poseen pasivos no monetarios, por lo tanto, sólo se aplica a aquellas que posean cuentas de ingresos diferidos tales como: anticipo de clientes, intereses precobrados, alquileres precobrados, seguros precobrados, entre otros. Ejemplo:

Tabla 6. Relación pasivo no monetario vs. Patrimonio	
Pasivos no Monetarios	100.000,00
Patrimonio	500.000,00
Relación pasivo no monetario vs. patrimonio	0,20

Fuente: De La Hoz (2021)

La cifra presentada en la Tabla N° 6 muestra que, por cada UM de patrimonio, la empresa tiene 0,20 UM de pasivos no monetarios. Catácora (2000), sugiere que este indicador debe multiplicarse por cien para obtener un resultado en valores relativos, por lo tanto, este resultado significa que la relación de pasivos diferidos que posee la empresa, con respecto a su patrimonio total es del 20%. Esto es favorable ya que la empresa posee un porcentaje bajo de pasivos no monetarios en función a su patrimonio. Como ya se ha explicado, bajo efectos inflacionarios es preferible tener pasivo monetario, por la sencilla razón de que éstos absorben el efecto de la inflación, por lo tanto, el hecho de tener menos pasivos no monetarios le da una ventaja a la empresa.

Es probable que para algunos analistas la situación presentada en la Tabla N° 6 sea desfavorable, por considerar importante que la empresa tenga muchos pasivos no monetarios representados por ingresos diferidos. Quizá piensen que como en economías con alta inflación se pierde rápidamente poder adquisitivo, es preferible tener en mano el dinero lo más pronto posible, incluso antes de entregar mercancías o prestar el servicio. Sin embargo, quienes piensan así están dejando a un lado otros factores implícitos en este tipo de transacciones diferidas, como por ejemplo, el costo de pagar dicha deuda en tiempo futuro, o el no invertir el dinero cobrado por adelantado en el momento oportuno, hasta el punto de obtener una pérdida de poder adquisitivo.

Es importante resaltar que son las partidas no monetarias las que están protegidas por efectos inflacionarios, y aunque este indicador lo conforman dos rubros de esta naturaleza, es necesario que el patrimonio sea mayor que los pasivos no monetarios, ya que cuando la empresa recibe por adelantado efectivo, el cual no está protegido por la inflación, y va a prestar el servicio o entregar una mercancía en períodos posteriores, es probable que el costo por saldar dicha deuda sea superior, y en vez de llegar a percibir

una ganancia, puede que más bien se refleje una pérdida bruta en ventas. Esto se debe a que el dinero que se recibió en el pasado ya ha perdido poder adquisitivo para el momento en que se entrega la mercancía o se presta el servicio.

El último indicador perteneciente al grupo del estado de situación financiera es el deterioro del capital social. Para su cálculo se requiere conocer el monto del capital social y su reajuste. La actualización del capital contable representa el ajuste por repercusión de los cambios en los precios que se tienen que reconocer en la información financiera en economías inflacionarias; está integrado por la actualización de las partidas que forman el capital contable y el exceso o insuficiencia de dicha actualización.

La actualización del capital contable se efectúa a través del método de ajustes por cambios en el nivel de precios, que actualiza el costo histórico del capital contable por precios del poder adquisitivo actual de dinero al aplicar un factor derivado del Índice Nacional de Precios al Consumidor (INPC). Este procedimiento indica que el capital contable se sigue valuando a costo histórico pero actualizado con la pérdida del poder adquisitivo de la moneda medido a través del nivel general de precios. Ejemplo:

Tabla 7. Deterioro del capital social	
Actualización del capital social	650.000,00
Capital social histórico	200.000,00
Deterioro del capital social	3,25

Fuente: De La Hoz (2021)

En la Tabla N° 7 se observa que por cada UM de capital social histórico la empresa tiene una actualización de capital social de 3,25 UM o lo que es lo mismo el capital social durante el período económico se ha deteriorado 3,25 veces. Si el monto del capital social histórico de 200.000 UM se multiplica por el número de veces, es decir, 3,25; da la actualización de capital social de 650.000 UM. Dicho monto deberá presentarse en el estado de situación financiera debajo del rubro de capital social y sumarse al momento de totalizar el patrimonio neto. Cabe acotar que la actualización del capital social no constituye un aumento de capital sino una corrección monetaria al capital social nominal, es decir es una conversión de UM históricas a UM constantes.

Este indicador, según Catácora (2000), mide las veces que se ha deteriorado el capital social de la empresa por efectos de la inflación, el cual debería estar representado al menos en activos que se protejan contra la inflación a fin de conservar el capital aportado. Adicionalmente, es necesario aclarar que, en presencia de una inflación creciente, este indicador debe ir en aumento año tras año, a menos que existan operaciones de reestructuración de la partida de actualización de capital social, que conlleven a una disminución del índice en un período económico determinado.

Con respecto a los indicadores pertenecientes al estado de resultados se encuentra, en primer término, la relación de resultado monetario vs. Ventas netas. Este índice se calcula con el resultado monetario que puede ser ganancia o pérdida monetaria, tomado del estado de resultados, específicamente del rubro costo integral de financiamiento. En segundo lugar, se requiere conocer el monto de las ventas netas, hallado en el estado de resultados integral. Ejemplo:

Tabla 8. Resultado monetario vs. Ventas netas	
Resultado Monetario – Ganancia	920.000,00
Ventas netas	750.000,00
Resultado Monetario vs. Ventas Netas	1,23

Fuente: De La Hoz (2021)

Como puede observarse en la Tabla N° 8, la empresa ejemplo tuvo una ganancia monetaria al final del período económico, la cual supera el monto de sus ingresos netos. El resultado indica que por cada UM de ventas netas la empresa tiene una ganancia monetaria de 1,23 UM. Esta situación es desfavorable por cuanto la ganancia proviene en mayor proporción del efecto producido por la inflación que de su propia actividad económica. Al llevar esta cifra a términos porcentuales, significa que la inflación ha impactado a manera de ganancia monetaria un 123% en las ventas de la empresa.

Ahora bien, suponiendo que, en vez de ganancia monetaria, la empresa tiene una pérdida monetaria de 920.000 UM, de igual forma es desfavorable porque la pérdida monetaria generada por una variable externa supera a los ingresos netos e impacta en un 123%. Catácora (2000) dice que la razón por la cual se calcula este índice es para analizar el porcentaje que representa de los ingresos el resultado monetario en una entidad. Si aumenta indica una mayor importancia de la inflación en la actividad de la empresa.

Continuando con los indicadores aplicables al estado de resultados integral, se procede a analizar el indicador relación de resultado monetario vs. Margen bruto, el cual se calcula dividiendo el resultado monetario del ejercicio, que puede ser ganancia o pérdida monetaria, entre el margen bruto o utilidad bruta en ventas. Ambos montos son tomados del estado de resultados al cierre del ejercicio económico. El margen bruto es el resultado de restar los ingresos netos menos el costo de venta o costo por servicios. Ejemplo:

Tabla 9. Resultado monetario vs. Margen bruto	
Resultado Monetario – Ganancia	920.000,00
Margen bruto	450.000,00
Resultado Monetario vs. Margen Bruto	2,04

Fuente: De La Hoz (2021)

En la Tabla N° 9 se observa una ganancia monetaria que supera el margen bruto de la empresa tomada como ejemplo para el desarrollo de la presente investigación. El resultado se lee así: por cada UM de margen bruto la empresa tiene 2,04 UM de ganancia monetaria. Esto significa que la empresa se encuentra en una situación desfavorable ya que la inflación ha impactado un 204% en la utilidad bruta en ventas de la empresa, es decir, su margen neto depende más, no de su propia actividad, sino de los efectos inflacionarios.

Ahora bien, suponiendo que, en vez de ganancia monetaria, la empresa tiene una pérdida monetaria de 920.000 UM, de igual forma es desfavorable porque la pérdida monetaria generada por una variable externa supera al margen bruto en ventas e impacta en un 204%. Catácora (2000) dice que la razón por la cual se calcula este índice es para relacionar la ganancia o pérdida monetaria y el margen bruto que tiene una entidad en un ejercicio determinado. Al igual que el índice anterior, si aumenta indica una mayor importancia de la inflación en la actividad de la empresa.

Otro de los indicadores aplicables al estado de resultados, es relación de resultado monetario vs. resultado en operaciones. La metodología de cálculo es igual a la de los dos índices anteriores con la diferencia que el denominador es el resultado operacional, el cual se toma del estado de resultados y resulta de la diferencia entre el margen bruto y los gastos operacionales. Ejemplo:

Tabla 10.	
Resultado monetario vs. Resultado en operaciones	
Resultado Monetario – Ganancia	920.000,00
Resultado en operaciones	320.000,00
Resultado Monetario vs. Resultado en operaciones	2,88

Fuente: De La Hoz (2021)

La Tabla N° 10 ejemplifica un caso de ganancia monetaria mayor a la ganancia operacional. Su resultado indica que por cada UM de utilidad en operaciones la empresa tiene 2,88 UM de ganancia monetaria. Esta situación es desfavorable pues claramente se observa que la ganancia proviene en mayor proporción del efecto producido por la inflación que de la propia actividad económica. Al multiplicar esta cifra por 100, la interpretación del indicador muestra que la inflación ha impactado a manera de ganancia monetaria un 288% en el resultado operacional de la empresa.

Igualmente, si el resultado reflejara una pérdida monetaria de 920.000 UM, la situación sigue siendo desfavorable porque la pérdida monetaria generada por una variable externa supera el resultado operacional e impacta en un 288%. Catácora (2000) dice que la razón por la cual se calcula este índice es para relacionar la ganancia o pérdida monetaria y la utilidad o pérdida en operaciones. Por supuesto, si el índice aumenta indica una mayor importancia de la inflación en la actividad de la empresa.

El siguiente indicador es la relación Resultado monetario vs. Resultado neto, calculado con la división de la ganancia o pérdida monetaria entre la utilidad o pérdida neta del ejercicio; ambas tomadas del estado de resultados. El resultado neto proviene de la utilidad operacional más o menos los ingresos y gastos financieros; menos el impuesto sobre la renta, en caso de existir utilidad. Ejemplo:

Tabla 11. Resultado monetario vs. Resultado neto	
Resultado Monetario – Ganancia	920.000,00
Resultado neto	190.000,00
Resultado Monetario vs. Resultado Neto	4,84

Fuente: De La Hoz (2021)

En la Tabla N° 11 se observa que la ganancia monetaria es más alta que la utilidad neta del ejercicio, por lo tanto, la inflación ha impactado a manera de ganancia monetaria un 484% en el resultado neto de la empresa. Esto es desfavorable ya que la ganancia proviene en mayor proporción del efecto producido por la inflación que de la propia actividad económica.

Al igual que en los tres indicadores analizados anteriormente, si el resultado reflejara una pérdida monetaria de 920.000 UM, la situación sigue siendo desfavorable porque la pérdida monetaria generada por una variable externa supera el resultado neto e impacta en un 484%. Catácora (2000) dice que la razón por la cual se calcula este índice es para relacionar la ganancia o pérdida monetaria y la utilidad o pérdida neta del período. Si el índice aumenta indica una mayor importancia de la inflación en la actividad de la empresa.

Es preciso explicar que en los indicadores relación resultado monetario vs. Margen bruto; vs. Resultado en operaciones; y vs. Resultado neto, se realizó el análisis en función a la existencia de utilidad, bien sea bruta, operacional o neta. Sin embargo, cabe la probabilidad de que en el estado de resultados se presenten pérdidas. En tal caso la interpretación de estos tres indicadores cambiaría notablemente.

Por tomar un ejemplo, en cuanto al margen bruto, la lectura sería de la siguiente manera: por cada UM de pérdida bruta en ventas la empresa tiene 2,04 UM de ganancia monetaria. Esto es desfavorable puesto que la empresa no generó un margen neto positivo al momento de realizar sus actividades propias relativas a la generación de ingresos. Más bien, obtuvo una ganancia monetaria, pero producto de los efectos inflacionarios. Lo mismo sucede con los otros dos indicadores, la relación resultado monetario vs. resultado en operaciones; y la relación resultado monetario vs. resultado neto.

Puede incluso existir una situación aún más extrema, que tanto el resultado monetario como el resultado bruto, operacional o neto, sean negativos. En tal caso la situación para

la empresa sigue siendo desfavorable, pero a un grado mayor, puesto que perdió tanto por el efecto inflacionario como por sus actividades propias. Para hacer un análisis más objetivo de esta situación, se debe determinar cuál de las dos pérdidas es mayor; lo ideal es que se haya perdido más por la inflación que por sus operaciones propias; es decir, que la inflación impacte en la pérdida bruta, operacional o neta en un alto porcentaje, para demostrar que la pérdida no se deriva sólo de su ineficiente actividad propia, sino en parte de la influencia de factores externos incontrolables.

Ahora bien, la situación más conveniente para una empresa en materia de resultado monetario, es cuando este se presenta menor a su denominador, el cual puede ser de diferentes tipos: ingresos netos, margen bruto, utilidad operacional o utilidad neta. Si esto es así, significaría que la empresa obtiene ingresos y utilidades gracias a sus actividades propias y no por efectos de la inflación.

Además, como ya se ha venido explicando, entre más bajo sean los resultados de estos indicadores, menor será la importancia de la inflación en la actividad de la empresa, o lo que es lo mismo, el impacto de esta variable externa sobre las operaciones propias de la empresa será bajo. Al respecto, Catácora (2000) explica que en inflación, una regla general es que cualquiera sea la situación, a una empresa lo que le debe interesar es generar resultados positivos por las operaciones propias del negocio y no por situaciones circunstanciales como la inflación.

Como último indicador aplicable al estado de resultados, se tiene la relación de gastos de depreciación y amortización vs. Ventas netas. Para su cálculo se requiere conocer el monto de las depreciaciones y amortizaciones de un período determinado, las cuales forman parte de los gastos operacionales de la empresa, y el total de ingresos netos. Dicha información se obtiene del estado de resultados. Ejemplo:

Tabla 12. Depreciación y Amortización vs. Ventas netas	
Gastos de depreciación y amortización	90.000,00
Ventas netas	750.000,00
Relación depreciación y amortización vs. ventas netas	0,12

Fuente: De La Hoz (2021)

La Tabla N° 12 muestra que por cada UM de ventas netas la empresa tiene un gasto de depreciación y amortización de 0,12 UM, lo cual es favorable para la empresa puesto que dicho gasto representa tan sólo el 12% de los ingresos netos. Al respecto, Catácora (2000) dice que este índice es importante para determinar el gasto por depreciación y amortización que se lleva al estado de resultados y relacionarlo con las ventas, por cuanto existe una relación directa con el nivel de crecimiento de la inflación.

Conclusiones

Desde que se conocen los principios de contabilidad, se ha hecho énfasis en el valor histórico original el cual indica que la contabilidad debe registrar todos los hechos financieros de acuerdo a su costo histórico. Es razonable este principio, sin embargo, en economías inflacionarias su aplicación hace que las operaciones financieras que realizan las empresas u organizaciones, sean expresadas en una unidad monetaria que modifica su poder adquisitivo. Esta situación distorsiona la información que suministran los estados financieros básicos, ya que dan una imagen deformada de la realidad.

De allí se desprende la importancia de reexpresar estados financieros o actualizar sus cifras por efectos de la inflación. De hecho, para que la toma de decisiones sea efectiva, todos los integrantes activos de una empresa, deben comprender el efecto que tiene el ambiente inflacionario sobre sus actividades económicas. Es evidente que la contabilidad histórica en tiempos de inflación fracasa, pues no refleja las condiciones reales, ni determina verazmente los resultados de una empresa.

Es por ello que la normativa internacional de información financiera, debe ser aplicable a los estados financieros principales de las entidades que los elaboran y presentan en la moneda de una economía inflacionaria. No está permitida la presentación de la información exigida en la Norma Internacional de Contabilidad No. 29, como un suplemento a los estados financieros sin reexpresar. Es más, se desaconseja la presentación separada de los estados financieros antes de su reexpresión. Esto indica que en inflación, es de carácter obligatorio presentar las cifras históricas acompañadas de su actualización.

Se puede concluir entonces, que el análisis financiero es un instrumento mediante el cual se pueden obtener índices de las diferentes variables que intervienen en los procesos operativos y funcionales de las empresas; derivados de su contabilidad. Mediante el uso de tales indicadores se ejercen las funciones de conversión, selección, previsión, diagnóstico, evaluación y decisión; todas ellas presentes en la gestión y administración de empresas. Sin embargo, sólo serían útiles si se basan en cifras actualizadas por los efectos inflacionarios.

Ante la inflación, es conveniente replantear la forma de hacer el análisis de los estados financieros de una determinada empresa. Es necesario hacer un estudio apropiado para responder a la interrogante acerca de cuál indicador, si el basado en las cifras históricas o el basado en las cifras ajustadas, es el más adaptado a la realidad, y de esta manera generar respuestas acordes y lógicas que sirvan de base para la toma de decisiones.

Esto conduce a la afirmación de que el resultado de los indicadores históricos no será el mismo de los ajustados, ya que los valores son de distinto poder adquisitivo; además, el análisis de indicadores con base a una contabilidad histórica, sería generalmente inválido

en períodos inflacionarios. Ahora bien, cuando un analista financiero decide comparar valores entre cifras reexpresadas e históricas, esto no tendría ningún sentido, pues las conclusiones a las que va a llegar serían erradas desde el punto de vista económico. Por lo tanto, si se desea evaluar el efecto de la inflación de una empresa, se recomienda el cálculo de indicadores financieros especiales para estados financieros actualizados.

Dichos indicadores son de dos tipos, los aplicables al estado de situación financiera y los derivados del estado de resultados. Los primeros miden básicamente qué tan expuesta está la empresa ante los efectos inflacionarios; y la cobertura que tienen los activos monetarios, partidas no monetarias netas, pasivos no monetarios y patrimonio ante la inflación, o con respecto a activos que se protegen contra sus efectos. Además, miden la cobertura que tiene la empresa en relación a la obligación con terceros, así como, las veces que se ha deteriorado el capital social de la empresa por efectos inflacionarios.

Los segundos, es decir, los aplicables al estado de resultados, miden la relación que tiene el resultado monetario con las ventas netas, el margen bruto, el resultado en operaciones y el resultado neto; así como también, la relación de gastos de depreciación y amortización con respecto a los ingresos netos. Se recomienda que se calculen en términos porcentuales, a fin de conocer la proporción de una variable sobre la otra.

El resultado monetario puede ser ganancia o pérdida monetaria y se presenta en el estado de resultados específicamente en el costo integral de financiamiento. Si el resultado monetario supera al monto de los ingresos o de las ganancias o pérdidas empresariales, significa que la empresa depende más de las operaciones producto de la inflación que de las suyas propias, e indica una mayor incidencia de la inflación en la actividad de la empresa. Lo ideal es que el resultante monetario sea menor al resultado producto de las operaciones propias de la empresa, es decir, a los ingresos, al margen neto, al resultado operacional y al resultado neto, de tal forma que se afirme que la empresa ganó, no por la inflación, sino por su actividad interna.

En conclusión, cuando se mide la inflación en los estados financieros de una empresa, no debe realizarse aplicando indicadores tradicionales expresados en cifras históricas, sino que más bien se requiere el uso de indicadores en inflación especiales; ya que el análisis depende mucho de la posición monetaria, la cual se determina al separar correctamente las partidas en monetarias y no monetarias, procedimiento que se omite en otro tipo de indicadores financieros, distintos a los de inflación.

Además, medir la proporción del efecto inflacionario en los ingresos, margen bruto, resultado operativo y resultado neto, depende del resultado monetario; información que otros indicadores tradicionales no pueden otorgar. Por lo tanto, ningún índice de los tradicionales, así se hayan calculado sobre la base de cifras actualizadas, podrá medir el efecto de la inflación sobre los estados financieros, de la forma como lo hacen los índices especiales analizados en esta investigación.

Referencias Bibliográficas

- Blanco, A. (1982). Dirigir con inflación. Efectos, cuantificación y decisiones. Ediciones Deusto S.A. España. 239 páginas.
- Catácora, F. (2000). Reexpresión de estados financieros. McGraw-Hill Interamericana de Venezuela, S.A. Venezuela. 355 páginas.
- Chillida, C. (2005). Análisis e interpretación de Balances. Ediciones de la biblioteca EBUC. Segunda edición. Venezuela. 376 páginas.
- Eco-finanzas (2007) Diccionario de economía, administración, finanzas y marketing. www.eco-finanzas.com. Junio 2008.
- Federación de Colegios de Contadores Públicos de Venezuela. (1991). Declaración de Principios de Contabilidad No. 10 (DPC-10). Reemplazada en su totalidad por la normativa revisada e integrada el 06/12/2000.
- Fernández, J. (2002). Reexpresión de Estados Financieros en Venezuela. Enfoque práctico. Venezuela.
- Indacochea, A. (1992). Finanzas en inflación. Ediciones Firmat S.A. Quinta edición. Lima. 443 páginas.
- International Accounting Standards Committee Foundation (2005). Norma Internacional de Contabilidad N°29 (NIC 29).
- Romero-Muci, H. (2005). La Racionalidad del Sistema de Corrección Monetaria Fiscal. Editorial Jurídica Venezolana. Venezuela. 705 páginas.
- Vives, A. (2003). Evaluación financiera de empresas. El impacto de la devaluación y la inflación Editorial Trillas, S.A. México.