



FACULTAD  
DE CIENCIAS  
ECONÓMICAS



Universidad  
Nacional  
de Córdoba

# REPOSITORIO DIGITAL UNIVERSITARIO (RDU-UNC)

## **Efectos que produce la inflación en el costo de producción y en el costo de ventas analizando sus causas y consecuencias**

Juan Manuel Calvo

Ponencia presentada en VIII Congreso de Costos del Mercosur. VII Congreso de la Asociación Uruguaya de Costos. III Congreso Latinoamericano de Costos realizado en 2016 en Uruguay



Esta obra está bajo una [Licencia Creative Commons Atribución – No Comercial – Sin Obra Derivada 4.0 Internacional](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/)

# **EFFECTOS QUE PRODUCE LA INFLACIÓN EN EL COSTO DE PRODUCCIÓN Y EN EL COSTO DE VENTAS ANALIZANDO SUS CAUSAS Y CONSECUENCIAS**

**Autor: Calvo, Juan Manuel**

País: Argentina

UNIVERSIDAD NACIONAL DE CÓRDOBA

[juanmcalvo@hotmail.com](mailto:juanmcalvo@hotmail.com)

Palabras claves: Materiales – Inflación – Costos

**EJE TEMÁTICO: Costos y toma de Decisiones – Gestión Estratégica de Costos – Tópicos relativos a la enseñanza de Costos y la Gestión**

## **Síntesis**

La inflación es una realidad aun hoy en nuestros días. Si bien es una realidad mundial, el fenómeno se observa de manera pronunciada en los países subdesarrollados y, en este sentido América Latina no es la excepción. El aumento sostenido y generalizado de precios provoca no pocos inconvenientes en la economía y, en las organizaciones, uno de sus efectos más problemáticos es la distorsión de las mediciones en general, las comparaciones entre las mismas y, particularmente, tiene un fuerte impacto en la rentabilidad de las organizaciones. A estos problemas, se suma el hecho de que en Argentina no se permite el ajuste por inflación desde el año 2003. Para esto es que hemos investigado sobre las causas del aumento generalizado y continuo de los precios en un país, cuáles son los efectos que produce (haciendo hincapié en los materiales, el costo de producción y el costo de ventas), algunas alternativas para hacerle frente a este fenómeno, modificando las valuaciones de los materiales, cambiando la gestión de los mismos (de ser posible invirtiendo el ciclo de caja). Por último, vemos las consecuencias que acarrea la inflación en la gestión de las organizaciones y cerramos, a modo de conclusión, proponiendo algunas medidas para hacer frente al aumento de precios, con el fin de tomar buenas decisiones y, mejorar el desempeño de las organizaciones a nuestro cargo.

## INTRODUCCIÓN

El presente trabajo forma parte de un Proyecto de Investigación de Categoría "A", de la Universidad Nacional de Córdoba. El mismo está catalogado dentro del Área de Economía y Derecho, titulado: "Planeamiento y Control de Materiales. Valuación y Costeo. Normativa Nacional e Internacional. Su implicancia desde el punto de vista del costo del producto."

El trabajo de investigación propone analizar el planeamiento y control de los Materiales dado la importancia que el mismo significa en los costos de producción de las distintas empresas de nuestro medio.

La inversión en existencia de una empresa industrial generalmente representa una importante fracción de su activo circulante. Para mantener una inversión en existencias debidamente equilibrada, se requiere una cuidadosa labor de planeación y control. Un excesivo inventario ocasiona mayores costos (deterioros, almacenamientos, oportunidad del capital, entre otros), pero la escasez de existencia también produce numerosos costos en algunos casos difíciles de cuantificar. Es muy importante, por lo tanto, que una compañía ejerza un planeamiento y control sobre su inversión en existencias.

Nuestro proyecto abarca distintas metodologías para el planeamiento y control de materiales, que serán de utilidad tanto al estudiante que cursa materias en la facultad de ciencias económicas como para profesionales que ejercen su actividad en empresas de nuestro medio. Trata de contemplar la posibilidad de aplicarlas a distintas empresas de nuestro país, contemplando la realidad nacional y regional donde desarrollamos nuestra actividad.

Centra también su desarrollo en un tema importante como la valuación y el costeo de los mismos, incluyendo no solo la normativa nacional, sino también un estudio sobre la normativa internacional sobre el tema.

Finalmente analiza la influencia sobre el costo del producto en empresas industriales tomando en consideración que la inflación es ya una constante en nuestros tiempos. En todos los países durante los últimos años los precios no han dejado de subir, aunque es claro que en algunos países más que en otros, siendo Argentina uno de los de mayor inflación mundial, junto con Venezuela. No vamos a revisar aquí las causas y consecuencias socioeconómicas de la inflación, si vamos a referirnos a aquellos aspectos más generales de este fenómeno de nuestro tiempo, sobre todo a su incidencia en los costos de producción y el costo de ventas.

Para tomar una real dimensión de la situación exponemos los datos de países con mayor inflación en el mundo:

### 30 países con la inflación más alta en el mundo (2015, datos al fin del periodo)

<b>Venezuela</b>	<b>273.7</b>	Ghana	12.0
Ucrania	43.3	Burundi	11.8
<b>Argentina */</b>	<b>26.9</b>	Tajikistán	11.7
Sudán del Sur	25.0	Libia	11.7
Zambia	22.0	Egipto	11.4
Yemen	20.0	<b>Brasil</b>	<b>10.7</b>
Malawi	18.7	Haiti	10.3
Bielorusia	16.9	Kirguistán	10.1
Sudán	15.5	Nigeria	9.5
Irán	14.0	Guinea	9.4
Myanmar	13.3	República Centroafricana	9.4
Rusia	12.9	<b>Uruguay</b>	<b>9.4</b>
Eritrea	12.3	Etiopia	9.0
Kazajstán	12.0	Moldavia	9.0
<b>Sierra Leona</b>	<b>12.0</b>	Uzbekistán	<b>8.8</b>

Fuente: Fondo Monetario Internacional: *Perspectivas de la economía mundial* (enero 2016).

\*/ Medida por el índice de precios Ciudad de Buenos Aires.

Como se puede observar, América del Sur cuenta con 4 países dentro del “club” de los 30 países con mayor inflación en el mundo, y tres de ellos en el “selecto club” de países con una inflación de dos dígitos.

## FORMULACION

¿Existen distintas posibilidades para planear y controlar los materiales? ¿Se producen diferencias al momento de utilizar diferentes métodos de valuación y/o costeo?

## OBJETIVOS GENERALES Y ESPECIFICOS

### OBJETIVO GENERAL

Evaluar las distintas herramientas de planeamiento y control de materiales, incluyendo los efectos de utilizar distintos sistemas de valuación y métodos de costeo, según la normativa nacional e internacional.

## OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Establecer efectos que produce la inflación en el costo de producción y costo de ventas analizando causas y consecuencias.
- Evaluar el efecto de trabajar con ciclo de caja invertido

## METODOLOGÍA

- Estudio e investigación bibliográfica
- Búsqueda de Información en Internet
- Entrevistas a docentes y empresarios
- Análisis estadístico de la información
- Análisis de la información recopilada.

## CAUSAS DE LA INFLACIÓN

Son tres las principales explicaciones del fenómeno inflacionista:

1. La explicación monetarista
2. La explicación de Phillips
3. La explicación estructural

La **Explicación Monetarista** de la inflación dice que, la tasa de incrementos generalizada de los precios (inflación) en un país, depende fundamentalmente de la tasa de crecimiento de la oferta monetaria. El principal defensor de esta posición es Milton Friedman, aunque en realidad son muchos los economistas que comparten esta tesis. Cabe aclarar que, en una economía abierta, cuando los intercambios comerciales con otros países son importantes, la inflación de unos países se transmite a los otros a través del intercambio comercial, y la oferta monetaria interna deja de ser, en alguna medida, una variable exógena para convertirse en endógena. Los mecanismos transmisores de la inflación internacional, cuando los tipos de cambio se mantienen fijos o fluctúan (éstos últimos frenan, pero no eliminan la propagación de la inflación), son:

- ✓ El efecto precio, que transmite la inflación a través de las alzas de los mismos en los bienes intercambiados.
- ✓ El efecto demanda, por la presión sobre los precios sobre la demanda de los otros países.
- ✓ El efecto liquidez, por los cambios en el saldo de la balanza de pagos sobre la oferta monetaria interna.
- ✓ El efecto demostración, ya que los incrementos de precios y las alzas salariales de otros países aumentan las expectativas de inflación en el propio país, lo que de hecho anticipa la inflación.

La **Explicación de Phillips**, se basa en una investigación empírica llevada a cabo por A.W. Phillips a mediados del siglo pasado, y referida a Gran Bretaña. En esta investigación se ha encontrado una relación positiva entre la tasa de incremento de los salarios nominales y la tasa de desempleo, situándose ésta en un 5,5% para un nivel de salarios estable; de esta investigación se ha derivado una relación decreciente entre inflación y desempleo. Según dicha relación, los responsables de la política económica de un país tienen que elegir entre desempleo e inflación; la menor tasa de inflación implica una mayor tasa de desempleo y viceversa.

En los períodos de inflación persistente, los trabajadores no podrán discernir con claridad si el incremento de su salario es real, meramente monetario o una mezcla de ambos, por lo que se inclinarán a pensar de una u otra manera ajustándose a una determinada distribución probabilística. Sin embargo, en períodos de mayor inflación, crecerá el número de trabajadores que piensan que el incremento de los salarios, al menos en parte, no es simplemente monetario, con lo que se reducirá el número de los que abandonan su trabajo. Surge así una relación decreciente entre inflación y desempleo.

El Enfoque Estructural, considera que el incremento de los precios en los países durante los últimos tiempos se debe fundamentalmente a la diferencia de productividad entre el sector industrial y el sector de servicios, y también entre el sector agrícola y el industrial. Cómo la productividad del sector industrial es superior a la de los otros dos sectores, un incremento uniforme de los salarios en los tres sectores conduce a una presión sobre los costos de los productos agrícolas y los servicios, debido a los mayores costos salariales de ambos sectores, que no se corresponde con un incremento equivalente de la productividad.

Un alza uniforme de los salarios en los tres sectores es condición necesaria para que la inflación estructural tenga lugar, y que además las elasticidades (precio y renta) de los productos agrícolas y de los servicios sean diferentes de las correspondientes a los productos industriales. La solidaridad entre los trabajadores, invocada habitualmente por las centrales sindicales, hace que las alzas salariales tengan que ser más o menos uniformes (sobre todo en los sectores industriales y de servicios, ya que en el sector agrícola las organizaciones sindicales han tenido menor fuerza), a pesar del diferente ritmo de crecimiento de la productividad en las distintas actividades económicas.

Aunque las centrales sindicales no existieran, el mero funcionamiento de la ley de oferta y demanda conduciría al mismo resultado, porque, en efecto, las mayores tasas de beneficios del sector industrial (por mayor productividad), atraerían a nuevos empresarios, con lo que se incrementaría la demanda de trabajo en este sector, aumentando los salarios, y se reduciría la presión de la oferta de trabajo sobre los sectores agrícola y de servicios (los salarios también aumentarían).

## EFFECTOS

Cuando hablamos de los efectos de la inflación analizaremos su impacto partidas monetarias y no monetarias del balance, para centrar nuestro análisis sobre el costo de producción y el costo de ventas. Cuando la inflación es elevada, el costo de adquisición o costo histórico utilizado en contabilidad, puede dejar de proporcionar fiabilidad en las cuentas anuales.

Clasificamos a las partidas de acuerdo a su comportamiento en épocas inflacionarias, entre aquellas que están valuadas en unidades monetarias corrientes, por lo que no requerirían ser ajustadas por el nivel de precios y, además están las partidas que si requerirían ser ajustadas para ser valuadas en términos de unidades monetarias actuales.

Las primeras, las partidas monetarias, son los activos o pasivos en los que el derecho o la obligación es una cantidad monetaria fija (saldos en cuentas bancarias, deudores, préstamos recibidos o concedidos, acreedores, etc). Su valor contable coincide con su valor de realización independientemente del paso del tiempo. En épocas de inflación puede ser beneficioso tener pasivos monetarios, y perjudicial activos monetarios, por su constante pérdida de valor.

Las partidas monetarias se caracterizan por:

- Su disposición a través de transacciones de cobro o de pago con terceros
- Originan un aumento o disminución del poder adquisitivo de sus tenedores, al retenerlos con inflación, generan una pérdida a la compañía
- Montos fijados de manera anticipada, generalmente por escrito (contratos, órdenes de compra) en términos de unidades monetarias corrientes, independientemente de las modificaciones que pueda sufrir el nivel de precios.

Por otra parte, las partidas no monetarias, son aquellas en las que el bien o la obligación no es una cantidad fija. Una forma de identificarlas es por eliminación, todas las partidas que no sean monetarias se considerarán como partidas monetarias. Estas partidas se expresan en los estados financieros en unidades monetarias erogadas (a valor histórico). Estas partidas tienen un valor intrínseco, por lo que deberían ser ajustadas de acuerdo con la cantidad de dinero equivalente al poder de compra del momento, para proteger a la compañía de los cambios en los precios. Se trata de terrenos y edificios, instalaciones, capitales propios y existencias. La inflación por sí misma, no produce en ellos ni pérdidas ni beneficios, a pesar de que están contabilizados en unas unidades monetarias que tienen un valor real diferente al que presentan en las cuentas al cierre del ejercicio.

Algunos ejemplos de partidas monetarias y no monetarias:

Conceptos	Calificación
- Inmuebles y maquinarias	- No monetario
- Depreciación acumulada	- No monetario
- Activos intangibles	- No monetario
- Inversiones a largo plazo	- No monetario
- Inversiones temporales	- Depende en qué se hizo la inversión
- Inventarios	- No monetario
- Inversión en Obligaciones	- Monetario (si es renta fija y próxima a vencer)
- Inversión en acciones	- No monetario (depende del mercado el valor)
- Depósitos a plazo	- Monetario
- Cuentas por cobrar	- Monetario
- Estimación de incobrables	- Monetario (cuenta complementaria)
- Anticipo a proveedores	- No monetario si es a precio garantizado. Monetario si no tiene cantidad definida)
- Efectivo en caja o banco	- Monetario

<ul style="list-style-type: none"> <li>- Impuestos diferidos</li> <li>- Cuentas por pagar</li> <li>- Anticipos de clientes</li> <li>- Pasivos a largo plazo</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- No monetario, son costos del pasado</li> <li>- Monetarios</li> <li>- No monetario si es a precio garantizado. Monetario si no tiene cantidad definida)</li> <li>- Monetario, si son pagaderos en efectivo</li> </ul>
--	---

Existen algunas dificultades en la clasificación de las partidas como monetarias o no monetarias. Un ejemplo es la clasificación de moneda extranjera, por un lado se podría considerar a ésta como una mercancía, cuyo precio fluctúa por lo que debería ser considerada como una cuenta no monetaria; por otra parte, hay otro enfoque que adopta a la moneda extranjera como similar a la moneda nacional. Otro de los casos son los anticipos a clientes o a proveedores, los cuales se consideran como partidas no monetarias de acuerdo a que la obligación futura sea proporcionar bienes y servicios (cuyos precios pueden cambiar), por lo que la empresa se estaría protegiendo contra la inflación.

Por último, en la inversión de los accionistas, es decir, el capital contable, nos encontramos con algunos puntos controvertidos para considerarlo como monetario o no monetario, dependiendo de la base de valuación que se tome.

Cuando, en épocas de inflación, se usa el criterio de costos históricos, se suelen producir diversos problemas que afectan la fiabilidad de la información suministrada por las cuentas anuales:

- Los activos monetarios están valorados a un costo histórico, que es más bajo que el valor actual de los mismos.
- Cuando se contabiliza el gasto de estos activos en la cuenta de pérdidas y ganancias, vía amortizaciones o consumos de existencias (costos de producción y costos de ventas), la cuantía es menor a lo que se podría considerar como real, con lo que el beneficio será superior al que correspondería reflejar en realidad. Por esto, las empresas pueden tender a pagar más impuestos y dividendos de lo que en realidad deberían, con lo que se fomenta la descapitalización. Otro efecto es que los precios de venta se basarán en precios de costos infravalorados.
- Al efectuar comparaciones de las cuentas anuales de varios años sucesivos, hay distorsiones debidas al hecho de que la unidad de medida tiene un valor diferente cada año.
- Otro de los efectos es la pérdida de potencial del análisis de estados financieros, ya que la inflación altera la fiabilidad de los ratios en los que aparecen las partidas no monetarias, entre ellos los costos de producción y los costos de ventas.

Durante los períodos de inflación, el método de valuación y de costo de inventarios de los estados de resultados y los balances generales tiene un efecto mayor sobre la medición de la rentabilidad. Si bien en nuestro país sólo se permite valuar los inventarios al costo de reposición, analizaremos la utilización del método PEPS (primeras entradas-primeras salidas) y al método UEPS (últimas entradas-primeras salidas).

Mediante la comparación de los métodos de valuación y de costeo de inventarios conocidos como PEPS y como UEPS, veremos la dificultad de obtener una medida económica de tipo significativo para la rentabilidad durante un período de inestabilidad de precios.

Si bien existen otros métodos de valuación y costeo de inventarios, nos centraremos en estos dos al momento de hacer nuestro análisis. El método de primeras entradas, primeras salidas para la valuación y costeo de inventarios, hace una distinción clara entre el trabajo actual el trabajo anterior realizado sobre el inventario inicial de producción en proceso. Este método (PEPS) asume que los inventarios adquiridos con anterioridad se venden o se consumen primero, sin importar si efectivamente el artículo en cuestión fue realmente el primero en consumirse o entregarse al cliente. Una de las grandes deficiencias de este método de valuación y costeo de inventarios es que en épocas de inflación arroja como resultado una mayor utilidad a la efectivamente realizada. Por otra parte, al utilizar los últimos precios o costos para la valuación del inventario, este método tiende a ofrecer valuaciones muy aproximadas al valor de mercado real del inventario a la fecha del balance general. En épocas de inflación este método nos conduce a utilidades netas superiores, con un claro efecto favorable al accionista, a salarios y gratificaciones mayores (en caso de estar atadas al resultado de la compañía), con el riesgo de descapitalizar la misma por ganancias ficticias.

Por otra parte tenemos el método de valuación y costeo de inventarios de últimas entradas, primeras salidas (UEPS), el cual asume que los inventarios adquiridos al final, serán los primeros en venderse o consumirse, por lo que los costos más recientes en inventarios serán los mismos que en el costo de mercadería vendida o costo de ventas; todo esto sin reparar si efectivamente fueron los últimos inventarios los que se consumieron o vendieron en la realidad. La utilización de este método de valuación u costeo de inventarios es extremadamente útil para reflejar de manera más real el estado de resultados, ya que la utilidad neta se mide en éste combinando precios de venta actuales con los costos de adquisición y producción actuales. En períodos con inflación media o alta, y manteniendo una política de inventarios similar, este método de valuación y costeo nos dará como resultado una utilidad neta inferior a la de otros métodos de costeo. Esto permite obtener un mejor flujo de efectivo por un pago inferior en impuesto a las ganancias. Una gran dificultad o desventaja de este método es la disminución de los inventarios, debido a que si los mismos datan de un tiempo atrás, la venta de una unidad adicional producirá una gran sobrevaloración de las utilidades, al estar valuado dicho producto muy por debajo de los costos de adquisición y producción actuales. Por otra parte, los activos no reflejarían el verdadero valor de las inversiones realizadas, produciendo indicadores que no indican el verdadero rendimiento de la administración actual.

Para ver el impacto analizaremos el siguiente ejemplo: durante un x período, dos empresas, A y B, tienen cada una dos lotes de inventarios. El primer lote de 100 unidades fue adquirido a un costo

de \$1 peso por unidad; el segundo fue adquirido posteriormente a \$1,50 por unidad. La empresa A usa el método PEPS, mientras que la empresa B usa el método UEPS. El estado de resultados de cada empresa muestra que ambas vendieron 100 unidades a un precio de \$5 por producto. Puesto que la empresa A usa el método PEPS, su costo de ventas es de \$100 pesos (el costo del primer lote). Puesto que la empresa B usa el método UEPS, se calcula al costo de ventas como de \$150 pesos (el costo del segundo lote). En consecuencia mientras la empresa A reporta un ingreso neto de \$100 pesos, el de la empresa B es de sólo \$50 pesos.

Efectos de los métodos PEPS y UEPS para el costeo y valuación de inventarios con inflación				
EMPRESA A (PEPS)			EMPRESA B (UEPS)	
Estado de resultados			Estado de resultados	
Ventas		\$500		\$500
Inventarios usados	\$100		\$150	
Otros costos	\$300		\$300	
Costos totales		\$400		\$450
Ingreso neto		\$100		\$50
<b>Balance general</b>				
Balance general			Balance general	
Inventarios disponibles		\$150		\$100
Otros Activos		\$850		\$850
Activos Totales		\$1.000		\$950
Rendimientos sobre los Activos		10%		5,3%

Sin embargo, los efectos se invierten en el balance general, en dónde la empresa A asentó inventarios por \$150 pesos y la empresa B por \$100 pesos. Sobre esta base, la empresa A reporta activos por \$1.000 pesos, y la empresa B por \$950. Es por esto que el rendimiento sobre los activos de la empresa A es del 10% y el mismo ratio en la empresa B es del 5,3%.

Para el cabal entendimiento de lo que expresamos anteriormente, nos explayaremos sobre los costos de producción y costos de ventas y haremos mención a algunas mediciones de rentabilidad.

Los costos de producción son todos aquellos que se identifican con los producidos o comprados para su reventa, o para la prestación de servicios. Se trata de cualquier materia prima, mano de obra o insumo utilizado en las operaciones de fabricación, que transforman materiales en otros bienes mediante el uso de mano de obra e instalaciones de fábrica. Como resultado, los costos de fabricación se dividen, generalmente, en tres categorías: materiales directos, mano de obra directa y gastos indirectos de fabricación.

Los costos de materiales directos deben incluir a todos los costos de adquisición de estos productos, que pueden identificarse físicamente como parte de los bienes fabricados y, pueden ser asignados a éstos de una manera factible en términos económicos. Esto se debe a que, en algunos casos, es muy costoso obtener la información o realizar el seguimiento de materiales, como pueden ser clavos, bulones, insumos como los pegamentos, entre otros.

Luego nos encontramos con los costos de mano de obra directa, que incluye a todos los salarios del personal, que puede asignarse de manera específica y exclusiva a los bienes producidos, siempre respetando el principio de que sea económicamente factible de llevar a cabo. Existe una gran parte de la mano de obra de las empresas que no forma parte de la mano de obra directa ya que nos es factible o es imposible reconocer su labor a un producto en particular. Además, con los avances en la automatización en las fábricas, cada vez hay mayores costos de mano de obra que no son factibles de asignar en términos económicos o directamente no sea posible, por la amplitud de máquinas que coordinan o controlan los operarios.

Por último, dentro de los costos de producción encontramos los costos indirectos de fabricación. En este concepto se incluyen a todos los costos que sin haber sido posibles de clasificar como mano de obra directa o materiales directos, se encuentran íntimamente relacionados con el proceso productivo.



Por otra parte, el costo de mercaderías vendidas o costos de ventas, si bien se encuentra muy relacionado al costo de producción, no son sinónimos. El costo de mercadería vendida es aquel al cual se registró la venta de los productos o la prestación de los servicios, el cual está íntimamente relacionado con los métodos de costeo y valuación, como ya vimos anteriormente, y se basa, en los costos de producción obtenidos en el período en cuestión, elaborado en el estado de costos.

Durante un período de niveles de precio crecientes, el uso de UEPS da como resultado una partida de gastos en el estado de resultados que se encuentra más cercana al costo actual de reemplazo de los artículos usados a partir de los inventarios. Sin embargo, también significa que el monto de la inversión en inventarios del balance general se lleva a los costos históricos en lugar de llevarse a los costos actuales. Aunque el UEPS se aproxima más a una medida correcta de los gastos del estado de resultados, produce una subvaluación de la inversión en el balance general. Por el contrario, si se usa el PEPS, la partida de gastos del estado de resultados queda subvaluada y la valuación de los inventarios en el balance general se encuentra más cercana a los costos actuales.

Las consecuencias son similares a las de la depreciación cuando se toman como base los costos de adquisición históricos en lugar de los costos actuales de reemplazo.

Por lo tanto, en un período de inflación, se producirán distorsiones debido a la aplicación del postulado de los costos históricos. Los activos se registran al costo, pero los ingresos y los flujos de otros gastos se expresan en pesos de diferente poder adquisitivo. La amortización de los costos fijos no refleja el costo actual de estos activos. Además, el ingreso neto durante los períodos en los que se mantienen los activos no refleja los efectos de la decisión de la administración de mantener los activos en lugar de venderlos. Los activos se expresan en el balance general a sus valores actuales, por lo cual la posición financiera de una empresa no puede ser evaluada con exactitud. Cuando se venden los activos, las ganancias o las pérdidas se reportan durante ese período aún cuando estos resultados se refieran a períodos anteriores durante los cuales se mantuvieron activos.

Otro de los efectos que analizamos en el presente trabajo fue, de ser posible, trabajar con el ciclo de caja invertido. El ciclo de caja es la cantidad de tiempo que le toma a una empresa desde que paga el inventario hasta que efectivamente lo cobra. Es por esto que en el flujo de efectivo intervienen el inventario (de materiales, producción en proceso y productos terminados), las cuentas por pagar, los anticipos a proveedores, las cuentas por cobrar y los anticipos de los clientes. Los ciclos de caja positivos se dan cuando el inventario, las cuentas por cobrar y los anticipos a proveedores son mayores que las cuentas por pagar y los anticipos de clientes.

Para efectuar el análisis de la modificación del ciclo de caja, analizamos el caso real de una empresa metalúrgica de la ciudad de Córdoba, Argentina. Vamos a determinar la ganancia o pérdida monetaria en la que incurría la compañía, de acuerdo a la modificación que logró en el ciclo de caja. Extraeremos dos momentos del tiempo un a junio de 2011 y otro a junio de 2014, con los siguientes datos:

FECHAS / CONCEPTOS	ACTIVOS MONETARIOS	PASIVOS MONETARIOS	DIFERENCIA
JUNIO 2011	\$ 25.013.539	\$ 20.858.905	\$ 4.154.634
JUNIO 2014	\$ 44.269.852	\$ 52.485.358	\$ -8.215.506
DIFERENCIA	\$ 19.256.313	\$ 31.626.453	\$ -12.370.140

Como puede observarse en la tabla anterior, la modificación del ciclo de caja le permitió a la empresa modificar la posición de valores monetarios (capital de trabajo monetario necesario de la compañía). Al hacer esto la empresa incurre en una ganancia por esa mejor posición monetaria o, lo que es lo mismo, en el año 2011, con un alto nivel de inflación la empresa incurría en pérdidas monetarias, al tener que mantener activos monetarios en exceso a los pasivos monetarios.

Para determinar la ganancia o pérdida monetaria en la que la empresa incurría utilizamos el siguiente procedimiento:

1. Se toman los saldos de las partidas monetarias (activas y pasivas) y por diferencia se determina la posición monetaria del mes

2. A la posición monetaria determinada se le aplica el factor de ajuste del período (en nuestro caso mensual). En nuestro caso utilizaremos el índice de precios al consumidor comunicado mes a mes por los representantes de la oposición del Honorable Congreso Argentino, como resultado del promedio de los índices de inflación medidos por consultoras privadas. Todo esto por lo ocurrido desde 2007 con el organismo encargado de las estadísticas en Argentina, cuyos datos son cuestionados desde entonces. La cantidad que de cómo resultado será la que tomaremos como correspondiente a la posición monetaria del período.

3. Al resultado por posición monetaria en pesos promedio, lo re expresaremos a pesos de cierre, a través del factor de actualización resultante del índice de precios del mes de cierre del ejercicio y el mes de de análisis

A continuación exponemos los índices de precios estimados por el INDEC y los comunicados por el Honorable Congreso Argentino:

PERIODO	INDEC	IPC CONGRESO	FECHA	PERIODO	INDEC	IPC CONGRESO	FECHA
Mensual	0,7	1,7	31/01/2011	Mensual	0,9	1,9	31/01/2012
Mensual	0,7	1,5	28/02/2011	Mensual	0,7	1,65	29/02/2012
Mensual	0,8	2	31/03/2011	Mensual	0,9	2,31	31/03/2012
Mensual	0,8	2	30/04/2011	Mensual	0,8	2,16	30/04/2012
Mensual	0,7	1,5	31/05/2011	Mensual	0,8	1,71	31/05/2012
Mensual	0,7	1,52	30/06/2011	Mensual	0,7	1,63	30/06/2012
Mensual	0,8	1,6	30/07/2011	Mensual	0,8	1,76	31/07/2012
Mensual	0,8	1,87	31/08/2011	Mensual	0,9	1,91	31/08/2012
Mensual	0,8	1,89	30/09/2011	Mensual	0,9	1,93	30/09/2012
Mensual	0,6	1,49	31/10/2011	Mensual	0,8	1,82	30/10/2012
Mensual	0,6	1,44	30/11/2011	Mensual	0,9	1,81	30/11/2012
Mensual	0,8	1,9	31/12/2011	Mensual	1	2,1	31/12/2012

PERIODO	INDEC	IPC CONGRESO	FECHA	PERIODO	INDEC	IPC CONGRESO	FECHA
Mensual	1,1	2,58	30/01/2013	Mensual	3,7	4,61	31/01/2014
Mensual	0,5	1,23	28/02/2013	Mensual	3,4	4,3	28/02/2014
Mensual	0,7	1,54	31/03/2013	Mensual	2,6	3,3	31/03/2014
Mensual	0,7	1,52	30/04/2013	Mensual	1,8	2,78	30/04/2014
Mensual	0,7	1,57	31/05/2013	Mensual	1,4	2,28	31/05/2014
Mensual	0,8	1,93	30/06/2013	Mensual	1,3	2,2	30/06/2014
Mensual	0,9	2,55	31/07/2013	Mensual	1,4	2,47	31/07/2014
Mensual	0,8	2,11	31/08/2013	Mensual	1,3	2,65	30/08/2014
Mensual	0,8	2,11	30/09/2013	Mensual	1,4	2,48	30/09/2014
Mensual	0,9	2	31/10/2013	Mensual	1,2	2,25	31/10/2014
Mensual	0,9	2,4	30/11/2013	Mensual	1,1	1,86	30/11/2014
Mensual	1,4	3,38	31/12/2013	Mensual	1	1,87	31/12/2014

Para estimar la ganancia o pérdida monetaria para Junio del 2011, tenemos:

1.

FECHAS / CONCEPTOS	ACTIVOS MONETARIOS	PASIVOS MONETARIOS	DIFERENCIA
JUNIO 2011	\$ 25.013.539	\$ 20.858.905	\$ 4.154.634

2.

Posición Monetaria	Factor de Ajuste Mes	Resultado por posición monetaria a pesos promedio
\$ 4.154.634	0,0152	\$ 63.150,44

3.

Resultado por posición monetaria a \$ prom	Factor de Actualización	Resultado por posición monetaria a pesos de cierre
\$ 63.150,44	1,10631361 <sup>1</sup>	\$ 69.864,19

Para estimar la ganancia o pérdida monetaria para Junio del 2014, tenemos:

1.

FECHAS / CONCEPTOS	ACTIVOS MONETARIOS	PASIVOS MONETARIOS	DIFERENCIA
JUNIO 2014	\$ 44.269.852	\$ 52.485.358	\$ -8.215.506

2.

Posición Monetaria	Factor de Ajuste Mes	Resultado por posición monetaria a pesos promedio
\$ -8.215.506	0,022	\$ -180.741,13

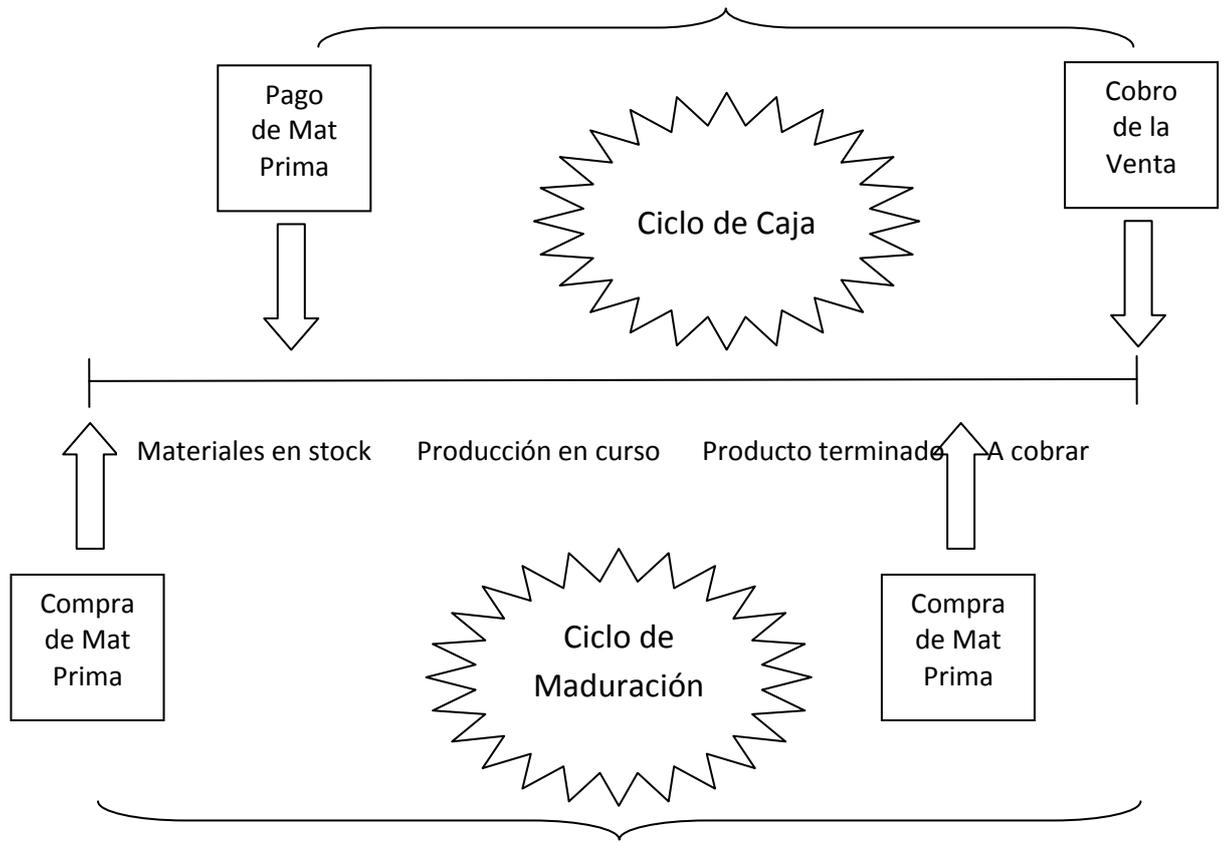
3.

Resultado por posición monetaria a \$ prom	Factor de Actualización	Resultado por posición monetaria a pesos de cierre
\$ -180.741,13	1,143689414 <sup>2</sup>	\$ -206.711,72

En estos dos períodos podemos ver como la empresa puede “generar” rentabilidad o, al menos no perder poder de compra o, destruir valor y poder de compra para la organización. En el caso bajo análisis la compañía logra revertir su ciclo de caja, pasando a financiarse en gran medida con proveedores y con el anticipo de clientes. De esta manera logró una ventajosa posición financiera, que le permitió (y le sigue permitiendo al momento de este análisis) generar una “rentabilidad” para los accionistas, a pesar de contar con un grandes y sostenidos aumentos de precios. De esta manera lejos de perder capital, logró resguardar el mismo y aumentarlo a través de inversiones transitorias que rindieron por encima de la inflación del período.

<sup>1</sup> El factor de actualización fue calculado tomando en consideración el cierre al 31/12/2011, con un índice de inflación acumulada al cierre de 1,22 y con un índice de inflación acumulada de 1,10 al 30/06/2011

<sup>2</sup> El factor de actualización fue calculado tomando en consideración el cierre al 31/12/2014, con un índice de inflación acumulada al cierre de 1,38 y con un índice de inflación acumulada de 1,21 al 30/06/2014



## CONSECUENCIAS

La posibilidad de que se presente una inflación de tipo recurrente se ha convertido en un aspecto importante del ambiente económico que deber visualizada como una influencia continua e importante sobre las decisiones de las empresas.

Como ya vimos anteriormente cuando las tasas de inflación son altas, los reportes de utilidades se distorsionan. La venta de inventarios de bajo costo produce reportes de utilidades más altas, pero los flujos netos de efectivo se reducen a medida que las empresas reabastecen sus inventarios con suministros de mayores costos. De manera similar, los cargos por depreciación son inexactos, puesto que no reflejan los nuevos costos (más altos) resultantes del reemplazo de la planta y del equipo. Los reportes de mayores utilidades, -ocasionados por una valuación inadecuada del inventario y de los cargos por depreciación, dan como resultado mayores impuestos sobre ingresos y flujos de efectivo de menor nivel. Las consecuencias se ven cuan una empresa planea dividendos y gastos de capital, basándose en utilidades ficticias, que la pueden llevar a tener serios problemas financieros.

Otra de las consecuencias de los efectos de la inflación puede verse en las dificultades que se presentan a la hora de planeación. Una empresa construye una planta sólo después de hacer un profundo análisis de los costos y de los ingresos esperados a lo largo de la vida de la planta. Llegar

a tales estimaciones no es fácil, porque las estimaciones de ingresos dependen del estado de la economía y de la competencia, mientras que las estimaciones de costos se basan tan sólo en una experiencia histórica de tipo limitado. Durante una inflación rápida, en la que los ingresos y los costos de los insumos cambian de manera no uniforme, la elaboración de pronósticos exactos es muy importante, aunque extremadamente difícil de lograr. La realización de planes de largo plazo se vuelve dificultosa.

Otra cuestión es que aumenta la demanda de capital, ya que la inflación aumenta el monto de capital requerido para llevar a cabo cierto volumen de operaciones. Cuando se venden inventarios, deben reemplazarse con suministros más costosos. Los costos de reemplazar o de ampliar las plantas también son mayores. Los trabajadores demandan sueldos más altos. Mientras las empresas se ven forzadas a obtener capital adicional, las autoridades monetarias pueden restringir la oferta de fondos prestables en un esfuerzo por mantener el nivel de las tasas de inflación. Por otra parte, la lucha por obtener fondos limitados incrementa el nivel de las tasas de interés.

## **MEDIDAS PARA HACER FRENTE A LA INFLACIÓN**

Con el objetivo de amortiguar los efectos de la inflación en las cuentas, existen varias posibilidades que no solucionan el problema totalmente, pero sí parcialmente. Cabe aclarar que ninguna está permitida actualmente en nuestra legislación a partir de 2003. Sólo algunas actualizaciones contables, pero parciales (revalúo de activos fijos, sin modificar amortizaciones históricas).

- Revalorizar el inmovilizado: con esta medida el inmovilizado en el balance y las amortizaciones en los costos de producción serán más realistas. De esta forma se consigue que la amortización acumulada permita generar fondos que garanticen la reposición del activo al final de la vida útil y facilita un cálculo más exacto de los costos de producción y costos de ventas.
- Amortizar de forma acelerada: esta medida permite generar más rápidamente fondos para reponer los activos correspondientes. Entre los inconvenientes, el inmovilizado sigue valuado a valor histórico y la amortización será muy reducida en los últimos años de vida útil del bien.
- Valorar las existencias con el sistema UEPS, como ya hemos visto y analizado, los costos de producción y los costos de ventas tendrán un valor más cercano al actual, generando distorsiones en el balance.

Para hacer frente a esta problemática de una manera más completa, existen varias alternativas:

- Cambiar la unidad de medida: se podrían convertir las cuentas a monedas extranjeras más estables, pero esta solución tiene algunos inconvenientes. A pesar de la mayor estabilidad de la moneda, la inflación existe en todo el mundo, además, los diferenciales entre los tipos de cambio no dependen solamente de la inflación (intereses, competitividad, etc).

- Cambiar la base de medición: podría utilizarse valor de reposición (costo actual de sustituir un determinado activo por otro de características similares) y no costos históricos. Holanda, dentro de la zona Euro, ha desarrollado tiempo atrás un método de costos por reposición, que consiste en valorar los activos al costo de reposición y la contrapartida se reflejará en los fondos propios a través de una reserva de revalorización; las amortizaciones se calculan sobre los inmovilizados valorados a costo de reposición y el costo de ventas también se calcula sobre el valor de reposición de las existencias.
- Ajustes por inflación: consiste en convertir las cantidades en términos de costos históricos a costos corrientes en la fecha del balance de situación, mediante el uso de un índice general de precios, y aplicando el factor del índice en la fecha del balance a la fecha en la que se hizo la transacción ( $\text{Índice en la fecha del balance} / \text{Índice en la fecha de la transacción}$ ). Otra opción consiste en calcular el índice sumando a 1 la tasa de inflación anual. Por ejemplo, si tuviésemos una inflación del 25% anual, el índice sería de 1,3. Todas las partidas no monetarias del balance de situación se ajustan con la ayuda del factor expuesto, generando pérdidas o ganancias que serán incluidas en la cuenta correspondiente. En dicha cuenta, todas las partidas se consideran no monetarias y, por lo tanto, también se ajustan, normalmente utilizando la mitad de la inflación anual, ya que las transacciones tienen una antigüedad que va desde 365 a 1 día, por lo que la media es de 182,5 días (suponiendo una empresa cuya actividad no tenga un marcada estacionalidad).

## BIBLIOGRAFÍA

- HORNGREN, Charles - FOSTER, George y DATAR, Srikant. Contabilidad de costos: Un enfoque gerencial. Pearson Educación, México - Decimosegunda Edición - 2007
- BACKER, Morton - JACOBSEN, Lyle - RAMIREZ PADILLA, David Noel - "Contabilidad de Costos: Un enfoque administrativo para la toma de decisiones." Segunda Edición - Ed. Mc Graw Hill - 1990
- AMAT, Oriol – PERRAMON, Jordi (Coordinadores) – “Normas internacionales de Contabilidad”, Ediciones Gestión 2000 – Año 2005
- FOWLER NEWTON, Enrique – “Contabilidad superior” – Sexta Edición – Ediciones La ley - 2010
- HORNGREN, Charles T. – HARRISON, Walter – ROBINSON, Michael A. – “Contabilidad” – Tercera Edición – Editorial Prentice Hall Hispanoamericana, S.A. – 1997