

INDICADORES EN INFLACIÓN PARA LA TOMA DE DECISIONES EMPRESARIALES

Betty Auxiliadora De La Hoz Suárez¹

<https://orcid.org/0000-0002-5800-9775>

Grupo INDECSAR

editorial@indecasar.org

Resumen

La inflación es una variable macroeconómica que repercute negativamente en la información financiera de las empresas, influyendo en el proceso de toma de decisiones. El propósito del presente trabajo de investigación es conocer los indicadores en inflación que pueden aplicarse al estado de situación financiera y al estado de resultados; así como también, las diferencias existentes entre ambos y su lectura e interpretación. Se realizó una investigación de tipo descriptiva documental, cuyo fundamento principal es la Norma Internacional de Contabilidad No. 29 (NIC 29), Chillida (2005) y Catácora (2000). Los resultados muestran que existen dos grandes grupos de indicadores en inflación: los que se emplean a partir del estado de situación financiera y los que se aplican al estado de resultados; además, sus diferencias radican en los tipos de cuentas que se utilizan en el cálculo de los indicadores y en lo que cada uno pretende medir. Se concluye que, cuando una entidad opera dentro de un entorno inflacionario, el análisis e interpretación de los estados financieros debe realizarse a partir de cifras ya actualizadas por efectos de la inflación. Además, en cuanto a las diferencias, se llega a la conclusión que para el cálculo de los indicadores aplicables al estado de situación financiera se utilizan cuentas reales de activo, pasivo y patrimonio reexpresadas, y para el cálculo de los indicadores del estado resultados se emplean cuentas nominales de ingresos y egresos actualizadas, así como, información proveniente del estado de movimiento de la posición monetaria. Aunque cada uno de dichos indicadores miden aspectos diferentes, ambos permiten conocer la situación económica-financiera real de una entidad en épocas inflacionarias a fin de facilitar el proceso de toma de decisiones empresariales.

Palabras Clave: Reexpresión de Estados financieros, Partidas Monetarias y No Monetarias, Resultado Monetario del Ejercicio, Indicadores en inflación, Decisiones empresariales

Abstract

Inflation is a macroeconomic variable that has a negative impact on the financial information of companies, influencing the decision-making process. The purpose of this research is to know the inflation indicators that can be applied to the statement of financial position and the statement of results; as well as the differences between them and their reading and interpretation. A documentary descriptive research was carried out, the main basis of which is International Accounting Standard No. 29 (IAS 29), Chillida (2005) and Catácora (2000). The results show that there are two major groups of indicators on inflation: that employ from the statement of financial position and those that apply to the income statement; in addition, their differences lie in the types of accounts that are used in the calculation of the indicators

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 de INDECSAR y Editora en Jefe de la Revista Mundo Financiero.*

and what each one is intended to measure. It is concluded that, when an entity operates within an inflationary environment, the analysis and interpretation of the financial statements should be carried out on the basis of figures already updated for inflation effects. In addition, with regard to differences, it is concluded that the calculation of the indicators applicable to the statement of financial position uses real accounts of assets, liabilities and assets restated, and for the calculation of the indicators of the income statement use updated nominal income and expenditure accounts, as well as information from the statement of movement of the monetary position. Although each of these indicators measure different aspects, both allow to know the real economic-financial situation of an entity in inflationary periods in order to facilitate the business decision-making process.

Key Words: Restatement of Financial Statements, Monetary and Non-Monetary Items, Monetary Result of the Year, Inflation indicators, Business decisions

Introducción

El análisis de los estados financieros es un proceso fundamental tanto en la existencia como en la perdurabilidad de las empresas, puesto que permite a la gerencia diagnosticar su situación económica y financiera, brindada información útil para la toma de decisiones empresariales. Pero en economías inflacionarias, no es tan fácil como parece, ya que cuando se analizan estados financieros, parte del desempeño de una empresa puede deberse a variables externas, como la inflación, que escapan del control de la misma. Como consecuencia, la inflación hace que las cifras se alteren, provocando que el análisis de los resultados se torne confuso y poco confiable.

En la medida que la inflación produce cambios significativos en los precios, también se va distorsionando la información financiera, perjudicando en especial la comparación de las cifras de un periodo con respecto a otro, por lo cual el valor de los activos va cambiando con el paso del tiempo; ello trae como consecuencia que los estados financieros, muestren una imagen distorsionada o una situación financiera alterada de la operatividad y desempeño de la entidad; haciendo estrictamente necesario que la contabilidad deba corregir dicha situación, a través de un ajuste por inflación contable (De La Hoz, Uzcátegui, Borges & Velazco, 2008).

Esto sucede porque como la unidad de medida empleada en la contabilidad es el dinero, en épocas de estabilidad económica este permanece constante, pero en períodos inflacionarios se ve afectado, ya que nominalmente sigue igual, pero en lo que respecta al poder adquisitivo, su valor cambia, disminuyendo a veces lentamente y en otras ocasiones de forma apresurada, dependiendo del tipo de inflación presente en la economía objeto de estudio.

Debido a ello, que las empresas que operan o realizan sus actividades en ambientes inflacionarios, sienten una gran preocupación, ya que su información financiera no es la real, afectando directamente su gestión empresarial, especialmente su proceso de toma de decisiones. 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 (De La Hoz, 2021).

El análisis financiero, como instrumento fundamental para la toma de decisiones a nivel empresarial, tiene como propósito obtener montos mediante la aplicación de técnicas de

análisis sobre datos provenientes de la contabilidad, los cuales se transforman para su debida interpretación. No obstante, en un ambiente inflacionario este proceso no es tan sencillo como parece, debido a que el analista puede llegar a deducir valoraciones económicas que son erróneas. Por lo tanto, en economías inflacionarias con variaciones constantes, hay que tener un cuidado especial en lo que respecta a la información financiera (De La Hoz, 2021).

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 medir ciertas variables y realizar un seguimiento permanente a las operaciones empresariales, conducente a una toma de decisiones acertadas.

No obstante, para que la toma de decisiones empresariales en economías inflacionarias sea adecuada, el análisis de los estados financieros debe apoyarse en cifras actualizadas o reexpresadas. Debido a que los informes financieros tienen gran relevancia para los diferentes tipos de usuarios externos, a saber, instituciones financieras, inversionistas, acreedores, entes gubernamentales, entre otros, es imperativo tener conocimiento acerca de la situación económica y financiera real de la entidad, de lo contrario, el proceso de toma de decisiones se verá alterado y conducirá hacia decisiones incoherentes y erradas (Uzcátegui & De La Hoz, 2015).

Por lo tanto, el presente artículo 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 tales como reexpresión de estados financieros, resultado monetario del ejercicio, indicadores, entre otros. Luego, se detalla la clasificación de los indicadores en inflación, con su respectiva definición de cada uno, incluyendo dos cuadros descriptivos que contienen los tipos de indicadores, su fórmula, lectura, e interpretación en unidades monetarias. Por último, se presenta un breve análisis de las diferencias entre ambos tipos de indicadores y su importancia en la toma de decisiones empresariales.

Metodología

Se trata de una investigación descriptiva documental que analiza teóricamente los tipos 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. También describe las diferencias existentes entre ambos, así como también, su lectura e interpretación que facilita el proceso de toma de decisiones empresariales en economías inflacionarias. Para ello, se utilizaron fuentes de información bibliográficas tales como: libros impresos, Normas Internacionales de Contabilidad vigentes y revistas académicas digitales de acceso abierto.

Reexpresión de estados financieros

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 modo que, reexpresar significa expresar algo de una manera

distinta a la ya existente; así lo menciona Yanes (1993), al decir que reexpresar es volver a expresar algo o manifestarlo de una forma diferente. No obstante, dicho término es poco común dentro del léxico español ordinario, ya que se emplea básicamente en el área contable, financiera y de auditoría para indicar la conversión de una moneda antigua a una moneda nueva.

Teniendo esto presente, de acuerdo al Diccionario de economía, administración, finanzas y marketing Eco-finanzas (2007), la reexpresión de estados financieros es el proceso contable a través del cual se reconoce el incremento de precios en la revaluación de los activos de una entidad; según Catácora (2000), es el resultado de la aplicación de un concepto tanto financiero como económico llevado a cabo mediante el uso de técnicas contables que ajustan las partidas monetarias y no monetarias contenidas en los estados financieros que están expresados a valores Corrientes; y de acuerdo a Perdomo (2002), es la actualización de las cifras de los estados financieros originado por el deterioro constante del poder adquisitivo de la moneda.

Por otra parte, la Norma Internacional de Contabilidad No. 29 (NIC 29) explica que en economías hiperinflacionarias, la unidad monetaria va perdiendo poder de compra a un ritmo tal que la comparación entre las cifras procedentes de transacciones y otros acontecimientos ocurridos dentro de la entidad en diferentes momentos, incluso dentro de un mismo periodo contable, resulta errada; por lo que se requiere presentar los resultados de las operaciones y la situación financiera a cifras reexpresadas o actualizadas por efectos inflacionarios.

Así pues, reexpresar es un término contable y financiero que significa volver a expresar algo o manifestarlo de otra manera. Por lo tanto, al reexpresar se busca encontrar la expresión más cercana a la realidad del patrimonio y los resultados de la gestión de una entidad, estandarizando o armonizando cada uno de los rubros tanto del estado de situación financiera como del estado de resultados, a una moneda de cierre o actual. En síntesis, la reexpresión busca la adecuación de las cifras para conocer los verdaderos valores reales necesarios para la toma de decisiones acertadas.

Resultado Monetario del Ejercicio

El Resultado Monetario del Ejercicio (REME), según Fernández (2002) 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 su parte, 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 periodo, actualizada por la variación en el índice de precios durante el periodo, 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.

Por lo tanto, Fernández (2002) y Chillida (2005) coinciden en que para obtener el resultado monetario del ejercicio se necesita la posición neta estimada y la posición neta al cierre. Una vez que se restan dichas posiciones monetarias se obtiene el Resultado Monetario del Ejercicio o REME, que puede ser una ganancia o una pérdida monetaria al final del ejercicio económico. Sin embargo, como puede notarse, la Norma Internacional de Contabilidad No. 29 presenta otra metodología de cálculo, pero que de igual manera, conduce al mismo resultado.

En otro orden de ideas, Romero (2005) menciona que la posición monetaria neta activa o positiva conduce a pérdidas y la pasiva o negativa a ganancias. Explica también que, cualquier operación que se realice entre una cuenta monetaria y otra del mismo género, incluso entre una monetaria y otra no monetaria, causa una transformación de la posición monetaria neta y, por ende, en el resultado monetario. Asimismo, Chillida (2005) explica que la posición monetaria activa neta puede generar pérdidas que disminuyen la utilidad reexpresada, y la pasiva, ganancias que aumentan dicha utilidad, o bien, que reducen una posible pérdida.

En este sentido, la Norma Internacional de Contabilidad No. 29 menciona que, en épocas inflacionarias, las entidades que mantengan exceso de activos monetarios sobre pasivos monetarios, perderán poder adquisitivo, por el contrario, aquellas que mantenga exceso de pasivos monetarios sobre activos monetarios, lo ganarán. De manera que, Vives (2003) lo explica de una forma más comprensible al decir que en épocas inflacionarias, la empresa gana en su pasivo monetario y pierde en su activo monetario; dando lugar a una ganancia o pérdida monetaria; la cual será ganancia cuando la empresa sea un deudor neto, o sea, cuando su pasivo monetario sea superior a su activo monetario y viceversa.

Indicadores en inflación

Según Amat (2008), un indicador es el cociente entre magnitudes que tienen una cierta relación y por este motivo se comparan. Por ejemplo, si se divide el beneficio neto obtenido por la empresa por la cifra de fondos propios de esa misma empresa se obtiene el ratio de rentabilidad de los fondos propios. Asimismo, Ortiz (2011), expresa que se conoce con el nombre de indicador al resultado de establecer la relación numérica entre dos cantidades indicando las debilidades, las fortalezas, las probabilidades o las tendencias, lo que permite enfocar la atención sobre las determinadas relaciones que requieren un posterior tratamiento.

Por otra parte, Gitman (2012) explica que un indicador no es simplemente establecer relación entre dos rubros para obtener un valor específico. Hay que ir más allá, se debe interpretar el resultado, para lo cual se requiere de un criterio significativo de comparación para responder a preguntas como: “¿La cifra es demasiado alta o demasiado baja?” y “¿es buena o mala?”. De modo que, un indicador verdaderamente útil debe conducir al análisis e interpretación de la cifra obtenida.

Como puede notarse, los autores Amat (2008) y Ortiz (2011), coinciden en que un indicador es la relación matemática que se establece entre dos o más elementos vinculados entre sí, con el propósito de obtener un resultado; sin embargo, Gitman (2012), aunque concuerda con las ideas de Amat (2008) y Ortiz (2011), hace hincapié en la importancia de la interpretación de dicho resultado, pues es este último paso el que permite tomar decisiones empresariales favorables.

Un indicador es pues, 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.

En otro orden de ideas, 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 Catacora (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.

Catacora (2000), divide en dos grandes grupos los indicadores en inflación: los 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 poco conocidos y empleados por los usuarios de la información financiera, pero en la presente investigación se pretende explicar que pueden ser fácilmente aplicados, y que sirven de complemento a los indicadores financieros que normalmente se calculan, a saber, liquidez, actividad, endeudamiento y rentabilidad.

Indicadores en inflación del Estado de Situación Financiera

Según Catacora (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, haciendo referencia a algunas consideraciones planteadas por Catacora (2000), y agregando como complemento una explicación detallada de lo que debe utilizarse para realizar el cálculo en cada situación.

Exposición monetaria: Es aquella 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. 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.

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. Para su cálculo se necesita 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.

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). 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.

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. Este indicador resulta de la división entre activos no monetarios tales como inventarios, propiedad, planta y equipo, entre otros y el total de las cuentas patrimoniales, ambos tomados del estado de situación financiera reexpresado

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. 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; cuentas pertenecientes al estado de situación financiera.

Relación pasivo no monetario versus 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. 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, 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.

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. Es favorable cuando el resultado es mayor o igual a unidad. 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.

A continuación, se presenta un cuadro descriptivo de los indicadores en inflación aplicables al Estado de Situación Financiera, el cual incluye el nombre del indicador, su fórmula de cálculo, una breve descripción de su significado, cómo debe leerse el resultado del indicador, y, por último, cuál debería ser el resultado ideal o favorable tomando como base de comparación la unidad.

Cuadro 1. Indicadores en inflación aplicables al Estado de Situación Financiera

Indicador	Fórmula	Significado	Lectura	Resultado ideal
Exposición monetaria	Activos Monetarios/ Pasivos Monetarios	Refleja qué tan expuesta está la empresa ante los efectos inflacionarios	Por cada UM de pasivo monetario la empresa cuenta con "x" UM de activo monetario	Menor a la unidad
Cobertura en inflación	Activos no monetarios/ Activos monetarios	Refleja la cobertura que tiene la empresa para protegerse de los efectos de la inflación.	Por cada UM de activo monetario, la empresa cuenta con "x" UM de activo no monetario	Mayor a la unidad

Cobertura neta en inflación	Posición monetaria neta estimada/ Partidas no monetarias netas (sin partidas de patrimonio)	Mide la exposición neta que tiene una empresa para protegerse de los efectos de la inflación.	Por cada UM de partidas no monetarias se tienen "x" UM de posición monetaria neta pasiva	Menor a la unidad PMN pasiva
Cobertura del patrimonio	Activos no monetarios/ Patrimonio	Mide la cobertura que tienen las partidas del patrimonio en activos que se protegen contra la inflación.	Por cada UM de patrimonio la empresa posee "x" UM de activos no monetarios	Igual o Mayor que la unidad
Cobertura con respecto a terceros	Activos No Monetarios/ Pasivos No Monetarios	Mide 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 aplicable solamente para empresas que tengan montos altos en sus partidas no monetarias y posean pasivos diferidos.	Por cada UM de pasivo no monetario, la empresa cuenta con "x" UM de activos no monetarios	Mayor a la unidad
Relación pasivo no monetario vs. Patrimonio	Pasivos No Monetarios/ Patrimonio	Mide el porcentaje de la participación de terceros que se protegen por la inflación con respecto al patrimonio de la empresa. Es aplicable solo en aquellas empresas que realizan sus ingresos por la vía inicial de registrar un ingreso de manera anticipada (Ingresos pre-cobrados).	Por cada UM de patrimonio, la empresa tiene "x" UM de pasivos no monetarios	Menor a la unidad
Deterioro del capital	Actualización del capital social/ Capital social histórico	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.	por cada UM de capital social histórico la empresa tiene una actualización de capital social de "x" UM	En inflación va en aumento año tras año

Fuente: De La Hoz (2021)

Indicadores en inflación del estado de resultados

Según Catacora (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. A continuación se presentan los indicadores tomados del estado de resultados presentados por Catacora (2000) y como complemento se agrega una explicación detallada de lo que debe utilizarse para realizar el cálculo en cada situación.

Relación de resultado monetario versus 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. 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.

Relación de resultado monetario versus margen bruto: Este indicador relaciona la ganancia o pérdida monetaria con respecto al 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, es decir, dividiendo la ganancia o pérdida monetaria, entre la utilidad o pérdida 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.

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

Relación de resultado monetario versus resultado neto: Este indicador relaciona la ganancia o pérdida monetaria y 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. Es 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.

Relación de gastos de depreciación y amortización versus ventas netas: Es el indicador que relaciona los gastos por depreciación y amortización con respecto a 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. 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.

A continuación, se presenta un cuadro descriptivo de los indicadores en inflación aplicables al Estado de Resultados, el cual incluye el nombre del indicador, su formula de cálculo, una breve descripción de su significado, cómo debe leerse el resultado del indicador, y, por ultimo, cuál debería ser el resultado ideal o favorable tomando como base de comparación la unidad.

Cuadro 2. Indicadores en inflación aplicables al Estado de Resultados

Indicador	Fórmula	Significado	Lectura	Resultado ideal
<i>Relación de resultado monetario vs. ventas netas</i>	Resultado monetario/ Ventas netas	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; analiza la parte que representa los ingresos netos de la empresa	Por cada UM de ventas netas la empresa tiene una ganancia / pérdida monetaria de "x" UM	Menor a la unidad
<i>Relación de resultado monetario vs. margen bruto</i>	Resultado monetario/ Margen bruto	Relaciona la ganancia o pérdida monetaria con el margen bruto que tiene una empresa	Por cada UM de margen bruto la empresa tiene "x" UM de ganancia / pérdida monetaria	Depende
<i>Relación de resultado monetario vs. resultado en operaciones</i>	Resultado monetario/ Resultado en operaciones	Relaciona la ganancia o pérdida monetaria con la utilidad o pérdida en operaciones que tiene una empresa	Por cada UM de utilidad / pérdida en operaciones la empresa tiene "x" UM de ganancia / pérdida monetaria	Depende
<i>Relación de resultado monetario vs. resultado neto</i>	Resultado monetario/ Resultado neto	Relaciona la ganancia o pérdida monetaria con la utilidad o pérdida neta que tiene una empresa	Por cada UM de utilidad / pérdida neta la empresa tiene "x" UM de ganancia / pérdida monetaria	Depende
<i>Relación de gastos de depreciación y amortización vs. ventas netas</i>	Gastos de depreciación y amortización/ Ventas netas	Relaciona los gastos por depreciación y amortización con las ventas netas, el cual es importante para conocer el gasto de depreciación relacionado con los ingresos, en relación directa con el nivel de crecimiento de la inflación	Por cada UM de ventas netas la empresa tiene "x" UM de Gastos de depreciación y amortización	Menor a la unidad

Fuente: De La Hoz (2021)

Análisis de las diferencias entre los indicadores en inflación del estado de situación financiera y los del estado de resultados para la toma de decisiones

Para realizar un análisis global de la situación financiera y económica de una empresa conducente a la toma de decisiones empresariales, se requiere tanto de los datos que arroja el estado de situación financiera, como de los del estado de resultados. Sin embargo, un análisis

a través de indicadores de los estados financieros reexpresados o actualizados amerita un cálculo de índices por separado de las cuentas reales y de las cuentas nominales. Ninguno de los indicadores en inflación ya analizados en la presente investigación combina cuentas o grupos de cuentas del estado de situación financiera con cuentas o grupos de cuentas del estado de resultados.

Los indicadores en inflación del estado de situación financiera, abarcan tipos de cuentas netamente reales pertenecientes a activos monetarios, activos no monetarios, pasivos monetarios, pasivos no monetarios y patrimonio. Dentro de los activos monetarios se consideran cuentas tales como efectivo, cuentas por cobrar, documentos por cobrar; en los activos no monetarios se utilizan inventarios, propiedad, planta y equipo; para los pasivos monetarios se consideran cuentas por pagar, documentos por pagar, impuestos por pagar, préstamos por pagar; dentro de los pasivos no monetarios se encuentran pasivos diferidos como por ejemplo anticipo de clientes, intereses precobrados, alquileres precobrados, seguros precobrados. De igual manera, cuando se requiere del monto total de las cuentas patrimoniales se está hablando de cuentas tales como capital social, utilidades o pérdidas y reservas.

Adicionalmente, existen indicadores en inflación del estado de situación financiera que requieren de la posición monetaria neta estimada, es decir, la diferencia entre activos y pasivos monetarios ya reexpresados. Las entidades para poder realizar sus operaciones mantienen activos y pasivos de esta naturaleza, partidas que por efecto de la inflación generan ganancia o pérdida monetaria, obtenida al comparar los activos monetarios con los pasivos monetarios, es decir, cuentas reales tomadas del estado de situación financiera.

Por otra parte, los indicadores en inflación del estado de resultados consideran cuentas netamente nominales, tales como ventas, costos de ventas, gastos, así como también, la utilidad o pérdida obtenida en el periodo. Adicionalmente se requiere del resultado monetario del ejercicio, el llamado REME, que es la diferencia entre 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.

A esta diferencia se le conoce como resultado monetario del ejercicio, que debe presentarse dentro del estado de resultados en el grupo "costo o beneficio integral de financiamiento" el cual también incluye los intereses no capitalizables y las diferencias por variaciones en la tasa de cambio de partidas en moneda extranjera. En empresas con posición monetaria activa neta se generan pérdidas monetarias que disminuyen la utilidad reexpresada, pero cuando los pasivos son mayores que los activos monetarios, el REME puede ser una ganancia que aumenta dicha utilidad o reduce una pérdida.

Esta cuenta de Resultado Monetario del Ejercicio o comúnmente conocida como REME, tomada del estado de resultados, es fundamental para el cálculo de los indicadores en inflación del mencionado estado financiero y siempre actúa como nominador en las fórmulas para el cálculo, variando sus denominadores dependiendo lo que se quiera medir, tal es el caso de las ventas netas, el margen bruto, el resultado en operaciones y el resultado neto; todas extraídas del estado de resultados.

Por otra parte, dentro de los indicadores en inflación del estado de resultados también se mide la relación de ciertos gastos con respecto a los ingresos. Los gastos considerados para ser medidos en economías inflacionarias, son los de depreciación y amortización, los cuales forman parte de los gastos operacionales dentro del estado de resultados. Estos indicadores permiten conocer el gasto de depreciación y amortización con respecto a los ingresos generados en un periodo económico, en relación directa con el nivel de crecimiento de la inflación.

Por último, aunque ya se planteó una diferencia importante entre los indicadores en inflación del estado de situación financiera y el estado de resultados, referida a las cuentas que se utilizan en cada tipo de indicador, la principal diferencia radica en lo que cada uno de ellos pretende medir al aplicar la fórmula con la información suministrada por los estados financieros reexpresados, así como también, en su interpretación dependiendo el cálculo realizado.

Los indicadores en inflación del estado de situación financiera 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. Por el contrario, los indicadores en inflación del 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.

Conocer todos y cada uno de los resultados que arrojan los indicadores en inflación aplicables al estado de situación financiera y al estado de resultados, permite tener una visión general de la empresa que ha venido operando dentro de una economía inflacionaria, lo que conduce a una toma de decisiones acertadas. El cálculo de indicadores sobre la base de información financiera reexpresada o actualizada por efectos de la inflación es fundamental en el proceso de toma de decisiones empresariales debido a que permite trabajar con base a cifras expresadas a valores constantes o reales. El análisis de la información financiera a través de indicadores en inflación, permite conocer el impacto que la inflación causa en la entidad y decidir en aspectos sobre cómo protegerse en periodos futuros.

Consideraciones finales

Uno de los principios de contabilidad generalmente aceptados, hace énfasis en el valor histórico original a la hora de realizar los registros de las transacciones empresariales, el cual indica que la contabilidad debe asentar 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 entidades, sean expresadas en una unidad monetaria que modifica su poder adquisitivo. Esta situación distorsiona la información que suministran los estados financieros básicos.

En presencia de la inflación, la toma de decisiones empresariales es bien compleja debido a la distorsión de las cifras presentes en los estados financieros. De allí la importancia de reexpresar estados financieros por efectos de la inflación. Incluso, 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.

Con base en lo anterior, se puede concluir que el análisis financiero, es un instrumento mediante el cuál se pueden obtener índices de las diferentes variables que intervienen en los procesos operativos y funcionales de las empresas; derivados de su contabilidad; que facilitan la toma de decisiones. 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. No obstante, sólo serían útiles si se emplean sobre la base de cifras reexpresadas o actualizadas por los efectos inflacionarios.

Dichos indicadores pueden ser de dos tipos, los aplicables al estado de situación financiera y los derivados del estado de resultados. Los primeros miden 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.

En síntesis, el cálculo de indicadores en inflación requiere del uso de al menos dos de los estados financieros contemplados en la Norma Internacional de Contabilidad No. 1, el estado de situación financiera y el estado de resultados, sin embargo, es importante tener claro que no existe cruce o combinación de información entre ellos a la hora de realizar los cálculos. Esto indica que independientemente lo que se pretenda medir a través de dichos indicadores se tomarán en cuenta partidas o conceptos pertenecientes a un mismo estado financiero.

Se concluye que, aunque cada uno de los indicadores en inflación antes explicados miden aspectos diferentes, ambos permiten conocer la situación económica-financiera real de una entidad en épocas inflacionarias a fin de facilitar el proceso de toma de decisiones empresariales. De modo que, conocer los resultados que arrojan los indicadores en inflación estudiados en la presente investigación, permite tener una visión general de la empresa que ha venido operando dentro de una economía inflacionaria, lo que conduce a una toma de decisiones acertadas enfocada en cómo protegerse de este fenómeno macroeconómico difícil de controlar: la inflación.

Referencias Bibliográficas

- Amat, O (2008). Análisis de Estados Financieros. Octava Edición. España. Editorial Gestión 2000.
- Blanco Adolfo. (1982). Dirigir con inflación. Efectos, cuantificación y decisiones. Ediciones Deusto S.A. España. 239 páginas.
- Catácora Fernando (2000). Reexpresión de estados financieros. McGraw-Hill Interamericana de Venezuela, S.A. Venezuela. 355 páginas.
- 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.indecasar.org/revista/index.php/munfin/article/view/22>
- 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>
- Eco-finanzas (2007) Diccionario de economía, administración, finanzas y marketing. www.eco-finanzas.com. Junio 2008.
- Fernández Jesús (2002). Reexpresión de Estados Financieros en Venezuela. Enfoque práctico. Venezuela.
- Gitman, L. (2012). Principios de Administración Financiera. Decima segunda edición. México, Editorial Pearson Educación.
- International Accounting Standards Committee Foundation (2005). Norma Internacional de Contabilidad N°29 (NIC 29).
- Ortiz, A. (2011). Análisis Financiero Aplicado y principios de Administración Financiera. Décimo cuarta edición Universidad Externa de Colombia.
- Perdomo, Abraham. (2002). Contabilidad de Sociedades Mercantiles Venezuela. Editorial Thomson.
- Romero Muci, Humberto (2005). La Racionalidad del Sistema de Corrección Monetaria Fiscal. Editorial Jurídica Venezolana. Venezuela. 705 páginas.
- Uzcátegui, S.; De La Hoz, B. (2015). Resultados monetarios: Escenarios y metodologías de cálculo en economías inflacionarias. *Revista Venezolana De Gerencia*, 20(71). Recuperado a partir de <https://doi.org/10.37960/revista.v20i71.20197>
- Vives, Antonio (2003). Evaluación financiera de empresas. El impacto de la devaluación y la inflación Editorial Trillas, S.A. México.
- Yanes José Alberto (1993). Manual de ajuste por inflación. Clemente editores, C.A. Valencia, Venezuela.