

BIBLIOTECA CENTRAL-USAC
DEPOSITO LEGAL
PROHIBIDO EL PRESTAMO EXTERNO

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA

Facultad de Ciencias Económicas.

**REVALUACION DE ACTIVOS
COMO
CONSECUENCIA DE LA DEVALUACION
MONETARIA**

TESIS

presentada a la Junta Directiva de la
Facultad de Ciencias Económicas de la
Universidad de San Carlos de Guatemala.

por

ENRIQUE URIZAR NORIEGA

en el acto de su investidura de

**CONTADOR PUBLICO AUDITOR
EN EL GRADO DE LICENCIADO**

Junio, 1955.

JUNTA DIRECTIVA
de la
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
de la
UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA

Decano	Dr. Héctor Goicolea V.
Vocal 1o.	Lic. Manuel Villacorta E.
Vocal 2o.	Lic. Marco Antonio Ramírez S.
Vocal 3o.	Lic. Gerardo Gordillo B.
Vocal 4o.; Estudiante P.C.	Leonel González F.
Vocal 5o.; Estudiante P.C.	Benjamín Villa de León
Secretario	Lic. Juan María Gutiérrez R.

**Tribunal que practicó el Examen General Privado
para Contador Público y Auditor:**

Decano	Dr. Gabriel Orellana h.
Vocal de la J. D.	Lic. Gerardo Gordillo B.
Examinador	Dr. Rafael Ramos Bosch.
Examinador	Lic. Jorge del Valle M.
Secretario	Dr. Héctor Goicolea V.

DL
03
T(220)

Guatemala, 28 de Abril de 1955.

Sr. Decano de la
Facultad de Ciencias, C. C. Económicas
Su despacho.

Señor Decano:

Habiendo sido designado por esa Decanatura para asesorar al Sr. Enrique Urizar Noriega en la preparación de su tesis "Revaluación de Activos como Consecuencia de la Devaluación Monetaria", trabajo previo a optar el título de Contador-Auditor Público, me es grato comunicar a Ud. que el Sr. Urizar Noriega se mantuvo en constante cambio de impresiones con el que suscribe durante todo el tiempo de realización de sus borradores, los cuales, después de los ajustes consiguientes, han culminado en la presente tesis, que conceptúo como un tratamiento correcto y ordenado de este asunto tan interesante, delicado y práctico de la devaluación monetaria, sus consecuencias de todo orden y sus derivaciones de carácter contable.

En consecuencia me complace manifestar a Ud. que, a mi juicio, el trabajo REVALUACION DE ACTIVOS COMO CONSECUENCIA DE LA DEVALUACION MONETARIA del Sr. ENRIQUE URIZAR NORIEGA, debe aceptarse para su examen de tesis previo a la obtención del título de CONTADOR-AUDITOR PUBLICO.

Soy del Sr. Decano muy atento y deferente servidor,

Rafael Ramos Bosch.
Doctor en Ciencias Económicas
Contador y Auditor Público.

HONORABLE TRIBUNAL EXAMINADOR:

En cumplimiento a lo establecido por la Ley
Universitaria, me complace someter a la consideración
de ustedes el presente trabajo de tesis titulado:

REVALUACION DE ACTIVOS
COMO
CONSECUENCIA DE LA DEVALUACION
MONETARIA

SUMARIO

I INTRODUCCION

II DEVALUACION MONETARIA.

- 1o.- Qué se entiende por devaluación.
- 2o.- Devaluación de las Monedas.

III BALANCE GENERAL

- 1o.- Consideraciones sobre el mismo.
- 2o.- Situación Financiera, Comercial y Económica de las Empresas.
- 3o.- Objeto del Balance.
- 4o.- Principios Generales que afectan a la presentación y al contenido del Balance.

IV CIRCULANTE

- 1o.- Consideraciones.
- 2o.- Revaluación Monetaria y Cuentas de Activo.
- 3o.- Efectivo en Caja y Bancos Interiores.
- 4o.- De las cuentas por Cobrar.
- 5o.- Clasificación de las Cuentas por Cobrar en el Exterior.

V INVENTARIOS

- 1o.- Valuación. Métodos.
Cómo los afecta la devaluación monetaria para su presentación en el Balance.

VI ACTIVOS FIJOS.

- 10.- Consideraciones Generales. Activos Fijos Tangibles.
- 20.- Activos Fijos Intangibles sujetos a amortización.
- 30.- Activos Intangibles no sujetos a amortización.

VII PASIVO

- 10.- Consideraciones
- 20.- Saldos Acreedores y Efectos a Pagar.
- 30.- Como afecta la devaluación propiamente dicha a las acreedorías.

IX CONCLUSIONES.

CAPITULO I

INTRODUCCION

Un país puede recurrir a la devaluación de su moneda como una medida para contrarrestar la inflación, como medio para corregir su balanza de pagos, evitar la exportación de sus divisas y otras finalidades económicas que se pueden llenar siempre y cuando la depreciación de su moneda se haya hecho sentir de tal manera que se tenga conciencia de la necesidad de recurrir a ella y no sólo como medio para corregir los déficits del presupuesto, lo cual no viene a ser entonces sino una expropiación de parte de los gobiernos, que les permite obtener fondos para la regulación presupuestaria, pero que con ello no se hace otra cosa que crearse, a base de recursos extraordinarios, exigencias duraderas, para las que faltarán estos recursos en años venideros.

Al ser tomada esta medida, automáticamente los valores de los activos se ven reducidos en la misma proporción en que fue rebajado el contenido oro de la moneda, con lo cual dejan de representar el costo original y sin embargo en los libros seguirán registrados en la misma cantidad numérica, la que ya no representa en términos de la paridad la misma cantidad que fue su costo original, a menos que se practique una revaluación. Las Empresas ven así pues reducidos los valores de sus activos.

La actividad de la Empresa produce transformaciones en su patrimonio y, como resultado de ellas, éste aumenta o disminuye en valor y eficiencia. La contabilidad valora inicialmente el inventario primitivo; después para poder llevar el registro de las modificaciones experimentadas, también debe buscar una representación valorada de las operaciones y contratos que la afecten; finalmente, exponen su situación periódica, al término de cada uno de los intervalos en que ficticiamente se divide la vida empresarial, también valorada. Nos presenta en los sucesivos balances, una expresión de los aumentos o disminuciones del patrimonio referido a unos valores dinerarios, o en moneda; pero a través de estas modificaciones valorimétricas ha de permitir estudiar y representar en forma mediatas las modificaciones de aumento o disminución que la Empresa ha experimentado en su eficiencia.

Cuando la moneda tiene un valor estable o muy ligeramente inestable, utilizando criterios idénticos de apreciación, enumeración, agrupación y comparación de los elementos inventariados, las diferencias de valor del patrimonio nos miden también, muy aproximadamente, las modificaciones experimentadas por su eficiencia. Mas en momentos de inestabilidad dineraria, la moneda no es una medida uniforme de valor, y entonces, como resulta que se han utilizado distintas medidas en el inventario inicial, en la posterior contabilización de las operaciones realizadas y en el balance general, la división del patrimonio eficiente de la Empresa puede aparecer alterada, con aberraciones, estrabismos y espejismos que conducen a la desorientación general, si no se aplican métodos adecuados de corrección de las deformaciones que las oscilaciones y perturbaciones monetarias hacen aparecer en la con-

tabilidad y balance de la empresa. Los diferentes criterios de valoración que se estudian en los tratados de contabilidad tratan de hermanar el valor del patrimonio y la eficiencia de la Empresa en el seno del balance.

La actividad de la empresa mercantil o industrial se desarrolla de cara al mercado; su finalidad al prestar un servicio es obtener un lucro remunerativo de los esfuerzos e inversiones que son requeridos para la prestación de aquel servicio y del riesgo de empresa que lleva anexo dicha prestación. Su eficiencia queda demostrada por el cumplimiento o no del servicio propuesto y obtención del lucro perseguido; por tanto, inicialmente los elementos del patrimonio deben valorarse por su capacidad o disposición conjunta para obtener dicha finalidad lucrativa. Pero no todos los elementos, individualmente considerados, concurren en igual medida en la obtención del beneficio mercantil ni es posible determinar en el mismo grado la forma más o menos directa ni la intensidad de su concurrencia o cooperación en las operaciones y transformaciones determinantes del lucro. De ahí que la apreciación de su valor pueda hacerse desde puntos de vista distintos. Por otra parte la propia heterogeneidad de las cosas que forman el patrimonio justifica la diferencia de apreciaciones y los criterios diferentes que deben ser aplicados para valorar el patrimonio que se refleja en un balance.

En unas operaciones hay que atender preferentemente a su valor de cambio; en otras a su valor útil para la empresa; para unos bienes hay que ponderar los riesgos que pueden atañerle, y en otros calibrar su liquidez. Suponiendo la estabilidad monetaria, los cri-

terios más recomendados pueden concretarse en las agrupaciones siguientes:

Las cosas materiales del patrimonio que son objeto de tráfico por parte de la empresa se estiman atendiendo al mercado, esto, es, a su valor de cambio, tomando como base el costo, salvo excepciones justificables.

Las cosas materiales que ayudan a la actividad de la empresa sin ser objetos directos de su especulación, se aprecian por el servicio que prestan, tomando en consideración el costo, la depreciación experimentada por el uso y su renovación, y, en ocasiones, por su valor legal.

Las relaciones materializadas (créditos y derechos personales en favor de la empresa), por su valor actual de realización o liquidez.

Los derechos comprobados, por su costo de obtención y su capacidad para producir unos resultados, debidamente ponderados.

La aptitud, presunta y resumen de la empresa (Fondo de Comercio o Goodwill), por el costo de los esfuerzos realizados, no compensados por lucros ya obtenidos y por la apreciación subjetiva de su valor de cambio y valor productivo proporcionalmente considerados. Este dato no siempre figura en el balance, y en la mayoría de los casos es incluso preferible prescindir del mismo.

Las deudas, cargas y obligaciones que afectan a la empresa, por su exigibilidad; y los riesgos y obligaciones potenciales, por la posibilidad de que se formen en unas prestaciones determinadas y exigibles.

Y además, deben tenerse siempre en cuenta las circunstancias especiales de la empresa con relación a la situación general de los negocios.

El balance, como representación contable del patrimonio mercantil en determinado momento, como punto capital del trabajo contable, no es indiferente a las alteraciones del valor del dinero. En su forma simple refleja una situación neta valorada del capital, llevando en su seno tanto las variaciones producidas por la actividad funcional de la empresa como las determinadas por las oscilaciones y perturbaciones monetarias que son ajenas e independientes a sus funciones propias. Para medir la eficiencia empresarial hay que prescindir de las modificaciones patrimoniales ficticias, debidas sólo a la inestabilidad monetaria, aplicando métodos y procedimientos adecuados de contabilización, que pueden afectar directamente a las anotaciones realizadas en las cuentas, corrigiendo en cada operación o grupo de ellas la oscilación monetaria, o únicamente al realizar las operaciones de fin de ejercicio, que se concretan en un balance general.

El verdadero resultado de la empresa —la variación total experimentada por su patrimonio— sólo podría ser exactamente medido por la comparación de su inventario inicial con su inventario final de liquidación definitiva, compulsando los valores adquisitivos de las dos situaciones liquidas comparadas y los frutos o rendimientos periódicamente detraídos del fondo social. En los balances de fin de ejercicio, se realizan unas liquidaciones provisionales, viniendo cada uno de ellos afectado por los anteriores, combatiéndose sucesivamente los errores de apreciación o

agregándose o aumentándose de persistir en ellos hasta producir en último extremo una visión anormal de la situación económico-contable, financiera y comercial de la empresa.

El punto a seguirse sería contar con estadísticas y números índices que pudieran darnos en todo momento las alteraciones sufridas por la moneda y hacer las regulaciones necesarias para que el balance fuera el reflejo perfecto de la situación financiera, pero por carecer de ellas, y lo difícil que resultaría confeccionarlas en lo particular a cada empresario, no queda otro recurso que contabilizar los activos en la medida en que el buen criterio de las personas versadas en asuntos contables y económicos aconseja y en la medida que las leyes de los países lo permiten.

CAPITULO II

DEVALUACION MONETARIA

Que se entiende por Devaluacion Monetaria

Se entiende por devaluación monetaria, la reducción de la paridad oro de la moneda, dicho en otras palabras: devaluar la moneda es fijar un precio más alto al oro, en términos de la moneda devaluada.

Es claro que no cambiará la relación mutua entre los tipos de cambio si todos los países en régimen de patrón oro, devalúan su moneda al mismo tiempo, en la misma medida; aumentaría inmediatamente el precio del oro y el valor de las reservas de oro en los Bancos Centrales y de otras existencias de oro en términos de las monedas devaluadas.

Antes de seguir hablando sobre el tema, es necesario hacer una ligera diferenciación entre lo que es la depreciación de la moneda y la devaluación monetaria propiamente dicha, ya que la primera es causada por la inflación y la segunda es una medida para contrarrestar esta última y a veces, tiende a confundírselas.

La depreciación monetaria, no es otra cosa que la disminución de su poder adquisitivo, o lo que es lo mismo: el aumento del nivel de precios. Esta situación

se ha hecho sentir más fuertemente en los últimos años, como una consecuencia de diversos factores económicos que prevalecen universalmente, y por lo cual los precios de las cosas son cada vez mayores, y la unidad monetaria pierde constantemente su poder de compra. Es evidente que los que prestan a interés fijo, salen perdiendo, ya que el poder adquisitivo de su dinero será menor cuando les sea reembolsado el préstamo, pudiendo decirse lo mismo de todos aquellos individuos cuyos ingresos sean fijos.

El Dr. Bruno Moll, dice refiriéndose a la devaluación en el sentido estricto, que es la disminución del valor oficial (Nominal) de la moneda correspondiente al valor del día de la misma, o más exactamente, la declaración oficial del Estado de que la moneda tendrá DEFINITIVAMENTE un nuevo valor determinado, que corresponderá más o menos, al que la moneda ha obtenido en la fecha de este decreto, camino que ha sido señalado por la depreciación de la moneda. Esto significa que es la sanción oficial, a un nivel determinado, del mantenimiento definitivo de la depreciación de la moneda.

Si la depreciación de la moneda está muy adelantada y acostumbrada; si la inflación ya ha durado mucho tiempo; si la fuerza tributaria del país es débil o ya se ha consumido en parte; si la situación económica y monetaria está desfavorable; si el fondo de oro es pequeño; si la balanza del comercio exterior es negativa; si es del conocimiento general que el valor original de la moneda se ha perdido en parte irrecuperablemente, entonces una devaluación, no sólo será permitida, sino que será necesaria. En este caso, la devaluación no será otra cosa que la rebaja

del valor oficial (Nominal) de la moneda correspondiente a su valor efectivo.

No se hace otra cosa que sancionar por medio de una ley y definitivamente, una situación que existe de la realidad, debido a la inflación de la moneda. En realidad en este caso, no se cambia mucho. La alteración maliciosa de la distribución de las fortunas no sucede por la devaluación, sino que ya había sucedido antes, y lo único que pasa es que por medio de la legislación, se sanciona definitivamente esta alteración irrecuperable, quitando a los acreedores y todos los que tienen dinero o títulos pagaderos en dinero, la esperanza de que un día será restituido: una esperanza completamente ilusoria. En este caso será más claro y correcto, avisar oficialmente la desvalorización definitiva, lo que sin embargo siempre significa una declaración de la bancarrota parcial del Estado que ya ha ocurrido antes... Es esto mejor que esperar muchos años, dejando al público en completa incertidumbre sobre las tendencias y facultades de la administración monetaria. La devaluación de la moneda favorece a los círculos productores. Por esta razón, es claro que los círculos productores estén dispuestos a favorecer la devaluación, mientras que los círculos no productores, rentistas, empleados, etc., no quieren emplear energía alguna al respecto.

Debe tenerse en cuenta que el término **DEVALUACION**, se usa en dos significados. Primero, en el sentido de la llamada devaluación **LEGAL**; esto es, el caso mencionado antes: la disminución del valor oficial correspondiente al valor del día de la moneda —la medida para terminar con una inflación controlada—. En este sentido la devaluación es

dispensable para terminar con la situación inconsistente y precaria de una inflación adelantada que va a perturbar todas las relaciones económicas y que obliga finalmente al Estado, a buscar una situación monetaria clara y definitiva.

La devaluación en el segundo sentido, llamada también de Sentido Moderno, no parece, en cambio, absolutamente indispensable, hasta cierto punto —VOLUNTARIA Y ARBITRARIA—.

La devaluación en el primer sentido representa el FINAL de una inflación (última etapa). La devaluación en el segundo sentido, puede ser el comienzo (primera etapa) de la inflación.

En el primer caso el fondo de oro será relativamente pequeño en relación con la cuantía del papel moneda emitido; en el segundo caso pueden existir grandes y aún ingentes fondos de oro, que permitirán aparentemente, y visto del lado meramente teórico, restablecer la convertibilidad. Estas diferencias son tan importantes que es sensible que en el uso del lenguaje no se hayan encontrado otros términos o conceptos para caracterizar el segundo fenómeno, por lo que se tiende a confundir ambos.

Para hacer el segundo caso más claro, trataré de exponer la crisis de la libra esterlina en Septiembre de 1931.

El motivo, fué un fuerte desajuste de oro, a consecuencia de una baja o depresión de la economía, con una caída de los precios, con desocupación obrera, mala situación del presupuesto, cancelación repentina y precipitada de activos extranjeros a corto

plazo y fuga del oro. Sin embargo hay que saber que para tal caso ya existe una serie de otras medidas que se pueden probar antes de aplicar la última: la devaluación.

Tales medidas son: embargo pasajero del oro, control temporal de cambios, fuertes elevaciones del descuento, restricciones del crédito monetario, etc. Sostiene la mayoría de los expertos que la suspensión de la conversión de los billetes por lingotes, en Inglaterra, en Septiembre de 1931, fué simplemente indispensable; pero se puede sostener que —por lo menos, teóricamente— fué posible más tarde cuando el fondo de oro inglés aumentó en gran escala, regresar a la paridad antigua, restaurando la moneda. Lo que pasó fué que los estadistas no se atrevieron a dar este paso por miedo a que la llamada opinión pública, enemiga de las deflaciones, difamara tal método.

Para decirlo con más claridad, opuesto a la opinión pública dominante, parece que se aprovechó, por lo menos primeramente en Inglaterra, de una situación momentáneamente desfavorable y pasajera, para crear un adelanto duradero para los exportadores, con perjuicio a la larga para la moneda.

En un caso el gobierno deseará ver una elevación de los precios, mientras en el otro, se intenta impugnar a la elevación de los precios internos. En un caso se termina todo el libre comercio con el oro, en el otro nó. Lo común a todos estos casos es el abandono aparentemente, no indispensable, de la cotización fija de la moneda a favor de cotizaciones nuevas y más bajas.

La devaluación en el segundo sentido, o la

inflación desafiada (restingada), es una moda moderna de la teoría y política monetaria y financiera. En el siglo XIX cuando se presentó una demanda inminente de oro o moneda, bastaron las medidas ya mencionadas, como lo fueron una elevación fuerte de los impuestos, restricciones del crédito, etc. En nuestra época se desafiaba la moneda, logrando a veces al mismo tiempo, una corrección del presupuesto, calculando el fondo de oro existente más alto — correspondiente a la devaluación necesaria — y finalmente se ofrecen precios más altos a algunos círculos productores, lo cual es una medida favorable por el momento, pero no a la larga, para tales interesados, y perjudicial a los otros círculos.

Sin embargo es una política peligrosa aprovecharse por el momento de la política monetaria para corregir un presupuesto. Se crea a base de recursos singulares y extraordinarios, exigencias de raras, raras, para las cuales faltará en años posteriores la cobertura.

Uno de métodos que puede emplear un país para el ajuste de su balanza de pagos, es la devaluación de su moneda. Es decir, que un país que no desea alterar a cambio el grado de devaluación necesario para que pueda mantenerse en régimen de patrón oro, pero que no obstante desea seguir disfrutando de las ventajas de los tipos de cambio fijos que establece el patrón oro, puede optar por devaluar su moneda. Si es uno solo el país que devalúa su moneda, sin variar su relación con el mundo respecto al de otras monedas legales al oro. Si antes de la devaluación la balanza de pagos presenta un déficit continuado, éste se agravará todavía, es decir, a con-

vertirse en un superávit. Cabe señalar sin embargo, que no ocurrió esto en Francia, que no pudo continuar en régimen de patrón oro aún a la paridad inferior adoptada el 10. de Octubre de 1936. Esto se debió en gran parte al aumento considerable de los costos de mano de obra, aumento que se llevó a cabo al mismo tiempo que con arreglo al estímulo a la exportación, y en parte al hecho de que el grueso de la importación de Francia ingresaba al país bajo el sistema de contingentes, de manera que el menor valor del franco no tendió a limitar las importaciones.

Siempre y cuando otros países no sigan su ejemplo, la devaluación permite a un país reducir sus tipos de cambio y, a la vez, permanecer ligado al patrón oro. Pero sólo se logran las ventajas del patrón oro, si se tiene la seguridad de que el país puede mantenerse y en efecto mantener la moneda a la paridad nueva. Si en el transcurso de varios años un país devalúa su moneda repentinamente, los comerciantes y los inversionistas dejan de tener confianza. La devaluación constituye una medida muy importante que puede fracasar completamente si se toma sin la consideración debida y es seguida al poco tiempo de una nueva devaluación.

El aumento del valor nominal de las reservas de oro monetario hace posible, en caso de escasez, una expansión considerable del crédito bancario, si a que se reduce la proporción usual entre la reserva de oro y el monto de los ingresos nominales. El aumento del precio del oro conduce probablemente a mayor producción de este metal. El precio del oro, en términos de las monedas devaluadas, aumenta inmediatamente, pero lo probable es que los costos de producción se eleven menos.

En años recientes han sido devaluadas bastantes monedas, algunas más de una vez, si bien no ha habido una devaluación simultánea en todos los países en régimen de patrón oro; por tanto, los tipos de cambio entre esos países han variado considerablemente.

Devaluación de las monedas

En Francia y otros países cuyo nivel de precios se había elevado por la inflación del tiempo de la Guerra y de los años inmediatamente posteriores, la fijación de un nuevo valor en oro a la unidad monetaria, no hizo sino sancionar un hecho existente. Antes de la guerra, el tipo de cambio entre el franco y la libra, basado en el contenido de oro de ambas unidades, era de 25.22 francos por libra. Después de un período de gran inflación, acabó por darse al franco francés, nuevamente, un valor fijo en oro, de cerca de la quinta parte de su antiguo valor —por tanto, 124.21 francos equivalieron a una libra. Esto quiere decir que la unidad monetaria francesa, el franco, era ahora un signo de la quinta parte del tiempo de trabajo respetado por el franco de antes de la guerra y que descansaba ahora sobre la base de que se le podría cambiar más o menos por la quinta parte de las cosas por las que se cambiaba antes de la guerra.

Este abatimiento original del contenido oro —el contenido de trabajo— de las unidades monetarias de los países que habían seguido el camino de la inflación para financiar a sus gobiernos durante la guerra, no tuvo ninguna influencia efectiva sobre los precios, debido a que como se ha dicho antes, lo único que hizo fué regularizar un hecho ya existente. Su

importancia radica en que este cambio oficial en el contenido del oro de la unidad monetaria, permitió volver al talón oro.

El franco tenía un nuevo nivel internacional, pero era un nivel fijo y que por lo menos en teoría, estaba protegido por el hecho de que podría embarcarse oro para saldar la balanza, si por razones comerciales o a causa de otros pagos, llegaba a ser demasiado grande en cualquier sentido. En conjunto, pues, el regreso al talón oro, cualquiera que fuese el nuevo nivel fijado, eliminaba las variaciones de los precios que se debían a fluctuaciones en los tipos de cambio, y en ese sentido coadyuvaba a la estabilidad de los precios tanto en Francia como en el exterior. Esto mismo era aplicable a los otros países que regresaron al talón oro en la misma forma, a tipos diferentes de los de antes de la guerra. La operación fué llamada devaluación del franco, la libra etc., y efectivamenete fué devaluación en cierto sentido, pero era más bien un simple reconocimiento oficial de la devaluación que se había producido con anterioridad por las causas que ya se han indicado. En el caso de la devaluación del dólar hecha por el Presidente Roosevelt en 1934, las circunstancias fueron diferentes sin embargo, y la devaluación no tuvo el efecto de estabilizar los precios, sino de elevarlos. En primer lugar, el nivel general de los precios en los Estados Unidos, había venido descendiendo desde la crisis de 1929-30. Este descenso fué debido principalmente a la crisis misma, al hecho de haber un enorme excedente de productos, por encima de la demanda efectiva. Por el funcionamiento anormal de la oferta y de la demanda, los precios de las materias primas y por consiguiente, también de los productos

elaborados, habían descendido muchísimo. En esas condiciones, a fines de 1931 Inglaterra abandonó nuevamente el talón oro, y, lo que era todavía peor desde el punto de vista del exportador norteamericano, los dominios ingleses y las colonias hicieron lo mismo.

Al examinar los efectos que tuvo el abandono del talón oro sobre los precios en Inglaterra, hemos visto que si bien no se dejó sentir un efecto general sobre el nivel interno de precios, los artículos importados tendieron a elevarse de precio, debido al tipo de cambio desfavorable. Pero a pesar de que esto fué así con respecto a ciertos productos elaborados, hubo otros factores que influyeron en distinto sentido, tratándose de los productos agrícolas y las materias primas. Debido a que los dominios siguieron el camino de Inglaterra, abandonando el talón oro, y en virtud de que los productos exportados por los Estados Unidos estaban en competencia con los de los dominios ingleses, el efecto del abandono del talón oro, por el grupo del imperio inglés no fué la elevación del precio de las importaciones hacia Inglaterra, sino el descenso del precio de los productos normalmente exportados por los Estados Unidos, con rumbo a Inglaterra. En otras palabras, los Estados Unidos tenían que competir con otros países cuyos niveles de precio respecto al oro habían descendido de tal manera, que el resultado fué que el nivel de precios de las exportaciones norteamericanas, que no se habían modificado con relación al oro, tuvo que bajar para resistir la competencia.

Naturalmente, no se habría producido toda esta situación a no ser por el hecho de que había una

crisis económica mundial —un excedente de todos los productos principales—, que de cualquier modo creaba una aguda competencia en la venta. Por consiguiente, no es posible decir con exactitud qué proporción del descenso de los precios que hubo en los Estados Unidos, se debió a la competencia más aguda que provocó el abandono por Inglaterra del talón oro, y qué parte se debió a la crisis prolongada que había. Pero en todo caso, los precios siguieron descendiendo en los Estados Unidos, lo que dió lugar a una crisis financiera general. A principios de 1933 había una "fuga del dólar", la gente procuraba mandar fuera de los Estados Unidos todo el dinero disponible, cambiándolo por oro o por monedas extranjeras.

En esa virtud, el Presidente Roosevelt decretó un embargo de las exportaciones de oro, lo cual colocó virtualmente a los Estados Unidos fuera del talón oro. Pero esto no pudo alcanzar ningún efecto importante, ni siquiera sobre los cambios con el extranjero, a causa de que no había una balanza de comercio permanentemente desfavorable entre los Estados Unidos y los demás países. Es cierto que la fuga de dólares influía hasta cierto punto, provocando una balanza desfavorable temporalmente, pero como las diversas medidas tomadas por el Presidente Roosevelt comenzaron a surtir sus efectos, haciendo que la industria intensificara nuevamente sus actividades, este factor dejó de tener importancia.

A fines del año la reanimación industrial comenzó a detenerse y paralizó la ligera tendencia al alza de los precios. Entonces el Presidente Roosevelt llevó a cabo una devaluación formal del dólar; se fijó el contenido de oro de la unidad monetaria en

cerca de dos tercios de su contenido anterior. Consiguientemente, la unidad monetaria en que se medían todos los cambios de mercancías, vino a representar, convertida en oro, dos tercios del volumen de trabajo que representaba con anterioridad. Si hubieran estado circulando dólares de oro, el gobierno habría tenido que reducir la cantidad de oro de las monedas de un dólar o de cinco dólares, sin cambiarlos de nombre.

La medida era en esencia igual a las adulteraciones monetarias de la Edad Media, en que reyes en la miseria bajaban la ley de sus monedas. Sin embargo, había diferencia importante; en la Edad Media se llegaba a averiguar que las monedas estaban adulteradas, es decir, que contenían menor cantidad de oro, y que por consiguiente, "valían menos", para fines del cambio, menor número de horas de trabajo. Al enterarse de este hecho los comerciantes extranjeros, elevaban los precios, pues los comerciantes insistían en recibir a cambio de los objetos que vendían, mayor cantidad de las monedas adulteradas, con la mira de que el total de oro o plata —el valor, medido en trabajo— fuera igual al trabajo representado por sus mercancías.

En los Estados Unidos, sin embargo, las monedas de oro no se encontraban ya en circulación en 1934; por consiguiente, al igual que en Inglaterra, cuando la libra abandonó el talón oro, no hubo una elevación rápida de los precios; el dólar conservó en las transacciones internas, medido en trabajo, el valor de cambio que tenía con anterioridad. Pero tratándose de mercancías compradas por países extranjeros que se hallaban todavía dentro del talón oro, el ex-

portador norteamericano podía ofrecer precios que arruinaban los precios corrientes del mercado de los países importadores. Si antes de la devaluación el precio fijado por un exportador norteamericano era de 10 dólares, por ejemplo, el importador francés tenía que invertir 250 francos para pagar la cuenta; después de la devaluación podía pagar con ceroa de 170 francos.

El exportador norteamericano estaba en condiciones de elevar su precio para con el comprador francés a 12 dólares o 13, sin perder el negocio. Por consiguiente, pronto se elevaron los precios de exportación en los Estados Unidos y esto comenzó a afectar en la misma medida los precios de los demás productos, aun cuando la causa principal de la elevación de los precios internos en los Estados Unidos, en 1935 y 1936, fué el aumento del comercio interior.

Así pues, la devaluación del dólar produjo el efecto de restaurar el poder de competencia de los Estados, en el mercado mundial, sobre todo en contra de Inglaterra y los otros países, principalmente los dominios que habían abandonado el talón oro.

Sin embargo, dentro de las condiciones de aguda competencia existente en el mercado internacional, los Estados Unidos no podían ser los que dijeran la última palabra en materia de devaluación. A fines de 1936 todo un grupo de países, encabezados por Francia, devoló también su moneda en forma muy semejante a la de los Estados Unidos: se redujo el equivalente de oro de las unidades monetarias, y de esa manera se las capacitó para competir con mayor efectividad en el mercado internacional.

En términos generales, esto, volvió a colocar, cuando menos a las monedas de los principales países, en la misma relación de equivalencia que habían tenido frente al oro antes de abandonar el talón metálico. Inglaterra, sin fijar a la libra, una nueva equivalencia en oro, de hecho había tomado medidas para mantener el valor de cambio internacional de la libra en cerca de dos tercios de su nivel anterior

La devaluación del dólar en cerca de un tercio restableció las viejas bases del cambio entre las dos monedas. Después Inglaterra, abandonó el talón oro en 1931, el tipo de cambio, aunque fluctuando constantemente, giraba alrededor de Dls. 3.50 por una libra. De ahí, que luego que se efectuó la devaluación del dólar, el tipo de cambio regresó aproximadamente al mismo punto de antes de la guerra, o sea Dls. 4.70 a Dls. 5.00 por una libra. Tratándose de la devaluación del franco francés, hecha a fines de 1936, hubo la misma tendencia, aunque no se restableció por completo el antiguo nivel comparativo.

Cuando Francia, devaluó, a su vez aunque no en la misma proporción, el cambio se fijó en 105 francos por la libra, en vez de la vieja proporción de 124.

De todas maneras, a pesar de diferencias relativamente pequeñas en algunos casos, se ha llevado a cabo, por todos los países, excepto unos cuantos, el abandono general del talón oro, o la devaluación precisa de las unidades monetarias, y se han restablecido los niveles generales comparativos de las diversas monedas. Conforme cada país introducía el cambio, se iba presentando el efecto del aumento de precios.

médidos en su propia moneda — de las importaciones provenientes de los demás países, pero reduciéndose a la vez el precio medido en oro — de sus exportaciones, aún cuando el precio de éstas, medido en su propia moneda, pudiera elevarse y casi siempre se elevara, excepto en caso de productos en que había una competencia especialmente aguda en la venta.

Estos sucesivos estímulos al aumento de los precios, en un país tras otro, no ejercerán ya influencia en adelante, dado el regreso general de las monedas a su antiguo nivel comparativo. Por más que este nuevo nivel comparativo sea un nivel absoluto más bajo, a causa de que todas las unidades monetarias son ahora signos de una cantidad menor de oro.

Sin embargo, el alza general de los precios que ha tenido lugar en el mundo en 1936 y 1937, y que de hecho comenzó desde 1934, no se ha debido por completo al factor de la devaluación en sus diversas formas. En realidad es dudoso que este factor hubiera podido tener ningún efecto importante, si no hubiera mejorado la situación económica general del mundo. Dentro de una crisis, cuando la oferta de todos los productos principales es mucho mayor que la demanda, la devaluación de una moneda puede conducir, no a una alza de los precios en el país que devaluó, sino a un descenso de los precios en oro.

Ese fué sin duda el factor que sobre los precios mundiales de los productos agrícolas tuvo la salida de Inglaterra, del talón oro, en 1931. Por consiguiente, parece que el factor principal que afecta los movimientos de los precios, es el funcionamiento de la oferta y la demanda; esto es, que el abati-

nimiento artificial del valor de la unidad monetaria, en realidad sólo es efectivo con respecto a los precios si no hay un gran excedente de artículos en venta, si hay una situación en que los compradores se ven más o menos forzados, por falta de competencia entre los vendedores, a pagar un mayor precio.

Nó obstante ello mientras la devaluación de la moneda de un país no se ve contrarrestada por la devaluación o por otras contra-medidas de los demás países, el país que devalúa mejora su posición en la competencia. Y en época de crisis, cada país siente la apremiante necesidad de dar un paso que, temporalmente por lo menos, le permitirá aumentar su comercio exterior a costa de los demás países. Vemos, pues, que no hay límite efectivo respecto a la medida en que pueden llevarse a cabo sucesivamente devaluaciones; pero al mismo tiempo, vemos que cada paso que se dé, habrá de ser contrarrestado por los demás países, de modo que la "Guerra", de devaluaciones viene a dejar intacta la posición relativa de cada uno.

Por consiguiente, se crea el sentimiento general de que en conjunto, el proceso es inútil a la larga, y que debe llegarse a algún convenio entre todos los países, a fin de mantener fijo el valor de sus unidades monetarias. En el caso particular de la devaluación francesa en 1936, se anunció que los gobiernos de Inglaterra, Francia y los Estados Unidos, habían llegado en efecto, a un convenio para no llevar más adelante la competencia en las devaluaciones, y que tratarían de mantener el valor internacional de sus monedas alrededor del nivel que resultó de la devaluación del franco.

Es relativamente fácil hacer un convenio semejante en una época en que la situación económica del mundo está mejorando, y cuando cada país tiene un mercado interno que va en aumento y busca también para sus productos el mercado mundial en desarrollo. Pero eso no quiere decir que el convenio esté llamado a subsistir cuando la mejoría económica alcance su punto máximo y comience a convertirse en una nueva depresión comercial; llegando ese momento, las mismas fuerzas que llevaron a un país tras otro a tratar de mejorar, aunque sólo fuese temporalmente, sus posiciones dentro de la competencia, pueden obligarlo a una nueva guerra de devaluaciones.

En todo caso la devaluación no es el único método que sirve para elevar al mismo tiempo los precios internos en un país. Hay innumerables formas de restringir la importación, como las tarifas aduanales y la limitación del monto de las importaciones fijando "cuotas", a cada país, además de las restricciones en el cambio, que producen el efecto de impedir el pago de las importaciones y que por tanto, las limitan. De ese modo se protege el mercado interno, en el sentido de que se provoca dentro del país una escasez artificial, y por consiguiente, los productores internos pueden vender sus mercancías a precios más altos. Por otro lado, se conceden subsidios a las exportaciones, bien sea utilizando las ganancias extraordinarias obtenidas dentro del país o por subsidios del gobierno a la exportación, que sirven para compensar las pérdidas provenientes de ofrecer las mercancías en el mercado mundial a precios bajos.

Todas estas medidas tienden a aumentar los precios en el mercado interno y a reducirse en el mercado exterior, sin alterar directamente la equivalencia de oro de la unidad monetaria. Pero cuando se llevan al extremo —como por ejemplo en Alemania—, todas las operaciones del comercio y el cambio exterior se ven tan restringidas, que el valor externo de la unidad monetaria del país se vuelve extremadamente independiente de la influencia del cambio exterior ordinario. Esto es lo que permitió a Alemania permanecer nominalmente dentro del talón oro, a pesar de la devaluación que todos los demás países han llevado a cabo.

Ya se ha explicado que primitivamente la base del cambio entre, por ejemplo, el dólar y la libra, era el oro contenido en las dos unidades monetarias: cierta cantidad de oro se cambiaba contra otra cantidad igual de oro. Aún estando ambos países dentro del talón oro, había ligeras fluctuaciones en el tipo de cambio, debido a balanzas de pagos "de temporada", en cualquiera dirección. Pero cuando la balanza llegaba a ser de tal magnitud que el tipo de cambio tendía a moverse con violencia en cierto sentido, era costoso para los bancos embarcar oro a fin de salvar la balanza de las transacciones comunes. El embarque de oro nivelaba los pagos requeridos en ambas direcciones, restableciendo con ellos el tipo de cambio normal.

Por otro lado, hemos visto que cuando Inglaterra abandonó el talón oro a fines de 1931, tenía una balanza de comercio muy desfavorable, especialmente con los Estados Unidos, y que por consecuencia, había que repartir una gran cantidad de libras

entre escasos dólares, lo que hizo bajar el tipo de cambio hasta Dls. 3.30 por una libra, en vez del tipo basado en oro para el que era de Dls. 4.86 por libra. Inglaterra no tenía suficiente oro para nivelar la balanza, aún cuando lo hubiera intentado. Pero no lo deseaba, pues quería mantener el valor de cambio de la libra, lo más bajo posible. En teoría la razón de que el tipo de cambio se fijara en tal o cual punto, era que en ese momento particular ese tipo de cambio reflejaba realmente las relaciones de las importaciones a los Estados Unidos, las exportaciones provenientes de ese país, o los demás pagos entre las dos naciones. Pero nada garantizaba que la relación entre el comercio y los otros pagos, se mantuvieran entre los dos países sin alteración. Y si el volumen de las transacciones variaba hacia uno y otro lado, el tipo de cambio se afectaría más seriamente aún, por no haber ya freno automático a través del oro. Por consiguiente, el gobierno inglés constituyó un fondo de cambios, cuyo objeto era mantener un tipo de cambio más o menos constante con los demás países que permanecerían dentro del talón oro. Cuando los Estados Unidos devaluaron el dólar en 1934, constituyeron una Cuenta de Nivelación de los Cambios, con el mismo propósito, y más tarde tanto Francia como Holanda adoptaron igual solución.

Dejando a un lado las diferencias de procedimiento, diremos que la forma en que principalmente operan esos fondos de nivelación de los cambios, consiste en hacer el ajuste de las fluctuaciones temporales en el monto del dinero que debe transferirse de un país a otro. Esto significa, naturalmente, que cada fondo tiene que acumular valores en monedas extranjeras. De este modo se mantienen

continuamente nivelados los movimientos de dinero de un país a otro, y se impide que las balanzas anormales afecten el tipo de cambio. La única dificultad se presenta cuando las autoridades, como sucedió en Inglaterra y los Estados Unidos, no están de acuerdo acerca de cuál debe ser el tipo de cambio.

En ese caso, los dos fondos de nivelación de los cambios se encuentran trabajando uno en contra del otro, de tal suerte que si se extrema el conflicto, pronto estará en quiebra uno de los dos. Aún este método de mantener artificialmente una unidad monetaria a cierto nivel para ayudar al comercio exterior, tiene sus límites. Es obvio que una balanza de comercio y pagos prolongadamente muy desfavorable para un país, tiene que poner en aprietos al fondo de nivelación, hasta llegar a imposibilitar su subsistencia. El mejor ejemplo de esto fué el intento hecho por el gobierno inglés en 1931, tratando de conservar a Inglaterra dentro del talón oro, Inglaterra obtuvo prestados francos franceses y dólares norteamericanos, pero la balanza de pagos era tan desfavorable en aquella época, que se agotaron en muy poco tiempo los francos y los dólares y tuvo que abandonarse por el momento el intento de controlar los tipos de cambio.

Los métodos seguidos en Alemania por el régimen Nazi, para controlar el comercio y los cambios con el exterior, son completamente diferentes. Prácticamente, todas las transacciones estaban controladas y gran parte de las exportaciones alemanas servían para pagar de un modo directo deudas ya contraídas, o era materia de trueque con importaciones especiales. Las importaciones estaban estrictamente con-

troladas a fin de evitar que la balanza de pagos fuera muy desfavorable contra Alemania, pues esto le dificultaría seguir obteniendo las materias primas que necesitaba para su inmenso programa de armamentos.

Hemos visto que las unidades monetarias de la mayor parte de los países guardan ahora una nueva relación con el oro y que este cambio fué provocado por circunstancias de diversas categorías; además vimos también que *la nueva relación con el oro no produce, en ningún caso, efecto directo sobre los precios internos. Los cambios en los precios ocurridos después de la devaluación, son debidos a las importaciones que tienen que pagarse en oro, o a una situación económica distinta: mejoría del comercio en general, o mayor demanda provocada por causas especiales, como en el caso de un programa de armamento.*

Por consiguiente, la depresión comercial puede invertir por completo el movimiento de los precios, a pesar de todas las medidas de devaluación. La exportación indica que no puede evitarse la depresión, junto con el derrumbe de los precios, cualquiera que sea la cantidad que se escoja como equivalente en oro de las unidades monetarias.

Sin embargo, no es posible que haya en realidad un regreso al talón oro sobre las bases antiguas. No cabe duda que la continua racionalización de la industria ha reducido considerablemente la cantidad de trabajo necesario para producir las diversas clases de artículos. Si la unidad monetaria tiene un contenido definido de oro, y el oro puede cambiarse libremente por las cosas, el proceso de racionalización en la industria debe conducir a una baja continua de

los precios, ya que la cantidad de trabajo empleado en la producción de oro permanece relativamente inalterable, en esa virtud, las cosas deben cambiarse por menos oro, es decir, deben bajar de precios.

Pero sí la unidad monetaria se separa del oro —que es la situación actual prácticamente de todos los países—, la nueva relación entre el oro y los otros artículos, desde el punto de vista del trabajo que representan, se presenta en sentido contrario: en vez de que los precios de las cosas bajen en relación al oro, el precio del oro sube con relación a las otras cosas. El oro encuentra su nivel propio sobre la base de un cambio de trabajo igual por trabajo igual, pero la cuestión de saber si esto se traduce en un descenso en el precio de las cosas o en una alza en el precio del oro, depende de la acción arbitraria de los gobiernos, ya sea que se mantengan dentro del talón oro o que lo abandonen.

Sin embargo, una vez que han abandonado el talón oro y se ha establecido un nuevo nivel de precios, el regreso bajo cualquier forma a la vieja paridad anterior entre el oro y las unidades monetarias, significaría forzosamente una caída general en un momento en que todavía no se está muy lejos de la depresión económica general y que el exceso periódico de producción provocaría en todo caso un fuerte descenso de los precios.

CAPITULO III

Balance General

El balance general es el estado que muestra la situación económica de una empresa en una fecha determinada. Por esta razón se le llama también, estado de la situación financiera.

Dentro de la Contabilidad, el balance es un descanso momentáneo, un alto en la marcha que permite determinar la situación de la hacienda o empresa en un momento dado, sirviendo para estudiar las actividades desarrolladas y base de experiencia para futura actuación. La contabilidad es esencialmente dinámica: ha de irse amoldando sucesivamente a todas las variaciones que experimente el patrimonio empresarial, a todas las situaciones por que atraviese el negocio, a todas las circunstancias de un comercio, a todos los diferentes estados de una industria, registrando minuciosamente y con exactitud las causas que motiven los cambios y los resultados logrados.

Dada la gran movilidad de los factores integrantes de la empresa, la Contabilidad nos presenta unos datos que varían constantemente a medida que se modifican en cantidad y calidad los elementos de la misma; por esta causa, resultaría difícilísimo el examen de los mismos si no se estableciera un estado o balance que señale la posición de los datos del negocio o de algunos de ellos en determinado momento. Además, a todo hombre de negocios le es abso-

lutamente necesario saber en todo momento con qué elementos cuenta y cuál ha sido el resultado de su actuación anterior, pues sin un exacto conocimiento de estos datos su futura actuación tendría todos los aspectos de una arriesgada aventura, condenada al fracaso: en cambio partiendo del frecuente y periódico conocimiento de su situación y de los resultados obtenidos, puede playear con mayores posibilidades de éxito el rumbo de su Empresa. Estos datos, disponibilidades actuales y resultados anteriores vienen reflejados en el balance.

Puede decirse que el **BALANCE** es un estado expresivo de una situación contable que nos sirve de comprobación de las anotaciones figuradas en los libros e instrumentos de la Contabilidad, nos presenta la determinación valorada de los elementos que integran una Empresa y nos señala los resultados obtenidos en una gestión comercial.

Ahora bien: el fin esencial de un balance es determinar el resultado de la Empresa, estableciendo la situación del patrimonio como elemento necesario y paso obligado para poder estimar el resultado. En la práctica usual existe, no obstante, una evidente confusión prevaleciendo la concepción dualista del balance, al asignarle dos fines, paralelos en importancia: situación y resultados.

Los lucros y daños que se han acusado en el patrimonio durante un ejercicio vienen reflejados por la cuenta de Pérdidas y ganancias o de Resultados, determinándose su cuantía por comparación de la situación de la Empresa en dos momentos prefijados.

En este caso, los resultados dependen de la estimación que se haga de la situación, que, según se ha indicado anteriormente, puede tener dos concepciones distintas: situación valorada y situación efectiva. En la práctica la segunda modalidad se ignora, y de ahí que la situación dependa del valor asignado a los elementos del patrimonio, y éste, a su vez, de la unidad de la medida utilizada; esto es, del poder adquisitivo del dinero.

De todo ello resulta una incongruencia, y es que la cuenta de Resultados presenta unos datos de heterogénea procedencia, englobando por una parte las consecuencias de la actividad especulativa de la Empresa, y de otra, cualquier aumento o disminución que haya experimentado el valor del patrimonio independientemente de aquella actividad.

Es necesario, en buena técnica discriminar y separar contablemente, en el balance los resultados de la explotación de la Empresa, productos favorables o no de su actividad, de las variaciones potenciales o reales que la misma experimente en sus elementos por circunstancias ajenas a dicha explotación, y esencialmente las que se derivan de las fluctuaciones monetarias.

Decir balance es tanto como decir comparación y equilibrio. Se establece un equilibrio entre sus partidas activas y pasivas a través de las cuentas de capital. Se determinan unos resultados por comparación entre dos situaciones netas sucesivas. Las partidas tanto activas como pasivas han pasado a formar parte de la contabilidad en distintas épocas y son heterogéneas, de tal modo que es imposible apli-

car un criterio uniforme para su valoración. Si en estas distintas épocas el valor real de la moneda que se ha tomado como unidad para determinar la cifra contable que las representa no era el mismo, fácilmente se desprende que el equilibrio no será expon-táneo sino forzado por la propia inestabilidad del dinero.

Presentado el balance referido sólo a moneda legal sin tener en cuenta las compensaciones y rectificaciones de valor que corresponden a la inestabilidad de la valuta nacional, no puede conocerse la situación real del negocio, ni la verdad de los resultados del tráfico que la empresa ha realizado.

Para establecer el balance real hay que vencer algunas dificultades, los distintos criterios que acerca de la forma de resolverlas han sido presentadas han dado lugar a la creación de diferentes teorías y procedimientos de contabilización varios.

Estas dificultades nacen:

- 1o.- De las rotaciones que los elementos circulantes del patrimonio experimentan, produciéndose entradas y salidas en las cuentas por diferentes valores en moneda legal o por iguales valores, pero correspondiendo siempre a distinto valor adquisitivo de dicha moneda, con lo cual todas las cuentas, la especulación que puede serles propia, sufren una especulación debida a las fluctuaciones del dinero.
- 2o.- Del mayor o menor tiempo de permanencia dentro del patrimonio de los elementos fijos del

capital, los cuales, conservando un valor útil para la empresa en constante disminución por efectos del desgaste inherente a su uso, van adquiriendo unos valores de cambio en moneda depreciada, variables en proporción a la inflación o deflación que experimente ésta; en caso de inflación, que es el más frecuente, su precio aumenta, aunque su valor real disminuya.

- 30.- De los aumentos o disminuciones de los stocks que forman el inmovilizado transitorio o reserva de las rotaciones, y que la mayor o menor lejanía a que se encuentre la época de adquisición de los mismos en relación al momento en que se formula el balance.

SITUACIONES FINANCIERA, COMERCIAL Y ECONOMICA.

El balance, como resumen de la contabilidad, es el elemento de convicción de la situación y desarrollo de un negocio; pero hay que saber interpretarlo. Las cifras del Activo y Pasivo nos muestran la situación contable de la empresa, y a nosotros lo que nos interesa preferentemente es lo que se conoce con los nombres de situación financiera, económica y comercial de la misma.

El estudio del balance parte de la comparación de sus datos entre sí, agrupándolos convenientemente y del examen de las cifras y situaciones relativas en dos o más ejercicios. Es evidente que el hecho de la fluctuación monetaria puede producir deformaciones en este estudio si no se tiene en cuenta la variación que la misma determina.

La situación financiera de un balance demuestra el equilibrio de los elementos del negocio reflejados en el balance, para poder cumplir sus obligaciones en un período de tiempo inmediato, y se basa en el estudio de las disponibilidades del negocio en plazo señalado. El estudio de la situación económica tiene como finalidad determinar cuanto hace referencia a su rentabilidad, a la marcha próspera o adversa del negocio, a los resultados que obtenga y a la garantía del capital invertido, señalando en conjunto el equilibrio de todos los elementos de una Casa para el cumplimiento de los fines propuestos. Se entiende por situación Comercial la apreciación o pronóstico relativo a su futura actuación y posibilidades que tiene de desarrollar sus operaciones, mejorando o no los resultados obtenidos.

La situación financiera resulta de comparar, como hemos dicho, disponibilidades y exigibilidades, y demuestra la normal posibilidad de hacer frente a las obligaciones o pagos dimanentes de compromisos adquiridos y que vencen dentro de un período no mayor de noventa días (en ocasiones, se refiere sólo a treinta). En una y otra posición se ha de considerar el exigible y disponible.

Los movimientos en el valor del dinero no se acusan en igual forma en los renglones que constituyen el exigible y el disponible en su mayoría se impone la valoración nominalista, sirviéndonos directamente para este estudio las cifras contables en moneda legal, más o menos depreciada; pero otros, como el movimiento de ventas, están influidos por la conyuntura y aún por la política de ventas y compras que se siga y los plazos que concedamos y que

nos concedan. En general, hay que considerar además que la exigibilidad es segura, y en cambio la disponibilidad es relativa, excepto el dinero en Caja; la movilización de los efectos activos y de los saldos deudores solventes dependerán de sus respectivos vencimientos y del crédito que merezca la empresa en relación a la política bancaria dominante.

En épocas de moneda estable, el aumento proporcional del capital circulante, con la disminución de las inmóvilizaciones, es síntoma de auge de la empresa, pues a mayor rapidez de circulación, mayor beneficio, y en caso de liquidación hay menor posibilidad de quebrantos; pero cuando existe la inflación, este efecto se presenta en una gran mayoría de empresas, no como consecuencia de su mejor o peor dirección, sino a resultas de la mayor adaptabilidad de los elementos del circulante al aumento general de precios. El circulante valorado en moneda de menor poder adquisitivo absorbe un mayor coeficiente de activo que el inmovilizado, el cual conserva sus valores referidos a una moneda sana: esto es causa de errores de apreciación en la marcha de la empresa si no se tiene en cuenta la fluctuación monetaria.

Asimismo es errónea la simple comparación de las amortizaciones y beneficios netos en más de dos ejercicios, si ha existido una fluctuación del dinero en el intervalo. La inflación produce el aumento nominal de los resultados, y cuando las amortizaciones van siendo calculadas a porcentajes de unas inversiones en monedas sanas, presentarán montos iguales en la cifra de pesos u otra moneda que las represente, pero correspondiendo a un menor valor adquisitivo; no estando afectada la cifra de amortizaciones

por la inflación, su coeficiente irá reduciéndose en comparación con el total de beneficios; no es que quede más beneficio repartible, sino que se establecen unas reservas para amortizaciones inferiores en cuanto al poder adquisitivo de la moneda.

El aumento de reservas demuestra el poder de capitalización de la empresa y es signo de una mayor garantía para el capital empleado. Este criterio es valdero para momentos de normalidad dineraria; pero no tanto cuando existe una fluctuación alcista en el nivel general de precios. El aumento de éstos se acusa en determinadas partidas del Activo y del Pasivo preferentemente; una de las menos afectadas es la cuenta de Capital, que conserva con marcada persistencia sus valores de origen, los cuales, a medida que el tiempo transeurre y pasan los ejercicios, si no se procede a revalorizaciones e incrementos, es relativamente pequeño con relación al montante total que arroja la suma del balance. La consecuencia es que las reservas de cada año, proporcionalmente, representan un mayor porcentaje del capital, y, por tanto, puede creerse que aumenta el poder de capitalización de la empresa, cuando la realidad es que independientemente de que ocurra o no tal posibilidad, las reservas proceden de unos beneficios sujetos a inflación y medidos en unidades de menor poder adquisitivo. Para hacer la comparación de este dato en distintos ejercicios, es necesario también la corrección de la influencia de los cambios de valor del dinero.

En resumen, cuando existe inflación las cifras y resultados de un balance parecen mejor de lo que en realidad son; para no dejarse seducir por engañosas apariencias, hay que descartar el aumento de

las cifras representado por el alza del nivel general de precios y realizar las comparaciones con los datos resultantes.

OBJETO DEL BALANCE.

Sea cual fuere la forma en que se presente el estado o Balance General, su objeto es dar a conocer todo el activo y todo el pasivo de una empresa, para que las personas interesadas en ello, puedan determinar el capital efectivo que el propietario o propietarios tengan invertido en el negocio, la comparación del mismo, y las relaciones que guardan entre sí ciertos grupos del activo con los correspondientes grupos del pasivo.

Fácilmente se advertirá la importancia de que se haga constar todo el pasivo, con sólo tener en cuenta que el patrimonio del negocio no es más que el remanente del activo después de liquidadas todas las deudas y obligaciones. De aquí que, con el objeto de mostrar su verdadera pertenencia en efectivo y otros bienes, prepare un detalle expositivo de todo el activo que obre en su poder y todas las deudas y obligaciones, pendientes de pago, para que el Balance General refleje la verdadera situación financiera existente en una fecha dada. Por lo dicho anteriormente al preparar un Balance General debe hacerse con:

- 1o.- Precisión;
- 2o.- Veracidad; y,
- 3o.- Lógica;

debiendo hacer resaltar las partes importantes y supe-
 editar a ellas, el detalle secundario.

PRINCIPIOS GENERALES QUE AFECTAN A LA PRESENTACION Y AL CONTENIDO.

Al confeccionar un balance, conviene dar a su presentación la suficiente flexibilidad para que se acomode a las necesidades de información que de él se espera en cada caso concreto.

El balance que se presente a una institución bancaria como base para obtención de créditos, debe estar esmeradamente clasificado, a fin de que refleje con claridad la situación financiera agregándole los detalles necesarios que denoten las bases aplicadas en la evaluación de sus distintas partidas. En cambio, un balance preparado para los efectos de publicidad puede ya contener informes menos detallados y requiere menor atención en cuanto al modo de presentación. El que se formule para régimen interior de la propia empresa, debe contener una información muy amplia y habrá de presentarse de modo que describa exactamente el estado y situación de los negocios. Un balance en el que a simple vista aparezca que se han tomado en consideración las partidas incobrables y el demérito por depreciación del activo permanente, merece a quien lo examine, mucha más confianza como el fiel reflejo de la situación financiera que otro donde se omitan estos detalles. El balance debe siempre acomodarse al objeto para el que se destine, respetando los principios de carácter general, y por ello no es posible dictar ninguna regla absoluta sobre el mayor o menor detalle con que haya de formularse.

La forma de presentación del balance, tiene por finalidad hacer fácilmente aprovechable la informa-

ción que contiene, y su importancia no deja de ser relativamente secundaria cuando el contenido está determinado con precisión y exactitud, pues son siempre mucho más esenciales los datos en sí, que la forma en que se presenten, sin embargo esto no quita la importancia que también encierra la presentación para mejor interpretación de cada una de las partes de su contenido.

Respecto a la cuestión del contenido, puede indicarse que abarca los siguientes puntos:

- 1o.- La debida inclusión de todas las partes del activo y pasivo que deben reflejarse en el balance; y
- 2o.- La exacta evaluación de las mismas, esto es:
 - a) El activo debidamente valuado y clasificado en el orden de su liquidez.
 - b) El Pasivo debidamente clasificado y agrupado en el orden en que debe de ser cubierto.
 - c) Una sección en que se indique a quién pertenece el excedente. (Tratándose de una Sociedad hay que indicar las acciones emitidas agregándoles el importe del superávit o disminuyendo el déficit).

En lo que hace al primer punto, sólo he de decir que deberá tenerse el máximo cuidado para que dentro del balance se incluyan todos los elementos del activo con que cuenta la empresa, siempre que tengan algún valor, y todas las obligaciones legalmente exigibles que haya contraído la misma, cualquiera que sea su naturaleza.

Bajo el supuesto de que el balance general contenga la expresión de todo el activo y todo el pasivo, se considerará ahora el segundo punto, el que se refiere a la exacta evaluación de sus componentes.

No puede estimarse que el balance refleje la verdadera situación de una empresa, mientras no hayan sido escrupulosamente revisadas las bases que hayan servido para valorar cada una de las partidas que constituyen el activo.

La experiencia de todos los negocios demuestra que nunca pueden cobrarse totalmente los créditos concedidos a clientes, pues aún cuando al concederse se haya puesto todo el cuidado posible, siempre resultan algunos de ellos como incobrables. De aquí que las partidas y efectos por cobrar, deban apreciarse en todos los casos en la adecuada reserva para cubrir la cantidad que se calcule que resulte incobrable.

Las mercaderías en existencia deberán siempre valorarse sobre la base adecuada. El grupo de gastos diferidos, deberá reflejar el valor exacto de la parte no consumida, en relación con el factor del tiempo. El grupo del activo permanente, deberá tasarse a base del costo menos la depreciación, que significa su pérdida de valor como consecuencia del uso y desgaste, acción del tiempo y desuso.

El texto del Balance General, deberá dar a entender por sí mismo, dentro de lo posible, que se han tenido en cuenta los diversos principios de valuación.

Después de las consideraciones generales he-

CAPITULO IV

C I R C U L A N T E

El capital circulante es el verdadero motor del negocio, es aquella parte del patrimonio que es objeto de cambio, dando lugar a la especulación o servicios propios de la empresa, renovándose y modificándose constantemente como consecuencia de las operaciones que realiza. Esta renovación motiva que sus valores vayan adaptándose de modo casi insensible a las oscilaciones monetarias, a través del mecanismo del precio de mercado y alteraciones del costo. La expresión más característica del Circulante la constituye la rotación de las mercancías. Los efectos de la inflación de precios se acusan en esta rotación intensamente, ocurriendo el fenómeno de que mientras el volumen de ventas y beneficios en dinero van creciendo al compás de la inflación disminuyen las disponibilidades financieras de la empresa y el número de unidades que constituyen el stock rotativo.

REVALUACION MONETARIA Y LAS CUENTAS DE ACTIVO.

La variación en el valor del dinero no afecta en igual medida a todas las cuentas del Activo. Algunas de ellas acusan la fluctuación de la moneda en forma destacada, y otras, en cambio, son hasta cierto punto independientes. Como el estudio del balance

ha de basarse en el conocimiento de cada una de las cuentas que lo forman, realizaré un análisis de la influencia que sobre los datos contables tienen los cambios de valor del dinero.

EFFECTIVO

Las cuentas de efectivo, al representar el valor nominal de la moneda nacional en poder de la empresa o comerciante, y el movimiento de cobros y pagos, van adaptándose inconscientemente a la fluctuación monetaria.

La empresa tendrá siempre un depósito de moneda en su propia caja o en cuenta corriente bancaria para hacer frente a sus necesidades de pago. Este fondo oscilará dentro de unos límites señalados por un mínimo prudencial para poder hacer frente a los compromisos sin forzar otros renglones del activo, y un máximo, al rebasar el cual habrá siempre de cuidar la inversión del sobrante de disponibilidades en valores productivos, pues el dinero en Caja no produce, y en los bancos, poco más. El monto dinerario del fondo es el único que está sujeto a la fluctuación monetaria, y como ésta se acusa en la mayoría de los casos por una depreciación, el dinero que tiene la empresa en su poder sufre constantemente una pérdida de poder adquisitivo cuando existe inflación, detrimento que no puede achacarse a la propia caja, sino a las operaciones que originan los cobros y pagos. Esta pérdida no se refleja contablemente si el valor nominal de la moneda es la unidad utilizada para dar un valor contable a las cosas.

En un período inflacionista, como consecuencia de los efectos que la conjuntura tiene sobre el dinero, interesará reducir al mínimo el stock dinerario, transformándolo en bienes y cosas que no estén sujetos en igual medida a una pérdida potencial de valor adquisitivo. Será conveniente la inversión en una u otra clase de bienes según las circunstancias particulares de cada empresa y los efectos que la inflación haya producido sobre las distintas cosas en que puede invertirse el dinero, pues la demanda creciente de ciertos bienes puede ocasionar en su precio un aumento más elevado aún que la desvalorización que sufre la moneda. Lo interesante es repartir el riesgo entre la mayor diversidad posible de valores acelerando el movimiento de cobros y retrasando el de pagos, para presentar una situación deudora que es favorable en el período de inflación. Luego hay que nivelar débitos con créditos, para intentar pasar a acreedores cuando la tendencia sea deflacionista y retener el dinero cuando éste va ganando poder adquisitivo.

La devaluación legal de la moneda, o sea el decreto que reduce el contenido oro de la misma, no afecta al efectivo en caja y depósitos en bancos del interior del país para su presentación en el balance, va que sigue siendo la unidad monetaria la representativa como anteriormente, aún cuando su paridad oro, sea inferior. Las reservas de oro en los Bancos Centrales y existencias en el exterior, automáticamente aumentarán de valor respecto a la moneda depreciada.

DE LAS CUENTAS POR COBRAR

Están representadas por valores procedentes

de cambios efectuados entre una prestación presente y otra futura, entrega de mercancías, realización de servicios, etc., que ha hecho la empresa a un tercero, contra la cual se ha recibido la promesa de recibir una contraprestación dentro de cierto plazo.

La empresa asume el riesgo de la desvalorización monetaria, en el lapso que medie entre su prestación y la contraprestación a recibir.

Puede también formar parte del rubro que se analiza, valores mobiliarios o de otra especie, adquiridos por la empresa para tener una mayor seguridad financiera, o como inversión transitoria de un exceso de disponibilidades. En este caso, además de la fluctuación monetaria, pueden acusarse los resultados de los movimientos de bolsa debidos a la especulación propia de esta clase de valores, que tiende a corregir la depreciación monetaria en los valores de dividendo variable —los cuales representan una parte de la propiedad de otra empresa— y acentuarla en los de renta fija. Así mientras los valores de renta fija mantiene sus cursos o retroceden, con lo que realmente se les reconoce un menor valor adquisitivo, pues una misma cotización en dos períodos distintos representa una misma cantidad de monedas a entregar, pero con pérdida de valor, los de dividendo variable aumentan sus cotizaciones en proporción a la baja de la moneda por lo menos.

En el examen de estas cuentas hay que tener en cuenta la tendencia de la fluctuación monetaria y los vencimientos o épocas de liquidez de las partidas que las componen.

SU CLASIFICACION EN EL BALANCE

Las cuentas por cobrar se clasifican como activo corriente en el balance general, no debiendo aparecer en ellas, ningún saldo que, de acuerdo con las probabilidades, no pueda convertirse en efectivo en el curso normal de los negocios.

Sabido es que los préstamos a funcionarios, empleados o accionistas, deben ser separados de las cuentas por cobrar provenientes de ventas a clientes, excepto cuando a los primeros se les hayan vendido mercancías en iguales condiciones que a los demás deudores por ventas.

En cuanto a los anticipos a compañías subsidiarias, si bien son cuentas a cobrar, en realidad tienen el carácter permanente, por lo que no deben también incluirse en las cuentas por cobrar de clientes en el Balance General, debido al carácter engañoso que producen si se exponen entre éstas, exagerando el activo corriente y el capital circulante. Al leer un Balance General, es de suponerse que las cuentas por cobrar son partidas de activo relativamente líquidas.

VALUACION: Las cuentas por cobrar de clientes deben valuarse de acuerdo con el total de las cuentas, haciendo la deducción de las cuentas dudosas y otras que se crean convenientes (deducciones por fletes, rebajas y descuentos), siendo las de cuentas dudosas casi siempre aplicables, las otras sólo en circunstancias especiales.

Debe eliminarse de las cuentas por cobrar de clientes, todas aquellas que después de un análisis de-

tenido, se deduzca que ya son incobrables, o que no tienen ningún valor, estableciendo la reserva para las que resulte un tanto ambiguo su cobro, lo cual se hace, para precaverse de futuras pérdidas.

Al crear la reserva se persiguen dos fines:

- 1o.- Cargar la pérdida al período que, por la venta de mercancías a clientes, resultaron incobrables.
- 2o.- Mostrar en el balance en la forma más aproximada posible, el valor realizable de las cuentas por cobrar de clientes.

En esta forma, las cuentas por cobrar de clientes, debidamente valuadas y clasificadas son llevadas al balance, el cual debe reflejar como ya se ha dicho, la situación financiera del negocio.

Teniendo la seguridad de que las cuentas por cobrar han sido bien valuadas, en circunstancias normales, cabe ahora hacer la pregunta: Cómo deben de valuarse y presentarse en el Balance General, cuando ha sido decretada una devaluación montaria?

Está claro naturalmente que a los deudores no se podrá, legal ni convencionalmente, exigírseles que las cuentas o cantidades que adeudan, sean recargadas con el aumento proporcional del valor que la moneda ha perdido debido a la baja en su contenido oro, motivado por la devaluación. La unidad monetaria seguirá circulando como si nada hubiese ocurrido, con la diferencia que su paridad en oro, para los efectos del cambio exterior, ya no es lo mismo, lo que afectará sensiblemente, cuando se trate de remitir fondos al extranjero.

Ningún deudor aceptaría pagar sus cuentas con un recargo igual a la pérdida del contenido oro de la moneda, puesto que la devaluación es un mandato legal, que todos tienen que aceptar en igual forma, y en estas circunstancias los deudores pagarán sus acreedurías internas al igual que antes de la devaluación, es decir, peso por peso.

Dicho en otra forma, el comerciante, negocio o empresa, perderá en cada peso o unidad monetaria, una proporción igual a la parte en que ha sido reducido el contenido oro de la moneda.

De esta manera, al llevar al Balance General, las cuentas por cobrar de clientes, aunque expresadas en la misma unidad monetaria las mismas cantidades que antes de la devaluación se tenía como tales, se ha perdido una parte del poder adquisitivo de la moneda, o sea parte de su contenido oro. Esto es, las cuentas por cobrar de clientes, después de la revisión y valuación de cada una de sus partidas, como en épocas normales, deben ser llevados al balance general al valor y cantidades que resulten de su examen, sin alteración alguna por los efectos de la devaluación monetaria, si es que se pueda tenerlos sobre el particular.

Cosa semejante ocurrirá con los préstamos a funcionarios, empleados, compañías subsidiarias y préstamos en general, en los cuales aunque se recuperen las mismas unidades monetarias, el acreedor o acreedores, resultará perdiendo prácticamente, la parte en que ha sido reducido el valor de la moneda.

DEPOSITOS Y CUENTAS POR COBRAR EN EL EXTERIOR.

En cuanto a los deudores del exterior, si se ha contratado a base de la moneda que se ha devaluado, es claro que saldrán favorecidos, puesto que a ellos les costará menos dinero de su país, la obtención de las divisas necesarias para cubrir sus deudas con el que ha reducido la paridad oro de su moneda. Pero si se ha contratado a base de otra moneda que por su estabilidad merece confianza (como ocurre generalmente con el dólar respecto a muchos países que tienen relaciones comerciales) a los contratantes o personas de negocios, y por lo cual se le tiene como patrón, entonces la situación realmente será otra. En este caso, los acreedores saldrán favorecidos con la nueva paridad de la moneda, en una parte igual al valor en que ha sido reducido el valor de la moneda. Este aumento obtenido sobre el monto de las cuentas por cobrar, deberá llevarse al balance general, creando una reserva igual al aumento y no haciéndolo figurar como utilidad obtenida del cambio, hasta tanto las cuentas no hayan sido recuperadas. Sin embargo esta utilidad es ficticia.

Tratándose de depósitos monetarios en bancos del exterior, parece ser que éstos se verían favorecidos, es decir, que aumentarían automática y proporcionalmente, a la baja de la moneda y su contenido y paridad oro, con lo cual toda persona, empresa o negocio, con disponibilidades de esta categoría en los bancos extranjeros y siempre que se haya valorizado en principio a base de una moneda estable que servirá como garantía, obtendrán una ganancia proveniente de este hecho, puesto que serán aumentados en la parte en que ha sido reducido el valor de la moneda del

país que devalúa. Si es el país en donde se encuentran los depósitos el que devalúa no habrá cambio alguno, puesto que estamos operando con base en otra moneda que se ha escogido como patrón, previendo precisamente estos casos. De otra manera los acreedores, resultarían sufriendo la pérdida por la baja de la moneda en cuyo país se encuentran estos depósitos, siendo necesario entonces hacer aparecer esta pérdida real en los estados financieros.

Al hacer aparecer en el Balance General, un aumento proveniente de la devaluación de la moneda por los depósitos en Bancos del extranjero, una medida conservadora sería, crear una reserva para fluctuaciones en el cambio, la que sería igual al aumento resultante del menor valor de la moneda devaluada, a cambio de hacerlo figurar como una utilidad, por la razón de que factores de orden económico, pueden afectar los cambios en sentido ascendente en cualquier momento, lo cual vendría a afectar otro balance, con el agravante de que en uno anterior, el aumento obtenido ha aparecido como una utilidad y el cual es afectado posteriormente, con una reducción de tal aumento por una alza de los tipos de cambio. De todas maneras, éstas no son otra cosa que utilidades ficticias, aún cuando tengan apariencia de ser reales.

CAPITULO V

INVENTARIOS.

Las cuentas que constituyen el realizable, o mercancías para la venta, también se van amoldando a las variaciones del valor del dinero a medida que se renuevan las existencias; pero la inflación produce perturbaciones en el valor de los mismos.

Las mercancías constituyen normalmente la base del tráfico o especulación de la empresa, y en ellas se produce el hecho característico de que nominalmente aumenta el volumen de ventas y beneficios, así como la cuantía total de las existencias, y sin embargo, disminuyen las operaciones en su número unitario, no valorado.

El stock en mercaderías es una función variable, dependiente de las ventas y compras. Se realizan compras porque se hacen ventas o se confía en hacerlas; pero, además, se venden porque la empresa pinesa poder renovar sus existencias, cuya permanencia es la razón de su tráfico. Tanto las compras como las ventas pueden realizarse al contado ó a plazos variables; de ahí que para estudiar la política empresarial de compras y ventas en momentos de inestabilidad monetaria y los resultados prósperos o adversos de la misma, haya que conjugar y poner debidamente el movimiento de las mercancías con el de cobros y pagos que en consecuencia se realizan.

Al llegar al fin de ejercicio el empresario se encontrará con que habrá realizado mayor cantidad de ventas, con mayor beneficio nominal, pero este beneficio habrá tenido que ser invertido en la renovación de los stocks, con lo cual no será liquidable o repartible, o bien le habrá producido una utilidad disponible, pero con merma del valor real de sus existencias.

La realidad que se impone es que al final de cuentas el comerciante se encuentre con un valor igual o mayor en existencias, un mayor volumen de ventas y un mayor beneficio nominal, y a pesar de ello, sus beneficios quedarán bloqueados dentro de las mismas inversiones de su activo, sus reservas reales serán menores, y sus disponibilidades se verán reducidas igualmente, a no ser que su negocio le haya permitido apretar al cliente y las disposiciones oficiales le hayan facilitado escatimar los sueldos y jornales, y en ese caso puede haber hecho un regular negocio a costa del consumidor y de sus propios colaboradores.

Al presentarse la estabilización o señalarse un movimiento deflacionista, aparecen en los balances partidas deudoras en Pérdidas y Ganancias, que no son tales, sino la aseveración de lo ficticio de los beneficios conseguidos anteriormente.

Las mercancías se venden cambiándolas por dinero o por promesas de pago; dinero que se invierte en los gastos de la empresa y en adquirir nuevamente mercancías al contado o a plazos. Si se conceden largos plazos de venta, el proceso de inflación actúa como si se concediera al deudor un descuento extra que gravita sobre la empresa, que puede en parte compensarse por el plazo obtenido de los proveedores.

VALUACION DE INVENTARIOS

BASES PRINCIPALES DE LA VALUACION:

Son cuatro las bases principales más generalizadas y aceptadas para la valuación de los Inventarios.

- 1o.- Costo Real.
- 2o.- Costo de Reposición.
- 3o.- Costo o Mercado, el que sea más bajo.
- 4o.- Precio de Venta.

VALORIZACION AL COSTO:

Como lo indica por sí solo el nombre de este método, consiste en valorar las mercaderías a los costos de fabricación o de compra.

La objeción principal que se hace a la valorización de las mercancías al costo, es lo que puede designarse como una consideración al Balance General. Si los costos de reposición han subido o bajado en comparación con los costos reales, puede objetarse que el Inventario valuado en esta base no muestra la situación financiera cierta.

La segunda objeción que se hace, es que, puesto que los precios de venta reflejan los costos de reposición, la administración o Gerencia no encontraría la información debida en los cuadros estadísticos del valor de las mercancías, basadas en el costo según libros.

En general ninguna de estas objeciones, es fundamental, particularmente en el caso de existencias al día, de movimiento rápido. Si se desea se puede crear

una reserva adecuada para registrar el aumento o disminución del valor de las mercancías.

COSTO O MERCADO, EL QUE SEA MAS BAJO.

Esta es una regla conservadora. Fundamentalmente, no es una base distinta de valorización, sino más bien una regla arbitraria, basada en la combinación de otras dos bases (Costo y costo de reposición). Generalmente significa el costo real o el costo de reposición, el que sea más bajo. Cuando se aplica esta regla, las utilidades no realizadas, se excluyen de los rendimientos, en tanto que las pérdidas, se toman en consideración como una disminución de lo que de otro modo, sería el rendimiento de la operación.

VALORACION AL PRECIO DE VENTA.

En general, no se puede defender el uso de precios de venta no ajustados para valorar el inventario de mercancías. Dicha valoración dá evidentemente, como resultado, el registro de rendimientos no obtenidos. Como lo indica Kester: valorar un inventario a precios de venta no ajustados, equivale a reconocer las utilidades antes de que se haya incurrido en todos los costos y de que se hayan prestado todos los servicios por los cuales pueda decirse que se perciben las utilidades, aparte de que el importe de la compensación por dichos servicios no está determinado.

Este método es contrario al principio de Contabilidad que dice: "No anticipar utilidades". Además estos artículos pueden bajar de precio y venderse hasta por debajo de los costos, lo cual significaría

una pérdida que en el ejercicio anterior, fué considerada como utilidad.

COSTO DE REPOSICION:

Intencionalmente he dejado para tratar de último este de los cuatro métodos principales de valuación, por considerar que en este cabe plenamente el tema que me ocupa.

Desde el punto de vista de la preparación de un balance correcto, puede abogarse por el uso constante del costo de reposición, o sea el costo en término de precios normales de mercado, como base para la valorización de las mercancías y materiales; pero el uso de esta base tiende a incluir en el estado, las utilidades no realizadas por la venta, en el caso de alza de precios, y las pérdidas no realizadas en el caso de baja de los mismos. En la situación ordinaria, si el comerciante adopta esta base, es poco o nada lo que sale ganando en la práctica contable; pero en circunstancias especiales, cuando el movimiento de los precios ha sido anormal por alza o baja, puede tomarse en consideración este cambio al tomar el Inventario. Además, en el mercado al por menor, los precios de venta no siempre fluctúan en relación con los costos de reposición, y por consiguiente, resulta de menor importancia la regla que dice que los informes a la Gerencia relativos a las mercancías, en todos los casos deben mostrar los costos corrientes, más bien que los costos reales en libros. Lo anterior es particularmente cierto tratándose de artículos de consumo general. Por el contrario, en el mercado de mayoreo, los cambios de los precios de venta tienden a apégarse más a los cambios de los costos, de ahí que, en este

ramo; haya esta razón en pro de la valoración a base de costo de reposición.

OBJECIONES:

Aparte de las condiciones generales de carácter teórico, se hacen las siguientes objeciones prácticas al uso constante del costo de reposición como base de valoración de mercancías.

- 1o.- No está aprobado para los efectos del Impuesto sobre Utilidades.
- 2o.- Carece de base legal cuando se aumentan los rendimientos a causa del aumento de valor de las existencias.
- 3o.- Los contadores, banqueros y hombres de negocios, lo consideran generalmente imprudente y no conservador.
- 4o.- Requiere la determinación de los costos de reposición para el total de existencias a la fecha del Inventario, tarea considerable, especialmente para ciertas clases de mercancías.
- 5o.- Abandona el campo de los libros de registro, que son más o menos seguros, por un campo en que la estimación interviene considerablemente.

SIGNIFICADO DE LOS COSTOS DE REPOSICIÓN:

Por costo de reposición debe entenderse la cantidad que importa, a la fecha del Inventario, comprar la mercancía y colocarla en la situación ordinaria. Es decir, el verdadero costo de reposición es el costo actual neto, según factura de la mercancía, más los costos de transporte, gastos de manejo y todos los demás gastos que sean costos aplicables a las mer-

caderías a base de lo que estos elementos adicionales costarían en la actualidad. Sin embargo, lo mismo que en el caso del costo real se tiende en la práctica a no aplicar a las mercancías más cargos de operación que el transporte y manejo directo.

Algunos tratadistas definen el costo de reposición como sigue:

En circunstancias anormales y para el mercado normal de un Inventario, el precio de "mercado" significa el precio de oferta actual, prevaleciente a la fecha del inventario, para esa mercancía en particular de acuerdo con el volumen de mercancías que acostumbra comprar el contribuyente. . . . Cuando no existe mercado abierto o cuando las cotizaciones son nominales debido al estancamiento del mercado, el contribuyente debe hacer uso de todas las pruebas que pueda obtener para el precio justo de mercado, a la fecha o fechas más cercanas al inventario, tales como determinadas compras o ventas hechas de buena fe por el comerciante u otras personas en volumen considerable y no las compensaciones pagadas por cancelación de compromisos de compras. Cuando el contribuyente, en el curso normal de su negocio, ha ofrecido en venta esa mercancía a precios más bajos que el precio actual, tal como se definió antes, el inventario puede valorarse a esos precios, disminuidos en una asignación para gastos de venta. La exactitud de esos precios será determinada haciendo referencia a las ventas reales del contribuyente hechas en un período razonable, antes y después de la fecha del inventario.

**COSTO DE REPOSICION,
MÉTODOS Y SUPLENTE:**

En vista de que facilita la labor administrativa, puede abogarse tratándose de materias primas normales por el uso constante de los costos de reposición, tanto al determinar los precios de las requisiciones como el valorar los balances que se practiquen en fechas importantes. Más que en el comercio, en la industria debe esperarse que los cambios de los costos de reposición de materiales se reflejan en cambios en precios actuales más bien que los costos reales, en caso de que los dos difieran.

La principal objeción al uso constante de los costos de reposición, cuando se trata de valorar las mercancías de tipo anormal, es que la valorización hecha sobre esta base, en el período de alza de precios, puede significar que se incluye en los rendimientos, directa o indirectamente, un elemento de valoración.

Al hablar de valuación de los inventarios de mercancías a base del costo de reposición, nos lleva de la mano a tratar el caso de la valuación de los inventarios por los efectos de la devaluación monetaria.

Si un país devalúa su moneda, su tipo de cambio también baja. Los precios tenderán a subir, especialmente el de los artículos de importación y subirán más mientras mayor sea el grado de dependencia del país que se trata. Lo anterior puede verse poniendo por caso una industria que utiliza materias primas del exterior, porque habrán subido los precios de esas mercancías medidas en la moneda nacional, provocando aumentos en el costo de la producción y un alza en el precio de venta del artículo terminado.

Podrá haber también en este caso una influen-

cia psicológica, principalmente en los países en que han habido devaluaciones sucesivas, los comerciantes por ejemplo, se darán cuenta de que los precios se elevan después de la devaluación. Tan pronto adquieren esta experiencia, al venir una nueva pérdida del poder adquisitivo exterior de la moneda, elevarán simultáneamente a la caída de la moneda, la cantidad que solicitan por sus mercancías. A este respecto tenemos el ejemplo de los comerciantes de la ciudad de México, en algunas de las devaluaciones del período 1938-1939, que pedían una mayor cantidad de moneda por sus mercancías "porque el dólar había subido", independientemente de que la mercancía con que comerciaban requiriera o no, materia prima del exterior para producirse.

Las experiencias desarrolladas en los países de Europa Central, han permitido constatar la repercusión casi instantánea del cambio sobre los precios, no de una categoría determinada de mercancías, sino para la mayor parte de ellas.

El cambio obraba no únicamente sobre los precios al por mayor, sino también sobre los precios al detalle.

Si los efectos económicos de la devaluación de la moneda son el alza de los precios de las mercancías, principalmente las de importación como ya se ha dicho, para los efectos de la valuación de los inventarios y su presentación en el Balance General, aplicando los métodos de valuación ya explicados con sus ventajas y desventajas y el principio conservador de no anticipar utilidades, los inventarios de mercancías deberán valuarse al **COSTO O MERCADO EL QUE SEA MAS BAJO**, eliminando en esta forma

utilidades no realizadas en caso de alza de precios, y previendo las pérdidas en caso de baja de los mismos.

Es posible que el precio de los artículos pueda mantenerse sobre las elevaciones que el efecto de la devaluación del mercado les haya impuesto, pero también es cierto que, pasado algún tiempo y aún teniendo existencias de estas mercancías así valoradas, los efectos vayan perdiendo su importancia y es de esperarse que los precios de los artículos bajen, convirtiéndose entonces en una pérdida lo que antes se había tomado como una utilidad, lo cual nos aclara lo falso de nuestro anterior balance y del estado de pérdidas y ganancias sobre el cual la empresa ha tributado.

La valuación de inventarios al costo o mercado el que sea más bajo, es el más generalizado y aceptado por comerciantes e industriales. Nuestra ley acepta la valoración al costo.

Siendo como ya queda dicho, en las nuevas importaciones aunque para el país o persona importadora, cuesten el doble, no habrá mayor problema en la valuación, toda vez que se aplicará el método mencionado, el que es aplicable no solamente a los artículos terminados, sino también a las materias primas y productos en proceso.

Los efectos económicos de la devaluación pueden afectar en dos formas los precios en el interior del país, ya sea en sentido ascendente o descendente, caso este último que sería muy remoto, pero que de todos modos para la valuación de Inventarios debemos atenernos al método anunciado, el cual es el más conservador y más aceptado. Al valorar los inventarios

al precio de mercado o costo de reposición, caeríamos en las desventajas ya señaladas para el mismo.

Los comerciantes e industriales tomando en cuenta el mayor costo de renovación de sus existencias, elevarán los precios de sus mercancías tan pronto como tengan noticia de la devaluación, agregando al precio unitario anterior, el recargo que les cueste la renovación de sus existencias.

Naturalmente que esto no debiera de ser así, que las anteriores existencias no deberían ser afectadas en lo absoluto, sino únicamente las nuevas adquisiciones por importaciones, ya sean de artículos terminados, o de las materias primas, pero los vendedores tratarán de sacar para sí mismos, toda la ventaja posible de tal medida, elevando automática y simultáneamente todos los precios, siendo los consumidores quienes soportan el impacto de la elevación general de los precios; toda vez que sus salarios seguirían siendo los mismos.

Recordemos aquí lo ya dicho anteriormente: la nueva relación con el oro no produce, en ningún caso, efectos directos sobre los precios internos. Los cambios en los precios ocurridos después de la devaluación, son debidos a las importaciones que tienen que pagarse en oro, o a una situación económica distinta: mejora del comercio en general, o mayor demanda provocada por causas especiales, como en el caso de un programa de armamento.

El grupo del balance que merece una mayor atención siempre es el realizable.

En él se origina una mayoría de oportunidades de lucro y de pérdidas. Durante la inflación el volumen financiero de los stocks aumenta en cifras, disminuyendo la calidad ponderal, volumétrica o unitaria el propio stock; asimismo su calidad deja que decaer. Al incrementarse la baja de precios —síntoma de deflación y precursora de una crisis—, la realización del stock —tanto de mercancías como de otros valores, pone al descubierto la falsedad del aumento en el valor de las existencias.

CAPITULO VI

ACTIVOS FIJOS.

Los activos fijos, son adquiridos por la empresa a determinado costo, según las condiciones del mercado en el momento de la adquisición. Una vez incorporados sus valores a la empresa, su valor de adquisición es hasta cierto punto accesorio; lo que interesa es el rendimiento que el bien en cuestión es capaz de producir y la eventualidad de su renovación dentro de cierto plazo para seguir poseyendo la empresa una misma capacidad de eficiencia. Contablemente, no obstante, luce en cuentas estos valores por su costo de adquisición, del cual se van detrayendo anualmente unos porcentajes como amortización, que son calculados sobre el citado costo. Es evidente que si el dinero sufre fluctuaciones acusadas, la reserva de amortización no será equivalente en poder adquisitivo al costo original de donde procede su cálculo. Por otra parte, puede muy bien suceder que una devaluación intensa del signo monetario produzca efectos contables disparos en nuestra contabilidad. Para aclarar un poco el problema supongamos que una empresa adquiere una máquina por la cantidad de Q.15.000.00 con una vida probable de 15 años, y que por lo tanto se le calculará una depreciación anual de Q.1.000.00, y que al mismo tiempo se determine formar un fondo destinado a su renovación, el que se acumulará anualmente en la misma cantidad en que se deprecia al Activo, al término del décimo año tanto la reserva como el fondo habrán

ascendido a Q.10.000.00 y la máquina tendrá un valor en libros de Q.5.000.00. Si en este intervalo de tiempo el dinero ha sufrido una depreciación y aquel Activo se tasa por los peritos en Q.10.000.00, estableceríamos la existencia de una reserva secreta de Q.5.000.00. Pero no hay tal cosa sino una ficción ocasionada por los efectos de la depreciación monetaria. El Activo deberá renovarse dentro de otros cinco años, o quizá antes, y otra máquina similar, algo más moderna, de nueva construcción, tendrá un precio de Q.30.000.00 y cuando la empresa deba proceder a la renovación se encontrará con que el fondo acumulado es insuficiente porque no se contó con la pérdida del poder adquisitivo de la moneda. Hablamos de una reserva secreta y nos hallaríamos con que la empresa no podrá renovar su instalación sin ampliación de su capital, con lo que realmente el poder eficiente habrá sufrido una disminución; existe una antireserva potencial en lugar de la reserva secreta. Como lo dicho en este ejemplo es lo que ocurre en la realidad y aún hay casos en que la disparidad es mayor.

Tenemos pues dos efectos de la depreciación monetaria sobre algunos bienes del capital fijo: la aparición de una reserva secreta por conservar en cuenta valores contables inferiores a su valor actual en dinero, y una pérdida de poder eficiente que ha de compensarse con una aportación de dinero.

Estos efectos se sentirán más en unas cuentas que en otras. En la maquinaria e instalaciones industriales son tan accentuados, que muchas empresas se hallan imposibilitadas de poder renovarlas si no han podido construir reservas mayores con sus propios beneficios netos —a costa de sacrificar el divi-

dendo— o han de proceder a la ampliación de sus capitales.

El comerciante ocasionalmente puede aplicar la política de restricción de ventas con ventaja; el industrial no está en iguales condiciones, y una política de restricción de la producción llevada al extremo, es siempre suicida, pues la renovación de sus instalaciones no es siempre un proceso dependiente de que la maquinaria trabaje o no, sino que viene influido además por especiales situaciones del mercado exterior y de los adelantos que la técnica vaya imponiendo. Si un industrial aspirase a conservar sus instalaciones sin trabajar, para evitar su desgaste material, se encontraría al cabo de algunos años, con que su maquinaria quizá estuviese muy bien conservada, pero sus productos no tendrían cabida en el mercado, por resultarle más costosos o menos perfectos que los de la competencia que trabaje con maquinaria moderna.

El industrial ha de procurar que el producto de sus máquinas amortice su costo y permita la renovación de las mismas. Si vende, como ha sucedido en muchas industrias, en un régimen de privilegio, podrá realizar beneficios extras que le permitirán tal renovación; en otro caso, cuando sus máquinas hayan agotado su vida eficiente, necesitará nuevas aportaciones de capital.

Si ha seguido la política antieconómica para la colectividad económica nacional, aunque pueda ser satisfactoria para sus instintos codiciosos, de agotar al máximo las posibilidades de su industria, retirando de la misma los beneficios extras, debidos al aumento de precios, para invertirlos en otros valores, con el ánimo de transformarse luego en un simple

rentista o un especulador, si al término del proceso conyuntural, al no poder renovar su inmovilizado, cierra sus fábricas o las abandona en sus condiciones de inferioridad para competir con producciones extranjeras, comete un delito de lesa economía patria, ya que su proceder puede ser causa de una reducción de las actividades laborales, repercutiendo directamente sobre sus antiguos obreros, obligándolos a un paro forzoso o a un bajo nivel de trabajo, y sobre la totalidad de la renta nacional; en estas condiciones tiene el deber moral, que debiera ser legal, de justicia distributiva, de aportar a la empresa los capitales destruidos de la misma colocarla en situación de poder seguir produciendo con la necesaria eficiencia.

Los inmuebles, cuya renovación es lentísima, no vienen afectados por el proceso de desvalorización de la moneda. Mientras dura la inestabilidad aparecerán en cuentas, si sus valores no son objeto de rectificación, unos importes de costo reducidos a tenor del valor que pudiera tener en un momento determinado; pero como la empresa le afecta por su valor útil, tal eventualidad no le representa ningún inconveniente. La rectificación de valor ocasionaría, simplemente la ficción de un aumento de beneficio y capital que no conduce a ninguna ventaja. Si llega un momento en que la inflación se estabiliza y las leyes tributarias no son un engorro, puede contabilizarse su revalorización asignándola a reservas.

Algo similar ocurre con el mobiliario, que interesa a la empresa por el servicio que le presta, el cual es independiente del valor que puede figurar en los libros. Su renovación está sujeta a las mismas contingencias que la maquinaria, si bien no presenta tantos riesgos, porque su valor suele ser más redu-

cido.

Los otros tipos de activos tienen un valor sólo para la empresa y mientras ésta actúe. Son hasta cierto punto insensibles a las fluctuaciones monetarias, pero una sana política financiera ha de tender a su amortización, y no contribuir a incrementar la inflación, manteniendo en los balances grandes partidas que pueden transformarse en humo.

Lo antes dicho es cuanto sucede a los activos por los efectos de la depreciación de la moneda, y si en estas circunstancias hacemos una revaluación de los mismos, calculando el grado en que la moneda ha perdido su poder adquisitivo, si es que para ello contamos con la información estadística que para el caso se requiere o por una tasación, habremos de crear reservas por revaluaciones de activos en la misma cantidad en que estos han sido aumentados, las cuales habrán de consumirse con las depreciaciones que se calculen sobre los activos y que corresponde a la revaluación. Pero cabe hacerse la siguiente pregunta: Qué habremos conseguido con esto? Parece que simplemente aumentar cantidades tanto del lado del activo como del pasivo quedando en esencia la misma situación.

Viendo ahora el caso desde el punto de vista de una devaluación monetaria en el sentido estricto, esto es, por los efectos de una ley que reduzca el valor oficial de la moneda, reduciendo su contenido oro, nos encontraremos en la misma situación anterior, los activos en realidad representan un valor inferior medido en la unidad monetaria devaluada y entonces cabe hacerse la pregunta de si vale la pena aumentar su valor en la proporción en que ha sido rebajado el con-

tenido oro de la moneda.

Suponiendo que se determine hacer los aumentos respectivos por la devaluación de la moneda y para lo cual se crean las reservas respectivas y entonces nos encontraremos con que es simplemente una ficción, puesto que las reservas habrán de consumirse con las depreciaciones calculadas sobre los aumentos que se les han asignado, no pudiéndose absorber esta depreciación por los costos de producción o por pérdidas y ganancias, debido a que sólo deben soportar la depreciación sobre el costo de los activos.

Pues en el caso de que así se hiciera, nos encontraríamos al final de cuentas con las reservas por revaluación sin cancelarse y que no podemos tomar en ningún tiempo como utilidad por devaluación monetaria, puesto que serían utilidades ficticias, y no realizadas. En estas circunstancias de que se revalúen los activos o no, es cuestión de criterio, mi opinión es que la revaluación no nos lleva a ningún lado, puesto que si los activos se llegan a vender en un momento dado, de obtenerse un mayor precio, vendría este excedente a construir una verdadera utilidad aún cuando sea en moneda devaluada, pero ya es efectiva por el hecho de haberse efectuado una venta y recibido una mayor cantidad de dinero que su valor en libros, como resultado del negocio.

Además en caso de que pronto se dejara sentir una deflación, qué ocurriría con los activos así tan elevados de valor cuando se necesitara venderseles?. Nos producirían quizá una pérdida y la cual no podría enjugarse con la reserva que en otra oportunidad y por revaluación hemos creado, si la parte de depreciación que corresponde a la revaluación se ha tomado

como cuenta de gasto de cada ejercicio y al final la reserva la hemos llevado a la cuenta de Pérdidas y Ganancias, con el ánimo de evadir impuestos fiscales y si la ley lo permite. De no haberse llevado a la cuenta de Pérdidas y Ganancias, la reserva existente por revaluación, puede enjugarse contra ésta las pérdidas habidas en las ventas, pero la verdad es que nuestro balance estará mostrando una gran cuenta de reserva y aumentando sólo en apariencia la buena situación de la empresa, cuando en realidad todo no es otra cosa que pura ficción, y la revaluación no llevaría a otro lado que a presentar balances con cuentas de reservas que no sirven para nada, porque la empresa a la hora de necesitar efectivos se encuentra con que no tiene de donde obtenerlos.

ACTIVOS INTANGIBLES.

Patentes:

El costo de una patente, es el precio de compra cuando se ha adquirido en esta forma, si se obtiene por la misma empresa, su costo se considera como el monto de todos los gastos hechos sobre la misma (experimentos, dibujos, honorarios de abogados, derechos de inscripción, etc.). Deben amortizarse de acuerdo con las leyes de cada país.

Las patentes para los efectos de la depreciación y devaluación de la moneda, están en el mismo caso de los activos tangibles. Podemos hacerles revaluaciones creando las reservas del caso y haciendo desaparecer estas reservas de los libros, con las amortizaciones que se calculan sobre el valor apreciado, para que la patente quede amortizada en el tiempo que marca la ley y no alterando costos por las revaluaciones.

Derechos de Arrendamientos:

Estos deben amortizarse durante el tiempo que dure el arrendamiento, y por consiguiente, ninguna ventaja traería la revaluación de los mismos, ya que deben quedar liquidados al término del derecho, pudiéndose decir lo mismo de las mejoras en propiedades arrendadas.

INTANGIBLE NO SUJETO A AMORTIZACION.

Marcas de Fábrica:

Estos activos por no estar sujetos a amortización, cualquiera que haya sido su costo, al reevaluarlos por los efectos de la devaluación monetaria, no se hace otra cosa que aumentar indebidamente su valor, creando reservas que no tienen ningún significado en el balance general y que sólo conducen a confusiones de quien lee el balance.

Plusvalía:

Esta sólo debe aparecer debidamente en los libros de una empresa, si se ha pagado por ella y no debe figurar por una cantidad superior a la pagada. Puesto que la cuenta de plusvalía debe mostrar el precio pagado por la misma y no su valor actual, no es necesario alterar el saldo de la cuenta después de que se le ha cargado el precio de compra. Una plusvalía creada gracias a las circunstancias favorables o a la eficiencia de la dirección del negocio, no debe ponerse en los libros; un aumento en el valor de la plusvalía después de su adquisición, no debe registrarse, y una disminución de la plusvalía después

de la compra, puede pasarse por alto en lo que respecta a los libros.

Con esto queda explicado que la devaluación monetaria, no debe afectar ni modificar el valor de la plusvalía en libros. La plusvalía es el activo más fijo de todos los activos, ya que no puede enajenarse sin vender el negocio.

CAPITULO VII.

PASIVO.

En el momento inflacionista la posición de la empresa con respecto al pasivo, es privilegiada, tanto más cuanto a más largo plazo sean las deudas reconocidas y más rápido el proceso inflacionista, conforme tuvimos ocasión de explicarlo anteriormente.

No todas las cuentas quedan igualmente afectadas por la fluctuación monetaria. El exigible puede estar representado por empréstitos, saldos de suministradores y efectos a pagar. Todos ellos representan cantidades fijas de dinero, cancelables por su valor nominal, estipulado al recibir la empresa unos valores origen de sus deudas, dentro de un plazo previamente señalado.

Una empresa ha de cubrir su inmovilizado, normalmente, con su propio capital y dejarle un remanente para el circulante, que será completado con el crédito que pueda merecer a sus suministradores. Los empréstitos aparecen cuando el capital no es suficiente para las necesidades de la empresa y se solicita del público la aportación de la diferencia, no en calidad de socio, sino simplemente de prestamista, teniendo derecho únicamente a la devolución del capital entregado, mediante una amortización anual o global, y al cobro de una renta fija.

La renta o intereses a pagar por el préstamo

representan una carga para la empresa, a sumar sus gastos, reduciendo su beneficio comercial. En momento de estabilidad monetaria será o no ventajoso para la empresa el emitir un empréstito, según que la rentabilidad de sus operaciones sea mayor o menor que el interés a pagar a los prestamistas; generalmente, se paga un interés menor al que produce el total de inversiones del negocio, y la diferencia representa un motivo de mayor lucro para los accionistas, los cuales corren el riesgo de ver reducido su capital si la empresa realiza malos negocios, mientras los obligacionistas son siempre unos acreedores privilegiados, que cobrarán antes que los socios. Ello no quiere decir que no corran un relativo riesgo, como se ha podido comprobar en el caso de suspensiones de pagos y quiebras, en las cuales se han reducido las cargas empresarias, con perjuicio evidente del obligacionista.

Al ocurrir la inflación, la carga que representa todo préstamo, aún conservando su valor nominal intacto, va disminuyendo porque se entregan a los tenedores de obligaciones, unas rentas de menor poder adquisitivo y la empresa puede pagar con mayor facilidad esos intereses, por cuanto requiere un menor esfuerzo por su parte conseguir el dinero necesario para ello, y lo mismo ocurre con respecto a la amortización. La posición del obligacionista es precaria en esta situación, como la de todo acreedor ya que puede ver amortizado su título por una cantidad que representa un poder adquisitivo inferior al que él entregó para adquirir el título en el momento de la suscripción. No obstante, como los títulos están dotados de gran movilidad, la pérdida no es soportada por una misma persona más que en el caso de que los hubiese conservado en su poder desde la emi-

sión hasta la amortización, sino que reparte entre los distintos tenedores en proporción a la inflación experimentada durante el tiempo que los conservó.

En el balance figurará la cuenta de empréstitos constantemente por su valor nominal, que irá representando a medida que la inflación avance, un menor coeficiente del total de pasivo. No obstante, ya señalamos como la empresa, en momentos de fluctuación monetaria requiere mayores disponibilidades, a consecuencia del mayor precio de los stocks, las cuales podrían ser obtenidas mediante nuevos empréstitos sino resultara que en tales casos el capital se retrae de dichas inversiones y es necesario sustituir tal posibilidad para la ampliación del capital.

SALDOS ACREEDORES Y EFECTOS PASIVOS:

En cada uno de los saldos que constituyen colectivamente las cuentas acreedoras y de efectos se presentan las mismas consecuencias que acabamos de señalar, aunque en menor medida, porque sufren una constante renovación a medida que se van cancelando operaciones anteriores y se adquieren nuevos compromisos, los cuales vendrán ya afectados por la inflación. Si ésta continúa, en la comparación de sucesivos balances hallaremos un aumento en el volumen de los saldos pasivos, al igual que ocurre con activos, proporcional a la renovación de operaciones.

Frecuentemente, la inflación va acompañada de una restricción del crédito. Los suministradores, en general, saben que una moneda valdrá dentro de dos meses menos que hoy día, no sólo por el interés correspondiente a la empresa, sino por la fluctua-

ción del poder adquisitivo, y su tendencia es a cobrar lo más pronto posible para cubrirse de esta eventualidad. Este proceder es causa de que ocasionalmente no aparezca la inflación representada por un aumento de saldos proporcional a la desvalorización monetaria; por ello, para un estudio comparativo es necesario utilizar coeficientes de corrección del valor monetario, a fin de poder determinar si las valoraciones de los saldos están ocasionadas por la actividad específica del negocio o por la inflación. Mientras no se produzca la estabilización, es ventajoso todo lo que sea comprar a largo plazo, si puede mantenerse una rotación de operaciones normal y no se produce el anquilosamiento de la empresa por falta de operaciones y exceso de stock inmovilizado, lo cual acarrearía su quiebra o la expondría a caer en garras de los especuladores de créditos, quienes en estas circunstancias fijan condiciones de participación leoninas por su ayuda ante las dificultades de la empresa y a pretexto precisamente de la inflación, que no recomienda hacer préstamos en condiciones normales. Todo lo que es ventajoso en el momento inflacionista, se transformará en desfavorable si se inicia la curva contraria.

COMO AFECTA LA DEVALUACION PROPIAMENTE DICHA A LAS ACREEDURIAS

En los párrafos anteriores quedó explicado que las cuentas de acreedores van aumentando con al ser decretada una devaluación monetaria. Claro está que los acreedores recibirán las mismas cantidades de unidades monetarias, pero de una paridad inferior, lo cual favorece propiamente a los deudores del interior del país.

En cuanto a las acreedurías del exterior se refiere, está claro que los deudores se verán castigados con la devaluación de la moneda, toda vez que para cancelar sus deudas tendrán que pagar para adquirir las divisas necesarias, además de lo adeudado, una parte proporcional a la devaluación sufrida por la moneda, lo cual significa que en el momento del Balance se deberán crear las reservas por pérdidas en cambio para hacer frente a las deudas, en divisas, afectando la cuenta de Pérdidas y Ganancias en el ejercicio en que ha ocurrido la devaluación, ya que la baja en el cambio sí es una pérdida efectiva y real, de otra manera, se estaría presentando un balance con las acreedurías sub-estimadas y no reflejaría la verdadera situación del Pasivo y la pérdida en el cambio afectaría a distinto ejercicio.

- CONCLUSIONES -

- 1a.- La devaluación monetaria es la declaración oficial del Estado de que la moneda tendrá un nuevo valor medido en oro, es decir: es una ley que rebaja su paridad, camino que ha sido señalado por la depreciación de la misma. Esto no significa sin embargo, que la unidad monetaria cambie; la unidad monetaria sigue siendo la misma y conservando en las transacciones, internas el valor de cambio que tenía con anterioridad, por lo cual legalmente, nadie podrá reclamar su menor valor medido en oro.

- 2a.- Si la depreciación de la moneda está muy adelantada; si la inflación ya ha durado mucho tiempo; si el fondo de oro es pequeño; si la fuerza tributaria del país es débil, si la situación económica y monetaria es desfavorable; si la balanza de comercio exterior es negativa; si es del conocimiento general que el valor original de la moneda se ha perdido en parte irrecuperablemente, entonces la devaluación no sólo será permitida, sino también necesaria y con lo cual sanciona por medio de una ley, una situación que existe de la realidad, y nunca como un recurso extraordinario y arbitrario del que se sirven los Gobiernos para corregir sus déficits presupuestarios. La devaluación constituye una medida muy importante que puede fracasar completamente si se toma sin la consideración debida.

3a. -Bajo las condiciones apuntadas anteriormente, la devaluación monetaria permite a un país el ajuste de su balanza de pagos, incrementar su exportación compitiendo con ventaja en los mercados internacionales con otros países cuya paridad monetaria es superior y siempre que su importancia no sea tal que los otros países lo secunden y se origine una guerra de devaluaciones.

4a.- La nueva relación con el oro no produce en ningún caso efecto directo sobre los precios internos. Los cambios que ocurren después de la devaluación son debidos a las importaciones que hacen que se recarse en oro, o a una situación económica distinta, mejoría del comercio en general o bien a una mayor demanda provocada por causas especiales. Sin embargo la devaluación traerá consigo una alza general y automática, porque los comerciantes tratarán de obtener el equivalente en oro del precio de sus existencias sin hacer discriminación de las nuevas importaciones, precaviéndose de las pérdidas en el cambio y tomando en cuenta los nuevos costos de renovación. Esta forma de proceder del comercio afectará especialmente a los consumidores de rentas fijas que son siempre las mayorías.

5a.- Dentro de una crisis y en un país productor, cuando la oferta es mayor que la demanda —excedente de todos los artículos principales— la devaluación de la moneda puede conducir no a una alza, sino a un descenso de los precios, como una medida del comercio y la industria para soportar la competencia de otros países

que han seguido el camino de la devaluación, y tratándose de mercancías que han sido compradas con anterioridad por países que no han cambiado el respaldo de su moneda, el exportador en moneda débil, puede ofrecer precios que arruinen el mercado de los importadores por las mercancías adquiridas con anterioridad a la medida.

Mientras la devaluación de una moneda no se vea contrarrestada por la devaluación o por otras contramedidas de los demás países, el país que devalúa mejorará su posición de competencia.

6a.- Cuando existe normalidad dineraria el aumento de las reservas demuestra el poder de capitalización de una empresa, pero esto no es así cuando hay una tendencia alcista en el nivel general de los precios. En este caso las reservas procederán de unos beneficios alterados por la inflación y medidos en unidades de menor poder adquisitivo. Para hacer una comparación de estos datos en distintos ejercicios, es necesaria la corrección de la influencia de los cambios de valor del dinero, destacar el aumento de las cifras representado por el alza del nivel de precios y realizar las comparaciones con los resultados.

7a.- En un período inflacionista interesará reducir al mínimo el stock dinerario transformándolo en bienes o cosas que no estén sujetos en igual medida a una pérdida potencial de valor adquisitivo, porque al ocurrir la devaluación los efectivos en caja y bancos del interior sufrirán di-

rectamente el impacto de la reducción del contenido oro de la moneda y en los que la revaluación es directamente imposible.

8a.- Los valores del activo circulante van adaptándose casi insensiblemente a las variaciones monetarias a través del mecanismo del precio del mercado y las alteraciones del costo. Los efectos de la inflación se acusan intensamente en la rotación de las mercancías, ocurriendo que mientras el volumen de ventas y beneficios van creciendo al compás de la inflación, puede suceder que las disponibilidades de la empresa vayan decreciendo constantemente.

9a. No puede hablarse de la revaluación de las Cuentas por Cobrar, debido a que la devaluación monetaria es una Ley que rebaja el contenido oro de la moneda sin cambiar su denominación ni la unidad de medida. Esta pérdida no puede reflejarse contablemente porque el valor nominal de la moneda es la unidad utilizada para dar valor contable a tales cuentas.

Puede decirse lo mismo en lo que respecta a los créditos internos de la empresa.

10a.- Las existencias de productos terminados, productos en proceso y materias primas, serán castigadas en la misma proporción en que la unidad monetaria ha perdido su valor-oro, sin que sea aconsejable la revaluación, porque esto significaría presentar en los balances utilidades no realizadas.

11a.- Si la devaluación fija al oro un precio más alto en términos de la moneda devaluada, entonces

el aumento del valor nominal de las reservas de oro metálico, hace posible una expansión considerable del crédito bancario, sin aumentar las existencias.

- 12a.- Las utilidades provenientes por depósitos en bancos del exterior, y en general todas las utilidades que se originen de la revaluación, son meramente ficticias, toda vez que resultan como consecuencia de la rebaja del contenido oro de unidad monetaria.
- 13a.- Si las leyes del país lo permiten, los activos fijos podrán ser revaluados, creando el superávit por revaluación, el cual deberá soportar anualmente los cargos por depreciaciones calculadas sobre el aumento de valor de dichos activos.
- 14a.- Las bajas habidas en el cambio representan verdaderas pérdidas y para cumplir los compromisos por deudas en divisas, se deberán crear las reservas necesarias para hacer frente a tales obligaciones.

- BIBLIOGRAFIA -

- A. GOXENS. Inflación, Deflación y Tributos en la contabilidad de las empresas.
- W. A. PATTON. Manual del Contador.
- KESTER. Fundamentos de Contabilidad.
- H. G. STOKWELL. Balance y Estados Financieros.
- LEON AGUSTIN BATARDON. El Contable Moderno.
- EMILIO BURNS y K. GUSTAVO KASSEL. Esencia del Dinero, Estabilización e Inflación.
- H. A. FINNEY. Curso de Contabilidad Superior.
- FREDERIC BENHAN. Curso Superior de Economía.
- ALVIN HARVERY HANSEN. Principios de Economía.
- RAUL ORTIZ MENA. La Moneda Mejicana. Análisis Histórico de sus fluctuaciones, las depreciaciones y sus causas.
- H. A. FINNEY. Auditoría. Principios y Procedimientos.
- BRUNO MOL. La Moneda.
- D. H. ROBERTSON. Ensayos sobre la Teoría Monetaria.
- LEON AGUSTIN BATARDON. Inventarios y Balances.
- ORLANDO LOPEZ HIDALGO. Código de Contabilidad y de Intervención de Cuentas.
- ORLANDO LOPEZ HIDALGO. Curso Completo de Auditoría.
- C. P. T. ALEJANDRO HERNANDEZ DE LA PORTILLA. La Moneda y Activos Depreciables.