

INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL

**ESCUELA SUPERIOR DE COMERCIO Y ADMINISTRACIÓN
SANTO TOMÁS
INSTITUTO TECNOLÓGICO DE TEHUACÁN**

SEMINARIO:

**IMPORTANCIA DE LA INFORMACIÓN FINANCIERA
ACTUALIZADA**

**“CONSIDERACIONES SOBRE ESTADOS FINANCIEROS
CONSOLIDADOS”**

TRABAJO FINAL

**QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:
CONTADOR PÚBLICO
PRESENTAN:**

**ESPERANZA AGUILAR LÓPEZ
FERNANDO APOLINAR ANDRADE MENDOZA
JOSÉ GENARO CRUZ GUZMÁN
ENRIQUE MARCELO GARCÍA SOLÍS**

LICENCIADO EN CONTADURÍA

PRESENTA:

GUSTAVO ESTRELLA MARTÍNEZ

CONDUCTOR: C.P.C. ENRIQUE AGUILAR SÁNCHEZ

MÉXICO, D.F.

SEPTIEMBRE 2008





INTRODUCCIÓN

El mundo está en un proceso de globalización, el cual nos obliga a ser más competitivos para hacer frente a los nuevos compromisos que surgen con otros países.

El propósito de la globalización es el libre tránsito de las mercancías a través de las fronteras sin el pago de aranceles y el intercambio de servicios. Para cumplir con los objetivos los países hacen tratados en los cuales se acuerdan la cancelación o disminución de los aranceles y la apertura de productos que antes de estos no estaban permitidas la entrada a los países.

Los tratados son polémicos por que se realizan entre países con distintos niveles económicos que en ocasiones deja en desventaja a los países con mejor nivel económico o que no son industrializados, por este motivo se presentan manifestaciones en los países del mundo en donde se realizan los congresos de globalización. La apertura comercial puede ser polémica debido a la desventaja que tienen los países pero también es una oportunidad para e desarrollo y crecimiento, lo importante es reconocer las oportunidades y saber hacer frente a los cambios y retos que vienen.

A través de la historia económica la inflación es un fenómeno que no e ha podido evitar que marque las vías de operación de las naciones y las entidades económicas. La inflación es la baja del poder adquisitivo de la moneda de un país debido a que la producción no es suficiente cubrir las necesidades internas del país.

Esto significa que la producción de un país sube de precio por una competencia entre los compradores y los distribuidores.

La información financiera es fundamental para la toma de decisiones oportunas y veraces, de ahí la necesidad de que las operaciones de las entidades económicas se presenten con un enfoque homogéneo, que la información se registre bajo principios y criterios.



Por esta razón los comités de contabilidad de los países intentar llegar a una convergencia y unificar los principios y normas de información y así llegar a una convergencia y que la información financiera se registre de la misma manera en todas las partes del mundo.

Para tener una información de estados financieros comparativa es necesario considerar que el poder adquisitivo de la moneda en los distintos periodos a los que se esta presentando la información financiera, no podemos considerar que el poder adquisitivo de una empresa es el mismo en el año en que se esta presentando la información financiera y el que se presenta en el ejercicio en curso, no presentar los efectos de la inflación desvirtúa la información financiera.

Además la información financiera debe entenderse igual en todas partes del mundo, las operaciones deben de registrarse de la misma manera en todo el mundo.



ÍNDICE

INTRODUCCIÓN

CAPÍTULO I GLOBALIZACIÓN E INFLACIÓN

1.1 GLOBALIZACIÓN

- 1.1.1 Antecedentes
- 1.1.2 ¿Qué es la globalización?
- 1.1.3 Globalización financiera y crecimiento
- 1.1.4 Ventajas y desventajas
- 1.1.5 Retos de la globalización

1.2 INFLACIÓN

- 1.2.1 Antecedentes
- 1.2.2 Tipos de inflación
- 1.2.3 Diversas teorías sobre la inflación
- 1.2.4 La inflación y la competitividad
- 1.2.5 Causas y consecuencias de la inflación
- 1.2.6 Deflación
- 1.2.7 La hiperinflación

CAPÍTULO II NORMATIVIDAD

2.1 CONSIDERACIONES GENERALES ACERCA DE LA SERIE A DE LAS NIF

2.2 NORMATIVIDAD ESPECÍFICA PARA CONSOLIDACIÓN DE ESTADOS FINANCIEROS

- 2.2.1 NIF B-8 Estados financieros consolidados y combinados y valuación de inversiones permanentes en acciones
- 2.2.2 FASB 52 Conversión de moneda extranjera

2.3 OTROS LINEAMIENTOS RELACIONADOS CON LA CONVERSIÓN DE ESTADOS FINANCIEROS

CAPÍTULO III ESTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS

- 3.1 MARCO TEÓRICO
- 3.2 PROCESO CONTABLE
- 3.3 ELIMINACIONES
- 3.4 PRESENTACIÓN
- 3.5 MÉTODO DE PARTICIPACIÓN



3.6 NOTAS DE INFORMACIÓN COMPLEMENTARIA

CAPÍTULO IV ANÁLISIS FINANCIERO

- 4.1 ANTECEDENTES**
- 4.2 MÉTODOS DE ANÁLISIS FINANCIERO**
- 4.3 MÉTODO DE PORCIENTOS INTEGRALES**
- 4.4 MÉTODO DE RAZONES FINANCIERAS**
- 4.5 MÉTODO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO**
- 4.6 MÉTODO DEL FLUJO DE EFECTIVO**

CAPÍTULO V CASO PRÁCTICO

- 5.1 INFORMACIÓN BÁSICA**
- 5.2 PAPELES DE TRABAJO DE CONSOLIDACIÓN**
- 5.3 ESTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS**
- 5.4 DETERMINACION DEL ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO**
- 5.5 ANÁLISIS FINANCIERO SOBRE CIFRAS CONSOLIDADAS**

CONCLUSION

BIBLIOGRAFIA



CAPÍTULO I. GLOBALIZACIÓN E INFLACIÓN

1.1 GLOBALIZACIÓN

1.1.1 ANTECEDENTES

La segunda guerra mundial marcó una etapa significativa de la humanidad y de la actual civilización, dado que por el alcance de sus secuelas en todo el orbe, de manera directa o indirecta, se constituyó en un fenómeno global de consecuencias insospechadas, que aún hoy hace sentir sus impactos.

Más que la primera, la segunda guerra puede considerarse un fenómeno global por la manera como afectó la economía y las relaciones entre los pueblos. Fue ese conflicto bélico un fenómeno de "globalización", cuyas consecuencias sobre la economía mundial pueden equipararse con el impacto global que ejerció un problema típicamente norteamericano como fue la recesión económica de 1929, cuyos efectos devastadores se regaron como pólvora por todo el orbe como ha ocurrido en años recientes con fenómenos económicos como las crisis de los tigres asiáticos, o el derrumbe de la economía rusa y la caída del rublo, o más continentalmente con los famosos efectos "samba" (Brasil), "tango" (Argentina), o "tequila" (México) en lo que se ha denominado el "efecto dominó" y cuyos impactos se sienten de inmediato en las bolsas de valores y van sacudiendo las economías de los países, en mayor o menor grado, según el nivel de interdependencia; pero lo que sí es seguro es que ninguna economía queda al margen de estos fenómenos económicos.

El fin de la segunda guerra, dio inicio al hecho político-militar de la guerra fría que, básicamente, dividió al mundo en dos bloques, los alineados con los Estados Unidos y los alineados con la Unión Soviética, con unas pocas excepciones como China, que no asumió una posición definida en este nuevo mapa geopolítico del mundo. La ciencia y la tecnología tuvieron un fuerte impulso durante los años 50, 60, 70 y 80, dado el interés de las dos superpotencias de lograr la supremacía en materia política, económica y militar.

Hubo un gran desarrollo científico-tecnológico impulsado por las necesidades militares, gracias a inventos e invenciones heredados del conflicto bélico y a los que surgieron de las demandas del aparato militar. La industria nuclear, la carrera espacial, la biotecnología, las telecomunicaciones, la informática y la electrónica fueron algunos de los campos de mayor desarrollo, que junto con otros dieron origen al que consideramos el paradigma científico-tecnológico (Aristizabal, 1996), a nivel global, de nuestra época: multienergías, biotecnología, tecnologías de la información y las comunicaciones, y polimateriales.

Pero sin duda es la electrónica y los desarrollos que generó los que sembraron la semilla de la globalización, la cual se consolida a partir de los años 80 con el advenimiento del computador personal. A este tópico, crucial en la aparición de la globalización, nos referiremos más adelante.



Hacia mitad del siglo XX surgen algunos organismos internacionales que dieron lugar a una especie de proceso de internacionalización, necesario para la globalización, como fue la aparición de entidades como la Organización de las Naciones Unidas, y sus organismos satélite (UNICEF, FAO, OMS), o entidades de carácter financiero como el Banco Mundial o el FMI entre otros.

Por otra parte, la segunda mitad del siglo pasado estuvo signada por conflictos internos o entre naciones, que de alguna manera afectaron las relaciones entre los pueblos: la revolución china, la revolución cubana, la guerra de Corea, la guerra de Vietnam, la guerra árabe-israelí.

Hacia finales de los años 80, el derrumbe de la Unión Soviética la caída del muro de Berlín, y el tránsito de una economía comunista a una economía de mercado libre marcó otro hito importante para la conformación de un mundo globalizado, cuya carrera ya se había iniciado, no con el ímpetu actual, una década atrás con el comienzo de la revolución informática que ocasionó el computador personal.

El final de la década de los 80's y la década del 90, en sus inicios, se muestra como la época de consolidación de los procesos aperturistas (de internacionalización de las economías), especialmente en los países del tercer mundo y es cuando irrumpe con fuerza el fenómeno globalizador.

De hecho, por la presión de los países desarrollados, por intereses estratégicos, con las compañías transnacionales y multinacionales a la cabeza y bajo la égida de la Organización Mundial del Comercio (OMC) y otros organismos financieros multilaterales, se obliga a los países del tercer mundo a abrir sus fronteras al capital y a los productos extranjeros.

La manera de hacerlo es a través de procesos aperturistas (apertura económica) con el argumento de internacionalizar la economía del país, hacerla más competitiva, e insertarla, con ventaja, en el concierto de la economía mundial. Pero, en realidad, apertura económica nunca hubo, si la entendemos como un fenómeno bidireccional, del país hacia el mundo y del mundo hacia el país. Lo que realmente hubo fue un proceso de liberación de las importaciones, por la vía de la caída de las barreras arancelarias y mediante expedición de leyes que favorecieron el ingreso de las compañías extranjeras a dichos países así como la inversión de capital foráneo, todo ello en nombre del libre mercado.

La globalización no sólo se ha convertido en una de las palabras más utilizadas, para bien o para mal, por políticos, empresarios y líderes sindicales, ONG, economistas, etc., sino que también se está convirtiendo en una especie de «cabeza de turco» a la que se echa la culpa de todo aquello que no va bien. Para algunos políticos y dirigentes de los países en desarrollo, la globalización es la culpable de las crisis financieras y de su contagio, ya que el capital que se invierte en países prometedores se desinvierte rápidamente al primer síntoma de debilidad o desequilibrio en los mismos países, arrastrando a otros a la crisis. Para algunos partidos políticos y sindicatos del mundo



desarrollado, es la culpable de la destrucción neta de empleo y de una mayor desigualdad salarial, ya que permite una mayor competencia, a través del llamado “dumping social”, de los países con bajos salarios y condiciones de trabajo inhumanas.

Casi todos los gobernantes echan la culpa a la globalización del rápido deterioro de la soberanía de los Estados y gobiernos frente al creciente auge de los mercados financieros y de las multinacionales. Este conjunto de actitudes es lo que se ha dado en llamar “globafobia”, que tuvo su «puesta de largo» a finales de 1999, en el fracaso de la cumbre de Seattle, con ocasión de la reunión de la Organización Mundial del Comercio (OMC) para el lanzamiento de la llamada Ronda del Milenio, pero que ha ido decayendo en estos últimos años.

Algunos políticos de países desarrollados, tanto desde la derecha como desde la izquierda, critican algunos aspectos de la globalización, incluso aunque, en su conjunto, se estén beneficiando de ella. En el fondo, ni a los políticos ni a los empresarios ni a los sindicatos les gusta mucho la competencia. También intelectuales de derecha como John Gray en el Reino Unido, o de izquierda como William Greider en Estados Unidos, atacan la globalización, con diferencias entre ellos apenas perceptibles.

La gran mayoría de los economistas más respetables defienden la globalización, aunque algunos no hacen lo mismo respecto a la globalización financiera. El caso de Jagdish Baghwati (1998) es el más importante entre éstos ya que es, al mismo tiempo, el mayor defensor del libre comercio y un objetor de la liberalización de los movimientos de capital a corto plazo. Piensa que la libertad de movimientos de capital genera crisis recurrentes y que éstas van a terminar creando un clima contrario a la globalización del comercio, la cual considera fundamental para el crecimiento y la convergencia entre todos los países. Algún economista muy respetado, como el premio Nobel Maurice Aliáis (1999), está en contra de la globalización del comercio, de la liberalización de los movimientos de capital y de los tipos de cambio flexibles, es decir está en contra de todo el proceso de globalización.

Otros economistas de gran reputación como Paul Krugman (1999a) y Barry Eichengreen (1999), defensores de la globalización comercial y financiera, creen, sin embargo, que es conveniente introducir, en ciertos casos, controles a las entradas de capital a corto plazo para evitar futuras crisis.

Intentaremos hacer un análisis técnico, objetivo y desapasionado de este debate, tratando de observar cuáles son los efectos económicos de la globalización tanto sobre los gobiernos y los Estados como sobre las empresas. Tanto sobre los mercados laborales como sobre los mercados financieros, tanto sobre el crecimiento económico global como sobre la distribución de la renta y la convergencia real entre los países. En medio de este tenso debate entre los partidarios de la “globafilia” y los de la “globafobia” es conveniente intentar introducir el máximo de luz, objetividad y evidencia empírica, que es a lo que aspiro en este libro, junto a una divulgación sencilla de los estudios que se han realizado sobre los diferentes aspectos de este asunto tan fundamental para



nuestro futuro, para que sea entendido por el lector no familiarizado con los temas económicos.

En conclusión, la globalización está siendo positiva, en su conjunto, para el crecimiento y la convergencia mundial, aunque sus costes y beneficios no estén distribuidos equitativamente. Existirán ganadores y perdedores, como en todo proceso de cambio, aunque los primeros están siendo mucho mayores en número que los segundos.

La globalización mejora, en conjunción con la nueva ola de desarrollo de las tecnologías, la eficiencia de la economía en general y, por tanto, la productividad y el crecimiento mundiales. Pero también tiende a fragmentar los procesos de producción, los mercados laborales, las entidades políticas e, incluso, las sociedades. Conlleva, al mismo tiempo, aspectos positivos y beneficiosos, innovadores y dinámicos para la economía mundial en general, y también aspectos negativos y perturbadores para determinadas personas. Sin embargo, los primeros están siendo mucho más relevantes que los segundos.

Es decir, ni la “globafilia”, ni la “globafobia” están totalmente justificadas. La globalización no es una fuente inagotable de beneficios para la humanidad como predicaban unos, ni tampoco es responsable de todos los efectos perversos que le adjudican otros. En economía nada es absoluto y todo es relativo. Este proceso de globalización en el que nos encontramos inmersos es relativamente mucho más positivo que negativo para la economía mundial. Ahora bien, hay que intentar reducir al máximo sus posibles efectos negativos para determinados países e individuos que pueden quedar descolgados o excluidos por la globalización, para que el proceso no se detenga por un rechazo creciente por parte de algunos agentes políticos y sociales, como ya ocurrió con la primera globalización en 1914. La experiencia ha demostrado que la marcha atrás en dicho proceso sería una alternativa relativamente mucho peor para todos.

La globalización está liderada por los mercados y las empresas más que por los gobiernos, lo que es un desarrollo positivo, tras muchas décadas en que ha ocurrido lo contrario. Pero este proceso lleva consigo algunas contradicciones que es necesario reducir o eliminar. Una de ellas es que los mercados se desarrollan a través de un proceso complejo de toma de decisiones individuales, mientras que la democracia se desarrolla a través de decisiones colectivas mayoritarias. Otra es que los mercados se desarrollan mejor y de una manera más eficiente cuanto menor es la interferencia de los gobiernos; sin embargo la sociedad, en su conjunto, aspira cada vez más a una mayor seguridad económica y estabilidad social, basadas en reglas que eviten la desintegración de su cohesión social y desea que los gobiernos se las garanticen. Como señala Daniel Cohén (1999), «la globalización y tecnología actuales forman una revolución inacabada. Le falta una regulación social específica. Mientras que no se encuentre un nuevo conjunto de reglas sociales que se adapten a la nueva realidad, continuará el malestar actual.

Estos aspectos fueron debatidos en la reunión celebrada en Davos en enero del 2000, y tanto el primer ministro británico, Tony Blair, como el presidente norteamericano,



William Clinton, tuvieron intervenciones destacadas. Para Blair, tenemos la gran oportunidad en este nuevo siglo de alcanzar un mundo y una economía abiertos y una sociedad global, pero sólo conseguiremos disfrutar de las oportunidades sin precedente que ofrece a la gente y a su bienestar si dicha globalización está basada en una fuerte dosis de ética y de responsabilidad mutua, impidiendo que países o personas queden excluidos de ella, y con un compromiso internacional de ayudar a aquellos afectados por la deuda, el genocidio y el medio ambiente. El siglo XXI no será, como el XX, una batalla por el dogmatismo ideológico sino por ideales pragmáticos.

De forma parecida se refirió William Clinton al proceso de globalización. Para el presidente norteamericano hay que asegurarse de que tanto los países desarrollados como los en desarrollo consigan que los beneficios de la globalización alcancen a todos los trabajadores y a todas las familias de cada nación. Los países industrializados deben asegurarse que los pobres y los afectados por el cambio no se queden atrás, y que todos los trabajadores tengan acceso a los beneficios del aprendizaje y la formación de las nuevas tecnologías. Los líderes de los países en desarrollo tienen la responsabilidad de reducir la brecha entre ricos y pobres asegurando que las instituciones gubernamentales sean abiertas y transparentes, honestas y eficaces, para conseguir atraer más inversión extranjera, crecer más y resolver los problemas sociales. Hay un límite a lo que los países industrializados pueden hacer para ayudar a aquellos que no dan los pasos necesarios para que sus propias sociedades funcionen. Mientras tanto, los países ricos pueden ayudar reduciendo su deuda, comerciando e invirtiendo y ayudando en su educación y formación. En estas dos intervenciones se resumen claramente las dos oportunidades y los retos que ofrece la globalización.

1.1.2 ¿QUÉ ES LA GLOBALIZACIÓN?

Competitividad y globalización son dos de las palabras más empleadas hoy en el mundo económico, tanto por los trabajadores como por los empresarios, tanto por los gobernantes como por los ciudadanos en general. Ambos términos provienen, como todo aquello que surge del mundo económico y de los negocios, del inglés. La Real Academia Española ya ha recogido ambos términos en su diccionario. Los franceses han rechazado, como es costumbre en el caso de palabras anglosajonas, el término globalización y proponen el de mundialización. El primero de los dos se adapta perfectamente al hecho que describe, que puede ser un sinónimo del segundo y, además, es el más utilizado en economía.

La globalización se puede definir como un proceso dinámico de creciente libertad e integración mundial de los mercados de trabajo, bienes, servicios, tecnología y capitales.

Globalización es un término que va de la mano de la palabra integración, de países, regiones, mercados, economías, costumbres, culturas, etc. Se trata de un proceso que se observa a nivel mundial. Pero existe un problema: nadie puede explicar lo que realmente quiere decir el término “globalización”.



Este proceso no es nuevo, viene desarrollándose paulatinamente desde 1950 y rápidamente desde 1950 y tardará muchos años aún en completarse, si los políticos continúan apoyándolo. No es nuevo porque siempre ha existido a lo largo de la historia, unas veces con ligeros avances y otras con fuertes retrocesos. Un proceso similar tuvo lugar entre 1870 y 1914 de forma casi tan intensa como el actual. Es decir, el siglo XX ya comenzó con una elevada integración mundial de los mercados de bienes, servicios, trabajo y capitales pero se paralizó en 1914, y tras unas décadas siniestras, en las que dicho proceso de globalización dio marcha atrás y en las que se sufrieron dos conflictos mundiales y la Gran Depresión, se reinició después de la Segunda Guerra Mundial. Finalmente, ha terminado el siglo con otro proceso similar pero que tiene visos de ser más duradero.

El anterior sólo duró 44 años y terminó de forma violenta con la Primera Guerra Mundial, mientras que el actual ha cumplido ya más de 55 años y se asienta sobre bases más sólidas que aquél.

Espero que esta vez no termine tan mal como el anterior ya que podría suponer, de nuevo, pasar de competir económicamente, en un entorno pacífico bajo las reglas del mercado, a hacerlo militarmente bajo las reglas del poder de las armas, lo que sería un desenlace nefasto. Tanto con la globalización como con los conflictos hay ganadores y perdedores pero, en la primera, estos últimos son una minoría que no tiene necesariamente por qué perder la vida, aunque puedan algunas personas salir muy perjudicadas. Al fin y al cabo, la globalización está basada en una serie de libertades: la libertad de comerciar con el resto de los países del mundo aprovechando las ventajas comparativas de cada uno; la libertad de invertir los capitales allí donde tienen un mayor rendimiento con un riesgo asumible y la libertad de establecerse en el país que se desee: bien para conseguir un mayor beneficio o una mayor cuota de mercado, si se trata de una empresa, o para obtener un mayor salario o mejores condiciones de trabajo, si se trata de una persona.

Uno de los primeros en utilizar el término «globalización» fue Theodore Levitt (1983) refiriéndose a la globalización de los mercados. Para este autor, la empresa estaba pasando de una concepción de la producción basada en el ciclo del producto, a otra global de los mercados. En la primera se innovaban nuevos productos que se vendían en los países más desarrollados hasta que devenían obsoletos y, a partir de entonces, se dirigían a los menos desarrollados hasta que desaparecían del mercado. En la segunda se vende el mismo producto y de la misma manera en todo el mundo, con lo que se reducen los costes y se armonizan los gustos de los consumidores globalmente. Michael Porter (1990) utilizó posteriormente el término globalización para diferenciar una empresa multinacional de otra global. La compañía multinacional es aquella que opera en un número determinado de países pero hace muy poco o ningún esfuerzo en unificar sus operaciones desde el punto de vista estratégico, mientras que la empresa global persigue una estrategia mundial en la que las distintas operaciones nacionales están totalmente coordinadas, desarrollando sinergias y haciendo que el conjunto tenga mayor valor que la suma de sus partes.



Kenichi Ohmae (1990) dio un paso más, considerando que la empresa global es aquella que ha abandonado su identidad nacional y que opera como una entidad sin patria en una escala mundial. Consecuentemente, la supervisión del actual Estado-Nación es fundamentalmente irrelevante para este tipo de empresas. Estas realizan sus inversiones en I+D, su financiación y su reclutamiento de personal a escala mundial. Un ejemplo típico de este tipo de empresas pudiera ser Nestlé. Una compañía con base en Suiza pero en la que sólo dos suizos están entre sus primeros diez ejecutivos; los ocho restantes son de cinco nacionalidades distintas. La compañía está establecida en 150 países y su negocio en Suiza es muy poco importante. Es decir, la globalización tiene como agentes fundamentales a las grandes empresas multinacionales, tanto financieras como no financieras, que se implantan en la mayor parte de los países, aumentando los flujos comerciales, de capitales y de tecnología entre unos y otros y haciendo que los mercados estén cada vez más integrados y globalizados. Ahora bien, estas empresas son capaces de desarrollar la globalización porque una serie de descubrimientos tecnológicos y decisiones políticas les están permitiendo hacerlo.

Hoy en día, este proceso está acompañado también de disposiciones de orden político y cultural que conforman en el escenario mundial, una nueva definición de los papeles que cumplen los gobiernos, estados, empresas, organizaciones no gubernamentales en los lineamientos estratégicos de poder y en la concentración de esfuerzos por no claudicar ante la meta última y salvadora de conquistar mercados mundiales que trasciendan las economías nacionales.

Esto lleva a una competencia donde lo único que importa es lograr mejor calidad de producción para alcanzar más mercados, aunque esto vaya en detrimento de los seres humanos.

Gracias al mayor flujo de información (comercio electrónico), este mercado de capitales goza de una apertura que le permite operar más allá de las regulaciones nacionales. El aumento del capital de corto plazo dentro del flujo global de capital internacional genera mayores posibilidades de inestabilidad económica y social.

El mundo se encuentra en una etapa en donde es impensable la no cooperación a nivel internacional y en donde se ha internacionalizado, de múltiples maneras la vida social, económica, política, cultural, religiosa y militar. Ni la ciencia ni la tecnología, en apariencia, han escapado a dicho fenómeno. De hecho, las decisiones que cualquier gobierno debe tomar, precisan siempre consideraciones de perspectivas internacionales.

Por ejemplo, las decisiones en materia de políticas de ciencia y tecnología y de sistemas de innovación siempre están condicionadas por intereses y exigencias de orden internacional.

Los medios de comunicación y las tecnologías de las comunicaciones y la informática (redes informatizadas) son uno de los principales motores que dinamizan esta nueva sociedad global, o aldea global como la llaman algunos; son las vías indispensables



para entrelazar todas las dimensiones de la sociedad, la vida económica, cultural, productiva, de ocio, etc. (Torres, 1994).

Hay cuatro términos que caracterizan el fenómeno de la globalización: la interconexión (gracias a las TICs), la interdependencia (de las relaciones), la interdisciplinariedad, y la desregulación (tendencia) los cuales a su vez caracterizan los procesos de innovación y, por supuesto, la definición y estructuración de un sistema nacional de innovación.

Es la esfera de la economía la que más pronto vislumbró y asumió este nuevo escenario; pero hoy en día las demás esferas sociales y culturales están ya imbuidas en él. Podemos decir con Manuel Castells, en relación con el hecho de que ya estamos imbuidos, para bien o para mal, en una economía global que "todos los procesos trabajan como una unidad en tiempo real a lo largo y ancho del planeta. Esto es, una economía en la que el flujo de capital, el mercado de trabajo, el proceso de producción, la organización, la información y la tecnología operan simultáneamente a nivel mundial".

No hay duda de que la caída del muro del Berlín y el derrumbe de la Unión Soviética son el hito histórico que marca el paso fuerte hacia una economía mundial abierta, globalizada, caracterizada por ser una economía de mercado, en contraposición a la economía comunista, de corte marxista-leninista de férreo control central, estatal.

La economía de mercado (o de mercado libre como también la llaman) está impulsado por el espíritu del libre comercio que recorre el mundo, y se materializa en procesos de libre comercio (o libre competencia, como le gusta llamarla a algunos economistas) y se basa, esencialmente en las leyes económicas de oferta y demanda, en donde el mercado está libre de control estatal, y es "autorregulado" por dichos leyes.

El conocimiento y la innovación tecnológica juegan un papel capital en las actividades económicas y, por supuesto, en el desarrollo de las naciones. Este es un hecho reconocido en las últimas décadas, por parte de gerentes, científicos e ingenieros, pero sólo recientemente los economistas, en el marco de los estudios del cambio tecnológico y a partir del reconocimiento de las revoluciones científico-tecnológicas del siglo pasado, se han dado a la tarea de estudiar la manera cómo el conocimiento realmente conduce a la generación y la difusión de la innovación tecnológica, un hecho del cual se tenía ya evidencia empírica desde los años 50 y 60, y de qué manera se ve influenciado hoy por el fenómeno de la globalización, en el marco de lo que conocemos como nueva economía o economía del conocimiento.

No cabe duda del impacto que la ciencia y tecnología han tenido en la aparición y consolidación de este fenómeno, desde la revolución científico-tecnológica del transistor y el desarrollo de las tecnologías de la información y las comunicaciones, y a su vez la globalización se ha constituido en una fuerza impulsora del desarrollo de estas tecnologías hasta el punto de que podríamos hablar de una globalización científico-tecnológica o de una ciencia y tecnología globalizadas, que han consolidado la era de la información y la sociedad del conocimiento, como prefieren llamarla algunos autores.



El impacto de la globalización, con todo y sus paradojas, peculiaridades y contradicciones, sobre el desarrollo de las naciones, en diferentes ámbitos, es un asunto que concita el interés de los países menos desarrollados, toda vez que en ella se visualizan amenazas, pero también esperanzas, cifradas especialmente en la confianza en los beneficios esperados de la globalización de la ciencia y la tecnología.

En este orden de ideas es fundamental, entonces, estudiar la influencia de la globalización sobre la innovación de los individuos y, especialmente, sobre la capacidad innovadora de una nación, lo cual implica seguir de cerca su impacto en los sistemas de innovación, nacionales o regionales, y diseñar las estrategias para hacerle frente a las amenazas reales o potenciales y aprovechar las oportunidades que ella puede brindar.

La lección más fructífera proporcionada por las más recientes investigaciones es que el cambio tecnológico debe explorarse dentro del marco social en el cual son realmente desarrolladas y utilizadas las actividades de innovación. En este sentido, es menester analizar las fuerzas nacionales y globales que inciden en la conformación o moldeamiento del avance tecnológico de un país.

La importancia relativa de las fuerzas nacionales y globales ha sido tema de amplio interés en la literatura en los estudios de ciencia y tecnología o de la economía del cambio tecnológico. Algunos autores sostienen que el proceso actual de globalización está erosionando la importancia de las naciones como sujetos significativos de cambio tecnológico (Chesnais, 1994).

Otros, por el contrario, han argumentado que la significancia de la globalización ha sido sobredimensionada puesto que el gran conjunto de actividades de innovación de las empresas todavía están siendo puestas en prácticas en sus países de origen. En todo caso, para entender el cambio tecnológico y su interacción con el fenómeno de la globalización es crucial entender el contexto económico, social, político y geográfico en el cual la innovación se genera y se disemina.

1.1.3 GLOBALIZACION FINANCIERA Y CRECIMIENTO

A continuación se analizará la relación positiva entre las finanzas y el crecimiento económico, entre la liberación y la apertura financiera internacional y el crecimiento. Wendy Dobson y Pierre Jacquet (1998) han hecho una cuantificación empírica de las mismas.



LA TEORÍA

En principio, la integración global de los mercados de capital ofrece varios beneficios potenciales: los países pueden reducir su riesgo a través de la diversificación internacional de sus carteras, pueden asimismo adaptar su consumo a lo largo del ciclo a través del aumento de sus pasivos internacionales en las fases recesivas y del aumento de sus activos internacionales en las fases de auge económico y finalmente, la integración financiera permite asignar el capital en aquella parte del mundo o en aquel país donde tenga una mayor productividad y retorno en relación a su riesgo. Desafortunadamente, como se ha señalado más arriba, dicha globalización financiera está todavía lejos de lograrse a pesar de que se ha acelerado mucho en las dos últimas décadas. De acuerdo con Aizeman y otros (2004) en promedio, el 90 por ciento del stock de capital en los países en desarrollo se ha autofinanciado y este porcentaje se ha mantenido estable a lo largo de los años noventa, confirmando el trabajo pionero de Feldstein y Horioka (1980) sobre el poco peso que tenían los flujos de capital entre países cuando se comparaban con el stock de capital de cada país.

Sin embargo, como es ya tradicional, los economistas investigadores han tendido a no ponerse de acuerdo sobre el papel de las finanzas en el crecimiento económico. Por ejemplo, Robert Lucas (1988) pensaba que su papel no era tan importante para el crecimiento como se creía y anteriormente Joan Robinson (1952) daba por supuesto que donde la empresa lidera, la financiación sigue. Sus ideas han sido que las finanzas no causan crecimiento sino que solo responden las demandas del sector real de la economía.

En el polo opuesto se sitúa Merton Miller (1988) que estimaba que la idea de que los mercados financieros no contribuyen al crecimiento es una proposición demasiado obvia para una discusión seria. Recientemente, un gran experto en este asunto, Ross Levine (2004) muestra que la gran mayoría de los análisis teóricos y empíricos disponibles demuestran una correlación positiva y elevada entre el sistema financiero y el crecimiento a largo plazo.

La razón reside en que en esta última década un amplio abanico de investigación teórica y empírica ha aportado nuevas ideas sobre dicha relación, tales como los efectos de las finanzas en la reducción de los costos de información y de transacción, sus efectos punitivos sobre las tasas de ahorro, las decisiones de inversión y la innovación tecnológica, sus importantes conexiones con el marco institucional, legal y regulatorio y sus efectos beneficiosos sobre los incentivos, la distribución de la renta y la reducción de la pobreza.

Sin embargo, Levine sólo estudia los aspectos positivos de la financiación interna de cada país para su crecimiento a largo plazo y no los de la financiación internacional, tales como los flujos de capitales entre países y la importación de servicios financieros, aunque, finalmente, son perfectamente extrapolables.



La literatura sobre esta relación se remonta a Joseph Schumpeter (1911), que asignaba un papel central al crédito como motor de la innovación y del emprendimiento.

Sin intermediación bancaria las unidades económicas se ven restringidas a una situación de autofinanciación que es subóptima ya que no pueden endeudarse cuando necesitan invertir en proyectos de mayor rentabilidad que el coste del endeudamiento.

Dentro de dicha literatura existen dos tendencias. La primera (Stern, 1989) sólo se centra en los factores reales que afectan al crecimiento, sin dar ningún papel a las finanzas. La segunda se ocupa fundamentalmente del sistema financiero y fue iniciada por Gurley y Shaw (1955). En los últimos veinte años, debido a las crisis bancadas y financieras internacionales, esta segunda ha tomado una mayor relevancia.

Los que apoyan ambas tienden a mostrar puntos de vista opuestos sobre la relación entre el desarrollo de las finanzas y el crecimiento. Para Nicholas Stern y sus seguidores, la relación de causalidad va de un mayor crecimiento a un mayor y más eficiente sistema financiero. Para Gurley y Shaw y sus seguidores, el sistema financiero juega un papel fundamental en el desarrollo económico. En los primeros, la relación entre ambos es inversa y en los segundos es directa. Lógicamente, como ha señalado Goldsmith (1969), la causalidad va en ambas direcciones y existe una interacción dinámica entre una y otro. Pueden existir algunos países con bajo crecimiento y sistemas financieros reprimidos y otros con mercados financieros muy desarrollados y con alto crecimiento, y una mezcla de ambos.

Ronald MacKinnon (1973) y Shaw (1973) estudiaron el problema de la llamada «represión financiera» en los países en desarrollo. En muchos de estos países la acumulación de capital, base del crecimiento, es baja y los rendimientos de los activos reales y financieros son a menudo negativos. Por tanto, considerar el crecimiento sobre la base de una acumulación de capital homogéneo cuando sus rendimientos son tan dispares es una equivocación. En lugar de dejar que los mercados financieros lleven a cabo su papel de establecer qué inversiones son eficientes y cuáles no, qué precio debe de tener el capital, etcétera, el Estado interviene directamente (represión financiera) estableciendo controles a los tipos de interés, determinando cómo se debe asignar el crédito e impidiendo que sea el mercado financiero el que movilice los recursos y los asigne de la manera más eficientemente posible. Como resultado de esta «represión» el nivel de ahorro nacional es bajo y su asignación a los proyectos de inversiones ineficiente, con lo que el crecimiento es menor.

Marco Pagano (1993) ha identificado tres canales de transmisión por los cuales el desarrollo financiero puede afectar positivamente al crecimiento a largo plazo. El primero es mediante un aumento de la proporción de ahorro que se destina a la inversión. Cuanto mayor es la competencia en el sector financiero, es decir, cuanto más desarrollado está, menores son los costes de transacción en la intermediación financiera y menor es el volumen de ahorro que se pierde en dicha intermediación. El desarrollo del mercado bancario y de los mercados de capitales es, por lo tanto, fundamental para el crecimiento. El segundo es mediante un aumento de la productividad marginal social del capital. Un mercado financiero desarrollado organiza



eficientemente la recogida de información sobre los deudores y sobre los proyectos de inversión que se llevan acabo. Una mayor y mejor información reduce los costos de transacción pero, al mismo tiempo, asegura que los ahorros se asignarán a los mejores proyectos de inversión. Además, como los intermediarios financieros son capaces de diversificar sus inversiones y sus carteras, estarán dispuestos a invertir también en proyectos más arriesgados pero con una mayor tasa de rendimiento (para los que antes no había financiación) y, al mismo tiempo, permite a los inversores diversificar y compartir el riesgo con los intermediarios ya sean empresas de seguros, bancos o mercados de capitales. Lo que, como señala Gilíes Saint Paul (1992), permite acometer inversiones más arriesgadas en nuevas tecnologías y aumentar la productividad y el crecimiento.

Por último, una mejor información reduce el riesgo de liquidez de los ahorradores ya que los bancos pueden agrupar el riesgo de liquidez de los depositantes, reducir su necesidad de invertir en activos líquidos y aumentar su participación en proyectos de inversión productiva (Becinvenga y Smith, 1991).

El tercer canal opera mediante un aumento de la tasa de ahorro privada. Este canal es el más ambiguo ya que un sistema financiero muy desarrollado puede también reducir el nivel de ahorro. Por un lado es posible que reduzca las restricciones de liquidez de los ahorradores privados, con lo que necesitan ahorrar menos, a no ser que tomen prestado para invertir en lugar de consumir. Por otro lado, las familias que se han asegurado a través de los mercados financieros pueden decidir ahorrar menos. Por último, unos tipos de interés más bajos pueden inducir a consumir e invertir más y a ahorrar menos. En definitiva, el seguro y el crédito a las familias puede reducir el nivel de ahorro y el crecimiento a largo plazo, mientras que el crédito a las empresas y los mercados bursátiles puede aumentar la inversión y el crecimiento. Lo que no es ambiguo es lo contrario, sistemas financieros «reprimidos» y poco desarrollados tienden siempre a reducir el nivel de ahorro y el crecimiento a largo plazo.

La relación entre la financiación internacional y el crecimiento ha sido también objeto de otros estudios. Paul Krugirán (1992), pasa revista a las teorías sobre dicha relación

Los modelos de crecimiento neoclásicos (Solow 1956) sugieren que la integración internacional de los mercados de capital no juega un papel importante en el crecimiento. La abundancia de flujos de capital exterior no es importante a la hora de explicar las diferencias en los niveles y tasas de crecimiento, incluso entradas de capital importantes implican solamente diferencias modestas en las tasas de crecimiento ya que se parte del supuesto de que los rendimientos del capital son decrecientes.

La tesis que soporta esta afirmación es que los países pobres tienen funciones de producción menos eficientes y el rendimiento del capital es reducido, y que la manera de contabilizar el crecimiento reduce el papel de dicho capital, ya que el llamado «residuo de Solow explica la mitad del crecimiento y la otra mitad la acumulación de capital y de trabajo y la relación entre ambas.



En los años sesenta, Hollis Chenery y Michael Bruno (1962) y Ronald McKinnon (1964) desarrollaron la teoría de «las dos brechas» (Two gap theory) demostrando que el crecimiento de un país en desarrollo está limitado por dos restricciones. La primera es su capacidad de ahorrar e invertir. La segunda es la de generar divisas para financiar las importaciones necesarias para su mayor crecimiento. Las entradas de capital externo permiten relajar ambas restricciones, puesto que complementan el ahorro nacional con ahorro extranjero y suministran divisas que tienden a ser escasas. Sin embargo, para ello tiene que existir, como condición necesaria, que los mercados de ese país en desarrollo estén en desequilibrio. Si los mercados laborales se encuentran con un exceso de oferta, una entrada de capital aumenta la inversión y la demanda de trabajo, reduciendo el desempleo existente. Si los mercados de divisas se encuentran en una situación de exceso de demanda, las divisas importantes serán más difíciles de obtener y, en este caso, una entrada de divisas fuertes puede equilibrar dicho mercado y reducir la restricción para poder importar bienes y equipos necesarios para el crecimiento.

Un paso posterior lo han dado Paul Romer (1986) y Robert Lucas (1988) al desarrollar la idea de la endogeneidad del progreso técnico y los rendimientos crecientes de la acumulación de capital físico y humano, considerado como una combinación de ambos, con lo que el crecimiento a largo plazo puede ser explicado casi enteramente por la acumulación de capital sin necesidad de acudir al residuo de Solow. Dicha acumulación genera economías externas con lo que la elasticidad de la producción a los aumentos de capital excede su participación en el PIB. Esto hace que el rendimiento social del capital sea más elevado que su rendimiento privado ya que tiene un efecto «derrame» sobre el resto de la economía, no sólo sobre la rentabilidad del inversor. En este caso, cualquier entrada de capital exterior en un país en desarrollo aumentará su tasa de crecimiento en mayor medida que los cálculos pesimistas de los modelos neoclásicos.

Ahora bien, como señala Paul Krugman (1992) de acuerdo con estos modelos, si la acumulación de capital tiene economías externas y rendimientos crecientes, los países con mayores dotaciones de capital tendrán una ventaja comparativa en sus sectores intensivos en capital, que tienen una elevada productividad, con lo que la rentabilidad del capital en el país con mayor abundancia de él será más elevado que en aquel con menor acumulación del mismo. Es decir, que los flujos de capital tenderán a ir en la dirección inversa a la señalada en los modelos neoclásicos: irán desde los países más pobres a los más ricos, con lo que no se dará la supuesta convergencia de renta con una mayor libertad de movimiento de capitales, sino que ésta resultará en una creciente divergencia.

Luis de Mello (1997) discrepa de este análisis y pasa revista al impacto de la inversión directa extranjera (IDE) en el crecimiento en un contexto de modelos endógenos, considerando que la inversión directa extranjera es un conjunto de stocks de capital, conocimiento y tecnología. Este economista considera que existen varias formas a través de las cuales la IDE puede afectar positivamente el crecimiento.



En primer lugar, la IDE es una fuente importante de capital humano y de cambio tecnológico para los países en desarrollo ya que promueve el uso de tecnologías más avanzadas por parte de las empresas nacionales y proporciona la adquisición de conocimientos, habilidades y destrezas que aumentan la productividad de la mano de obra de dicho país. En segundo lugar, la IDE aumenta el crecimiento al promover la incorporación de nuevas tecnologías y nuevos inputs en la función de producción ciclo economía que las recibe, no sólo en las empresas relacionadas con dicha inversión sino en el resto de las empresas a través de su efecto «derrame» y de sus «externalidades».

Asimismo, dichas transferencias de conocimiento y tecnología relacionadas con la producción generada por la IDE lleva a innovaciones de procesos, por las que los antiguos productos son elaborados utilizando los nuevos conocimientos transferidos por la IDE, originando mayor productividad y más rápido crecimiento. Lo mismo ocurre con los casos de cuasi inversión directa, como son los contratos de leasing, las licencias, las franquicias, los contratos de gestión o incluso las joint ventures.

A idéntica conclusión llegan David Coe y Elhanan Helpman (1995) cuando muestran que las importaciones de bienes de capital, como maquinaria, bienes de equipo y transporte son un vehículo de cambio tecnológico en el país importador. Finalmente, otro canal por el que mejora la tasa de crecimiento es cuando la IDE aumenta el grado de competencia en la economía que lo recibe, forzando a las empresas más ineficientes a cerrar el negocio y a las más eficientes a invertir en capital físico y humano para poder ser competitivas.

En el contexto de estos modelos, los efectos positivos de la IDE sobre el crecimiento se dan siempre que haya externalidades que permitan que la tasa de rendimiento social sea más elevada que la privada, aunque no se dé, incluso, el supuesto de rendimientos crecientes de capital. Sin embargo, los efectos positivos de la IDE sólo serán importantes si el país que la recibe ha superado un mínimo «umbral de desarrollo», como señalan Blomstrom y otros (1993) y Borensztein y otros (1995). Estos economistas muestran que el país que la recibe debe tener un nivel suficientemente elevado de capital humano, en términos de educación y formación de la mano de obra, y un nivel suficientemente amplio de infraestructuras, tanto físicas como jurídicas e institucionales, para poder obtener suficiente rentabilidad; de no ser así, dichos efectos positivos apenas serán relevantes, ya que será muy difícil que el país receptor consiga una rentabilidad adecuada para el inversor y ser capaz de absorber la transferencia de conocimiento y tecnología.

También en este caso se plantea, como de costumbre, el problema de la causalidad cuando se realizan estudios empíricos sobre la relación entre IDE y crecimiento: ¿es la IDE la que promueve el crecimiento o es el nivel de crecimiento el que determina los mayores flujos de IDE? La dirección de la causalidad tiende a depender, en buena medida, de los factores determinantes de IDE. Si dichos determinantes tienen una asociación fuerte con el crecimiento del país receptor, el nivel de crecimiento precede a la IDE. La experiencia muestra que en los países grandes, con un amplio mercado consumidor, buena situación geográfica y adecuado capital humano e infraestructuras,



como China, México, Brasil o Argentina, el crecimiento precede a la IDE. En otros casos, como Chile, en los que sus mercados son pequeños y abiertos, la IDE juega un papel determinante en el crecimiento de la producción y de la productividad y antecede al crecimiento a largo plazo.

LA EVIDENCIA EMPÍRICA

La mayoría de los estudios empíricos realizados muestran una relación positiva entre las entradas de capital y la liberalización de los mercados financieros mundiales y el crecimiento. El estudio realizado por Levine y Renelt (1992) muestra una correlación muy robusta entre inversión y crecimiento y a la misma conclusión llega Rodrik (1999), quien considera que lo que realmente promueve el crecimiento es el proceso por el cual la expansión de la capacidad productiva y la rentabilidad privada de la inversión se alimentan y refuerzan mutuamente y la apertura es fundamental para conseguir que dicho proceso comience.

Daniel Cohén (1993) lleva a cabo un análisis empírico puniendo de una serie de supuestos: la financiación extranjera puede ayudar a un país pobre, dependiendo de por qué ha llegado a esa condición. Si es pobre porque sus condiciones iniciales son mínimas, el acceso a la financiación exterior puede ser muy útil para conseguir un mayor crecimiento. Si es pobre porque su productividad intrínseca es baja, también puede jugar un papel positivo la financiación exterior siempre que la productividad marginal del Capital físico sea lo suficientemente elevada. Y si es debido a su bajo nivel de capital humano, la financiación exterior puede ayudar a aumentar dicho nivel.

Por su lado, Assaf Razin y Chi-Wa Yuen (1993) piensan que el nivel y la forma en que está gravada con impuestos la renta del capital, junto al principio de residencia, pueden ser una fuente de las diferencias de la tasa de crecimiento de la renta per cápita entre unos países y otros: cuanto más elevado el impuesto menor el crecimiento.

Los dos estudios panorámicos (surveys) de Ross Levine (1997 y 2005) y su libro con Demirgüç-Kunt (2001) compilan el mayor cuerpo de evidencia empírica sobre el impacto del desarrollo financiero como determinante de gran importancia para el crecimiento a corto plazo y la convergencia a largo plazo de las tasas de crecimiento de un país. Phillipe Aghion y otros (2004) utilizando una teoría del crecimiento Schumpeteriana (destrucción creadora) para un panel de 71 países durante el período 1960-1995, encuentran que las restricciones financieras inhiben las transferencias de tecnología y que el desarrollo financiero, tanto en el mercado interno como en la atracción de inversión directa extranjera ayuda a una mayor tasa de crecimiento y de convergencia a través de las transferencias de tecnología y crecimiento de la productividad, incluso en mayor medida que la acumulación de capital, confirmando la mayor parte de los estudios sobre la importancia del crecimiento de la productividad y el progreso tecnológico en la convergencia a largo plazo.

Por otro lado, Robert Lipsey (2002) ha llevado a cabo una revista de todo el análisis empírico disponible sobre los efectos positivos de la inversión directa extranjera sobre



la economía del país de destino y del país de origen de la misma. Finalmente, Bekaert y otros (2004) encuentran que la liberalización financiera por sí sola, es decir, pasar de un mercado financiero interno y segmentado a otro abierto a la financiación internacional, contribuye al 30 por ciento del aumento total del crecimiento después de haber liberalizado, en un panel de 95 países en las dos décadas de los ochenta y noventa, después de tener en cuenta todos los demás elementos que también tienen un impacto positivo sobre el crecimiento.

Dobson y Jacquet (1998) van más allá y estiman que una liberalización global de los servicios financieros en el seno de la ronda Seattle de la OMC durante un período de diez años significaría unos beneficios de 1,3 billones (europeos) de dólares para las empresas, familias y gobiernos de todo el mundo, en forma de menores costes del capital, mejores servicios y mayor posibilidad de elección. Francois y Shuknecht (1999), por su parte, utilizando un análisis longitudinal de una amplia muestra de países, afirman que pasar de un sistema financiero cerrado a otro totalmente abierto puede suponer aumentos de la tasa de crecimiento de entre 1,3 y 1,6 puntos porcentuales anuales.

Un estudio de Williamson y Mahar (1998) establece una clara diferencia entre la apertura de las economías a los flujos de capital y el proceso de liberalización financiera, que es mucho más amplio y que incluye liberalizar no solo los controles de capital sino también los tipos de interés, el establecimiento de bancos e instituciones financieras, la privatización y la autonomía de los bancos.

Los beneficios de una amplia liberalización financiera son mucho mayores que los de una mera apertura a los flujos de capital, ya que permite que éstos sean menos desestabilizadores.

Sin embargo, la experiencia reciente nos enseña que la liberalización y globalización de los capitales no está exenta de problemas. Las crisis financieras son más frecuentes, las fuertes entradas de capital generan a menudo burbujas financieras y las salidas rápidas generan crisis y contagio. Además, hay muchos países que quedan excluidos de dichas entradas, por no haber conseguido alcanzar el umbral de desarrollo suficiente.

La experiencia histórica demuestra que en los períodos de globalización el crecimiento del PIB per cápita ha sido más elevado que en los períodos de proteccionismo. De 1820 a 1870 el crecimiento del PIB per cápita medio anual en los países desarrollados fue del 0,9 por ciento. Entre 1870 y 1913, la primera globalización lo subió al 1,4 por ciento. Entre 1914 y 1950 cayó al 1,2 por ciento y entre 1950 y 2000 ha vuelto a subir alcanzando el 3 por ciento.



1.1.4 VENTAJAS Y DESVENTAJAS

El triunfo internacional del sistema de libre comercio está generando una reacción crítica que se aglutina como movimiento anti-globalización. Los críticos de la globalización consideran que aunque este fenómeno esté resultando favorable para la prosperidad económica es definitivamente contrario a los objetivos de equidad social.

La protesta que se manifiesta en enfrentamientos contra los organismos internacionales, Fondo monetario internacional (FMI), Organización Mundial de Comercio (OMC) y otros, es de hecho una reacción contra el excesivo triunfalismo del liberalismo económico que debe ser tenida muy en cuenta.

La voz de las Organizaciones no gubernamentales ONG y otros participantes del movimiento anti-globalización está teniendo un eco en el interior de estos organismos internacionales que cada vez están mostrando una mayor conciencia de la necesidad de afrontar los problemas sociales globales a la vez y con el mismo interés que los financieros.

Para juzgar las ventajas y los inconvenientes de la globalización es necesario distinguir entre las diversas formas que adopta ésta. Algunas formas pueden conducir a resultados positivos y otras a resultados negativos.

El fenómeno de la globalización engloba al libre comercio internacional, al movimiento de capitales a corto plazo, a la inversión extranjera directa, a los fenómenos migratorios, al desarrollo de las tecnologías de la comunicación y a su efecto cultural.

Por ejemplo, la liberalización de los movimientos de capital a corto plazo sin que haya mecanismos compensatorios que prevengan y corrijan las presiones especulativas, ha provocado ya graves crisis en diversas regiones de desarrollo medio: sudeste asiático, México, Turquía, Argentina... Estas crisis han generado una gran hostilidad a la globalización en las zonas afectadas. Sin embargo sería absurdo renegar de los flujos internacionales del capital que son imprescindibles para el desarrollo.

En general, tal y como se ha argumentado en epígrafes anteriores de este tema, el comercio internacional es positivo para el progreso económico de todos y para los objetivos sociales de eliminación de la pobreza y la marginación social.

Sin embargo, la liberalización comercial, aunque beneficiosa para el conjunto del país afectado, provoca crisis en algunos sectores que requiere la intervención del estado. Si se quiere que los avances de la globalización sean mejoramientos sin que disminuya el bienestar de nadie, es necesaria la intervención de los gobiernos y los organismos internacionales redistribuyendo los beneficios y compensando a los perjudicados.

En cualquier caso, aunque el progreso global facilite la consecución a largo plazo de objetivos sociales, la especial gravedad de algunos problemas requiere una actuación decidida, sin esperas.



Por otra parte, es posible que los críticos anti-globalización no sean conscientes de los efectos sociales positivos de ésta. Consideremos por ejemplo el efecto que está teniendo la globalización cultural, el turismo y los movimientos migratorios sobre el papel de la mujer y los derechos de los niños en las sociedades más tradicionales.

Una crítica que suele plantearse en los países avanzados es que la globalización reduce los salarios reales y provoca la pérdida de puestos de trabajo. Los críticos sostienen que la oleada de productos que requieren mucha mano de obra generados en países en desarrollo de salarios bajos destruye el empleo en los países industriales.

Este argumento se suele utilizar para restringir las importaciones de los países en desarrollo. En realidad el tema es bastante más complejo. En las últimas décadas, primero un grupo de países y luego otro han comenzado a abrir su economía y a beneficiarse del comercio.

A medida que estos países prosperan, sus salarios reales aumentan, y dejan de ser competitivos en una producción que requiere un uso intensivo de mano de obra.

No sólo dejan de ser una amenaza para los trabajadores de los países industriales sino que además se convierten ellos mismos en importadores de bienes que requieren mucha mano de obra. Este proceso se observó en Japón en los años setenta, Asia oriental en los ochenta y China en los noventa.

Los beneficios de la globalización casi siempre superan a los perjuicios, pero hay perjuicios y, para contrarrestarlos, se necesitan instituciones adecuadas. Cuando las empresas de capital extranjero causan contaminación en los países en desarrollo, la solución no es impedir la inversión extranjera o cerrar esas empresas, sino diseñar soluciones puntuales y sobre todo organizar la sociedad, con ministerios, normas medioambientales y un aparato judicial eficaz que las imponga.

El reforzamiento de las instituciones debe producirse también a nivel internacional. El FMI debe diseñar medidas de previsión y control de los perjuicios causados por los movimientos espasmódicos de capital a corto plazo. Además, deben actuar de forma más coherente.

Por ejemplo, si la OMC fomenta el libre comercio, no debe aceptar barreras comerciales justificadas por razones sociales. La lucha contra el trabajo infantil, por ejemplo, no debe basarse en represalias comerciales sino en un mayor intervencionismo de la Organización Internacional del Trabajo o la Organización Internacional de la Salud.

Según Martin Khor, director de la Red del Tercer Mundo, el proceso de globalización es posible gracias a opciones políticas nacionales e internacionales que han permitido una rápida liberalización financiera, comercial y de las inversiones.



Si bien es cierto que los países del tercer mundo participaron de este proceso de integración, fueron los gobiernos de los países industrializados y las instituciones internacionales los que tomaron las decisiones políticas.

A su vez, Khor, en su libro *La globalización desde el sur*, hace hincapié en que éste es un proceso muy desigual, en el que no hay una distribución equitativa de las pérdidas y beneficios.

Este desequilibrio hace que se agrande la brecha entre los pocos países y corporaciones que obtienen las ganancias del proceso y las muchas naciones y sectores sociales que resultan perdedores o quedan al margen. Esto incluye a la mayoría de los países en vías de desarrollo.

Por lo tanto, la globalización afecta de manera diferente a los países, en la medida en que sean tecnológicamente desarrollados o no. Este fenómeno se puede explicar de la siguiente manera:

- * crecimiento y expansión en las naciones que lideran el proceso o que participan completamente en él.
- * crecimiento moderado o fluctuante en ciertas economías que intentan incorporarse al marco de liberalización y globalización.
- * marginación o deterioro en los numerosos países que no logran superar problemas acuciantes como el bajo precio de los productos básicos o el de la deuda, que no pueden resolver los conflictos acarreados por la liberalización y que no se benefician de las oportunidades de exportación.

En sucesivos informes de desarrollo humano realizados por el Programa de Desarrollo de las Naciones Unidas (PNUD), se puede ver cómo la relación económica entre los países ricos y pobres se acrecienta cada día más. En las últimas dos décadas, la inequidad en el ingreso ha empeorado en 33 de los 66 países en vías de desarrollo tecnológico sobre los que existen datos.

El ingreso promedio del 20% de las personas más ricas ha aumentado prácticamente en todas partes desde los inicios de la década de 1980, en tanto que los más pobres no han mejorado su situación de ningún modo. Los ingresos de la clase media de los países en desarrollo también se derrumbaron. Cada vez más, y en todas las regiones, más países en desarrollo se ven afectados.

Algunos aspectos de la desigualdad creciente son particularmente preocupantes. Primero, la progresiva concentración del ingreso nacional en manos de unos pocos no se ha traducido en un aumento de las inversiones ni en un crecimiento más veloz. En segundo término, los factores que provocan las disparidades en el mundo globalizado son también los que des estimulan la inversión y dificultan el crecimiento a nivel mundial.



1.1.5 RETOS DE LA GLOBALIZACIÓN

El concepto de sistema nacional hay que ubicarlo en la Lista de Friedrich (1841), cuando publica su libro sobre "El sistema nacional de la economía política", a partir del cual los economistas se comenzaron a interesar tímidamente en los factores específicos inherentes a una nación y que afectan la estructura, el consumo y el crecimiento, y su enfoque desde lo que habría de denominarse sistema nacional de ciencia y tecnología y sistema nacional de innovación, asunto que permaneció sin abordaje serio y profundo durante varias décadas.

Ciento cincuenta años después, el concepto de sistemas nacionales de innovación está, de nuevo, sobre la agenda de quienes ejercen la política y quienes hacen la academia.

Hoy en día, en relación con los sistemas nacionales de innovación, se tienen en consideración los siguientes elementos fundamentales para definir la estructura y explicar el comportamiento de las naciones:

- Educación y entrenamiento, como componentes vitales del desarrollo económico
- Capacidades de ciencia y tecnología. El nivel de recursos dedicados por cada país a las actividades de I+D (Investigación y Desarrollo) y otras actividades relacionadas con la innovación (tales como diseño, ingeniería, maquinado, y otras) representan una característica básica de los Sistemas Nacionales de Innovación.
- Estructura Industrial. Las empresas son los principales agentes de la innovación tecnológica. La estructura industrial de una nación condiciona fuertemente la naturaleza de sus actividades innovativas
- Fortalezas y debilidades de Ciencia y Tecnología. Cada país debe reconocer sus fortalezas y debilidades en diferentes campos de la ciencia y la tecnología para orientar sus esfuerzos en la mejor dirección.
- Interacciones dentro del sistema de innovación. La inclinación de las diferentes instituciones para coordinar sus actividades e interactuar con otros actores difiere ampliamente entre los países. Esto es algo a reconocer y catalizar por parte de los organismos rectores del sistema.
- Absorción desde países extranjeros. La operación de los diferentes aspectos de los sistemas nacionales de innovación requiere considerarse dentro del contexto de la integración internacional creciente.

Ahora bien, al analizar los sistemas nacionales de innovación, hay que tener en cuenta algunas implicaciones o cuestiones de interés, sobre todo cuando se pretende aportar a



la definición, estructuración y puesta en ejecución de los mismos. Algunos aspectos son:

- Las naciones difieren en los métodos usados para promover la innovación así como en la cantidad y significancia de las innovaciones que resultan de este esfuerzo
- Cuáles son las implicaciones de esto para el entendimiento del proceso de cambio tecnológico y cuáles son las implicaciones de la política pública en la materia?
- De lo anterior, se desprenden las siguientes observaciones, en concordancia con Archibugi y Michie:
 - Mientras algunas de las características claves de los sistemas innovativos pueden transferirse de un país a otro, otras no pueden transplantarse fácilmente, especialmente, en el corto plazo.
 - No existe un modelo único que por sí sólo sea capaz de entregar un comportamiento económico exitoso.
 - Las naciones que fracasan en explotar la innovación, pueden encontrarse a sí mismas en una trampa de subdesarrollo.
 - Históricamente un sistema de innovación de un país a menudo ha jugado un papel importante en asegurar y consolidar ventajas competitivas, en el sentido de Porter (Porter, 1991), con su concepto de la ventaja competitiva de las naciones, y puede constituirse en la fuerza impulsora de la hegemonía económica .

Por otra parte, varios autores (Rosenberg, Nelson y Winter, Dosi y Freeman) han sugerido que el cambio tecnológico significativo generalmente es traído a colación como resultado de regímenes específicos diseñados para servir a propósitos específicos.

Históricamente se ha evidenciado que muchos sistemas nacionales surgen cuando surge la necesidad, por necesidades de competitividad y desarrollo, de integrar en una única unidad, los sistemas tecnológicos existentes en un país y que han venido trabajando de manera separada e independiente, desarticulados de los propósitos nacionales concertados.

Los sistemas tecnológicos son definidos tradicionalmente en términos de concentración industrial, barreras de entrada, intensidad del I+D industrial, y los métodos utilizados para asegurar los retornos de la innovación.



Respetando las particularidades propias de cada sistema, un sistema nacional persigue, entre otros, la unificación de criterios y la articulación de estas actividades de manera coherente con los propósitos de desarrollo de la nación.

De seguir la actual rata de globalización, es muy posible que la importancia de los factores específicos inherentes a una nación, y que usualmente definen las características del sistema de innovación, disminuirá de manera inversamente proporcional al incremento de la globalización de la tecnología y otros procesos industriales y económicos.

Esto es así porque el impacto de la globalización, en el sentido amplio del término, es tal que ha conducido a la globalización de la vida política, social y cultural, influyendo dramáticamente sobre comunidades locales, incluyendo los Estados-Nación, así como algunos elementos menores de identidad nacional, ciudadanía, y autoridad política.

Subyace, también, otra cuestión a debatir: se debe hablar de tecno-nacionalismo o de tecno-globalismo? De la respuesta que se le dé a esta pregunta dependerá, en buena medida, las implicaciones políticas directas sobre los sistemas nacionales de innovación y sobre las políticas nacionales industriales tecnológicas.

En parte esto tiene que ver con quien será el receptor de los beneficios de la globalización, las empresas o el conjunto de la nación, lo que incide en la orientación de los recursos y los esfuerzos.

Si nos atenemos a lo sostenido por Archibugie y Michie, y de acuerdo con lo visto en los apartados anteriores, podemos establecer que las consecuencias de cada una de las tres categorías o dimensiones de la tecno-globalización sugieren que el papel de la política de innovación nacional no necesariamente se hace menos importante a causa de la globalización.

La producción y explotación de innovaciones requiere que los gobiernos nacionales establezcan un régimen de acuerdo con el criterio de cuáles tecnologías nuevas pueden ser explotadas dentro de sus fronteras. Las colaboraciones internacionales, de hecho, confían en la naturaleza de las capacidades tecnológicas nacionales asociadas con el socio esperado.

A pesar de la tendencia globalizadora generalizada, el papel de las naciones en la organización de las actividades innovativas permanece crucial, con lo cual tan importante es que un gobierno asuma su gran compromiso con el sistema de innovación con los factores característicos, desde la perspectiva de Estado-Nación, como que asuma su rol en la promoción de la innovación teniendo en cuenta las dimensiones de la tecno-globalización. En este orden de ideas, la dicotomía global/nacional carecería de sentido.

Es claro que los efectos del tecno-globalismo sobre la especialización tecnológica nacional no parece, además, que sean los que conduzcan a una mayor uniformidad en



la definición de los patrones de fortalezas y debilidades. Son las Naciones las que se hacen incrementalmente diferentes y las operaciones internacionales de las grandes empresas están explotando y desarrollando esta diversidad. De acuerdo con la teoría de la acumulación tecnológica internacional, los países tienen sus propios sectores y campos de ventaja competitiva, lo cual es consistente con las dimensiones de la tecnología globalización.

1.2 INFLACIÓN

1.2.1 ANTECEDENTES

La inflación y el crecimiento en Latinoamérica. El análisis se centra en diez países con "historia inflacionaria", los cuales han sido divididos en dos grupos.

El primero contiene economías con episodios de inflación extrema (muy alta e hiperinflación) : Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Nicaragua y Perú.

El otro grupo incluye casos que han experimentado solo períodos alternativos de moderada y alta inflación : Colombia, México, Uruguay y Venezuela. La inflación afecta desempeño de la economía a través de diferentes canales: la distorsión de precios relativos, la demora de la realización de los proyectos inversión debido a la incertidumbre asociada a la inflación, el deterioro de la información, etc.

Incluye dos factores explicativos del crecimiento económico: los regímenes inflacionarios y la variabilidad de la tasa de inflación. En forma compatible con el consenso existente en la literatura, este estudio muestra una relación negativa entre inflación y crecimiento económico, la cual es más evidente considerando la evolución promedio del PBI per cápita en cada régimen inflacionario (inflación moderada, alta y extrema).

En la mayoría de los casos hay menor crecimiento en más alta inflación. En particular, los resultados son más evidentes en el grupo de países que han experimentado episodios de inflación extrema.

En los períodos de muy alta e hiperinflación, ocurridos en la mayor parte de los casos en los finales de los '80, estas economías han tenido crecimiento negativo o nulo. Más aún, una vez que las economías pudieron recuperar la estabilidad en los '90, alcanzaron un crecimiento sostenido.

Los resultados del análisis de regresión indican que los regímenes inflacionarios son las mejores variables explicativas del crecimiento económico, los cuales son captados incluyendo una variable "dummy" por cada régimen. No obstante, la variabilidad de la inflación no es significativa, lo cual puede indicar que esta no es una buena variable "proxy" de la incertidumbre inflacionaria.



Este trabajo puede ser extendido incluyendo otros factores, asociados a la inflación, para explicar el crecimiento. Los candidatos son la variabilidad de precios relativos, otra medida de la incertidumbre inflacionaria, los mecanismos que pueden provocar una menor acumulación de capital a más alta inflación, etc.

Por otro lado, puede ser interesante determinar los principales factores que afectan el crecimiento económico en estabilidad de precios, como la restricción de crédito y el incremento del riesgo generado por la inestabilidad de los mercados financieros internacionales.

Se presenta de manera general el fenómeno denominado inflación como el desequilibrio económico caracterizado por la subida general de precios y que proviene del aumento del papel moneda, deterioro y mal manejo de la economía de un país, trayendo como consecuencia que no haya ajuste en los contratos de trabajos, prestamos, etc.

También se exponen las causas, tipos y recomendaciones propuestas para combatir el desbarajuste económico que presente un país para el aumento generalizado de los precios, entre otros aspectos relacionados con el tema.

Es el aumento generalizado de los precios, pero esto es relativo ya que constantemente hay aumento de los precios.

Para los economistas la inflación, es el aumento progresivo, constante generalizado de los precios teniendo como base el aumento anterior. Un aumento genera otro aumento esto es lo que se denomina "la espiral inflacionaria".

El concepto de inflación es de difícil interpretación como un síntoma del estado de deterioro de la economía del país, de una mala política económica, del desbarajuste económico del país.

La existencia de inflación durante un período implica un aumento sostenido del precio de los bienes en general. Para poder medir ese aumento, se crean diferentes índices que miden el crecimiento medio porcentual de una cesta de bienes ponderada en función de lo que se quiera medir.

El índice más utilizado para medir la inflación es el "Índice de Precios al Consumidor" o IPC, el cual indica porcentualmente la variación en el precio promedio de los bienes y servicios que adquiere un consumidor típico en dos periodos de tiempo, usando como referencia lo que se denomina en algunos países la cesta básica.

Existen otros índices como son el "índice de precios al mayorista" (IPM) y el "índice de precios al productor", los cuales difieren del IPC en que no incluyen gravámenes e impuestos, ni la ganancia obtenida por mayoristas y productores. Estos índices son utilizados para hacer mediciones específicas en el comportamiento de la economía de un país, pero no utilizados como índices oficiales de inflación.



De esta manera podemos calcular cada uno de las tasas de crecimiento con respecto a los años, comparándolo con los demás. Para obtener la inflación anual, es necesario realizarlo de la siguiente manera:

Tomamos el IPC del año en que queremos sacar la inflación (minuyendo), está cantidad se la restamos al IPC de un año anterior al actual (sustraendo), la dividimos entre el IPC al año anterior (sustraendo), está cantidad la multiplicamos por 100 y así obtenemos la inflación.

Otra etapa que podemos observar en la tabla es la deflación: cuando la cantidad llega ser negativa; es decir, que se encuentra por debajo de la inflación, podemos decir que es lo contrario a la inflación, ya que se reducen el nivel de precios de los bienes y servicios dentro de la economía.

Esto es provocado por las personas que no demandan ya sea productos o servicios, lo que lleva a que los comerciantes disminuyan sus precios.

También existen índices para otros sectores de la economía, como el índice de precios de los bienes de inversión, que también son muy útiles en sus respectivos campos. El IPC es el índice más usado, aunque no puede considerarse como una medida absoluta de la inflación porque sólo representa la variación de precios efectiva para los hogares o familias. Otro tipo de agentes económicos, como los grandes accionistas, las empresas o los gobiernos consumen bienes diferentes y, por tanto, el efecto de la inflación actúa diferente sobre ellos.

Los factores de ponderación para los gastos de los hogares, o de presupuestos familiares, se obtienen mediante encuesta. En el IPC no están ponderados ni incluidas otras transacciones de la economía como los consumos intermedios de las empresas ni las exportaciones ni los servicios financieros. No obstante, dado que no hay forma exacta de medir la inflación, el IPC (que se basa en las proporciones de consumo de la población) se considera generalmente como el índice oficial de inflación.

El diferencial de inflación es la diferencia entre los niveles de inflación de un país y los de su entorno económico y a corto plazo tiene efectos importantes sobre la balanza comercial de los países. Si en los años transcurridos la inflación baja, el país baja su economía.

1.2.2 TIPOS DE INFLACIÓN

La inflación está formada por varios niveles de gravedad.

INFLACIÓN MODERADA

Se caracteriza por una lenta subida de los precios. Clasificamos entonces, con arbitrariedad, las tasas anuales de inflación de un dígito. Cuando los precios son relativamente estables, el público confía en el dinero. De esta manera lo mantiene en



efectivo porque dentro de un cierto tiempo (mes, año), tendrá casi el mismo valor que hoy. Comienza a firmar contratos a largo plazo expresados en términos monetarios, ya que confía en que el nivel de precios no se haya distanciado demasiado del valor del bien que vende o que compra. No le preocupa o no le interesa tratar de invertir su riqueza en activos reales en lugar de activos monetarios y de papel ya que piensa que sus activos monetarios conservarán su valor real.

La inflación moderada se refiere al incremento de forma lenta de los precios. Cuando los precios son relativamente estables, las personas se fían de este, colocando su dinero en cuentas de banco. Ya sea en cuentas corrientes o en depósitos de ahorro de poco rendimiento porque esto les permitirá que su dinero valga tanto como en un mes o dentro de un año. En sí está dispuesto a comprometerse con su dinero en contratos a largo plazo, porque piensa que el nivel de precios no se alejará lo suficiente del valor de un bien que pueda vender o comprar.

INFLACIÓN GALOPANTE

La inflación galopante describe cuando los precios incrementan las tasas de dos o tres dígitos de 30, 120 ó 240% en un plazo promedio de un año. Cuando se llega a establecer la inflación galopante surgen grandes cambios económicos, muchas veces en los contratos se puede relacionar con un índice de precios o puede ser también a una moneda extranjera, como por ejemplo: el dólar. Ya que el dinero pierde su valor de una manera muy rápida, las personas tratan de no tener más de lo necesario; es decir, que mantiene la cantidad suficiente para vivir con lo necesario.

Es una inflación que tiene dos o tres dígitos, que oscila entre el 20, el 100 o el 200 % al año. Dentro del extremo inferior del conjunto encontramos países industriales avanzados, caso de Italia. Otros países, como los latinoamericanos, Argentina y Brasil, muestran en la década de los setenta y en la de los ochenta, tasas de inflación entre el 50 y el 700 %.

Cuando la inflación galopante arraiga, se producen graves distorsiones económicas. Generalmente, la mayoría de los contratos se ligan a un índice de precios o a una moneda extranjera (dólar); por ello, el dinero pierde su valor muy deprisa y los tipos de interés pueden ser de 50 ó 100 % al año. Entonces, el público no tiene más que la cantidad de dinero mínima indispensable para realizar las transacciones diarias.

Los mercados financieros desaparecen y los fondos no suelen asignarse por medio de los tipos de interés, sino por medio del racionamiento. La población recoge bienes, compra viviendas y no presta dinero a unos tipos de interés nominales bajos. Es extraño ver que las economías que tienen una inflación anual del 200 % consigan sobrevivir a pesar del mal funcionamiento del sistema de precios.

Por el contrario, estas economías tienden a generar grandes distorsiones económicas, debido a que sus ciudadanos invierten en otros países y la inversión interior desaparece.



INFLACIÓN DE GUERRA

Podemos hablar de la inflación de guerra, un país puede estar bien económicamente y de repente se presentan conflictos bélicos o guerras, cuando se ve envuelto en un conflicto tiene que desviar su producción hacia los armamentos, proyectiles etc. para defender el país. Tomando los recursos que se tienen destinados al salario, a la educación a la producción por ello el gobierno no puede crear impuestos para ello ya que todo esta destinado para eso.

En el curso de la coyuntura: Por exceso de demanda: se puede producir por el uso interno de la reserva monetaria del país (es la cantidad de dinero que se tiene guardado en los bancos ya sea el estado o particulares) ese uso interno puede ser: por gastos de consumo, aumento de gasto de inversión Por elevación en los costos de producción: ocurre por un aumento de salario, por decreto oficial tratando de calmar el desespero de la gente, aumenta la producción.

INFLACIÓN TIPO ESPIRAL

Es un efecto de la inflación, es la típica inflación, va ascendiendo, es un "circulo vicioso" que no tiene fin. Algunas causas de la inflación tipo espiral son las siguientes:

- Aumento general de los precios. Reducción del ingreso real de la población (ingreso verdadero que tiene la población para gastar) lo que origina presión para un aumento salarial.
- Aumento en el costo de producción (al aumentar los salarios aumentan los costos de producción ya que se refleja en el costo de precios).
- Aumento de precios para compensar los costos. Reducción del ingreso real.
- Aumento de la velocidad de circulación del dinero. Es la rapidez con que el dinero circulante para atender las transacciones corrientes.

INFLACIÓN ADMINISTRATIVA.

Se produce por el desgobierno, por la mala administración, por la demagogia. Cuando el gobierno de turno cae en esta situación, incurren en gastos excesivos que no son necesarios. Esto trae como consecuencia la necesidad de pedir al extranjero y se endeuda más aún, la emisión de monedas comienza a imprimir (dinero inorgánico) para aumentar el dinero circulante. Hay aumento en el incremento de precios.

INFLACIÓN MONETARIA

Cuando se está ante una inflación monetaria la oferta de dinero crece a una tasa superior a la tasa de crecimiento de la demanda de dinero. El principal fundamento teórico de quienes aplican esta teoría es la teoría cuantitativa del dinero.



Los orígenes del exceso de oferta de dinero pueden ser una monetización del déficit del Gobierno u otra causa.

Monetización del Déficit del Gobierno

Cuando el gobierno tiene déficit fiscal, puede financiarlo con endeudamiento, reduciendo reservas internacionales, o bien imprimiendo moneda. Desde el punto de vista de la contabilidad gubernamental la impresión de moneda para financiar el déficit constituye un préstamo del Banco Central, es decir, un activo del Banco Central, por lo que se mantiene equilibrado el balance del mismo.

Este tipo de emisión de dinero implica un aumento de la oferta de dinero, mientras que la demanda de dinero se mantuvo constante (*ceteris paribus*), lo que significa un exceso de oferta de dinero

En esta etapa se puede analizar el problema teniendo en cuenta el régimen cambiario del país en cuestión. Bajo tipo de cambio fijo, los agentes locales cambiarán moneda local por moneda extranjera. Como el Banco Central se comprometió a mantener el tipo de cambio fijo, debe comprar moneda nacional hasta que se elimine la presión cambiaria (si no hace esto, el tipo de cambio sube).

El hecho de que los agentes se desprendan de moneda local y que el banco central compre la misma, significa que la oferta de dinero disminuye. De este modo se vuelve a una situación en la que la oferta de dinero sigue siendo igual a la demanda, pero en el proceso el Banco Central perdió reservas internacionales.

Si el gobierno no puede eliminar el déficit fiscal ni obtener financiamiento externo, el Banco Central no puede mantener la paridad de la moneda y se ve obligado a devaluar. La devaluación implica inflación, debido a que los precios de los productos transables aumentan.

Con tipo de cambio flexible, el Banco Central no se ve obligado a mantener el valor de la moneda, por lo que no pierde reservas para este fin. Sin embargo, el proceso por el cual el déficit fiscal se traslada a los precios es similar: el tipo de cambio se deprecia provocando un alza en los precios. Debido a que el alza de precios implica una pérdida del ingreso real, esta pérdida de ingreso real se suele denominar "impuesto inflacionario".

Además del financiamiento del déficit del gobierno con emisión, la oferta monetaria puede crecer y generar inflación por otras causas, principalmente relacionadas con una política del Banco Central. Por ejemplo, el Banco Central puede realizar una política monetaria expansiva aumentando la oferta monetaria para estimular la producción. Pero si la demanda de dinero no crece junto con la oferta, o bien la producción no crece debido a otros factores (que pueden ser externos), puede existir una presión inflacionaria.



INFLACIÓN DE DEMANDA

La inflación de demanda corresponde con la explicación keynesiana de la inflación: La demanda de bienes y servicios de una economía es mayor a la oferta de los mismos. La demanda puede provenir de diversos sectores y para diferentes finalidades:

1. Por parte de las familias: productos y servicios finales, o sea, de bienes y servicios de consumo;
2. Por parte de empresas para ampliar su capacidad productiva, es decir, inversión;
3. Por parte del gobierno, que puede ser inversión productiva o bien gasto que no aumentará directamente la oferta global del país;
4. Por parte del sector externo, es decir, exportaciones

Esta causa de la inflación se presenta cuando la capacidad productiva (oferta de bienes) no puede aumentar al mismo ritmo con el que crece la demanda de bienes. Puede estar relacionada con la política monetaria, por ejemplo, si la política monetaria mantiene baja o negativa la tasa de interés real, esto puede estimular el consumo pero no la inversión, resultando en una presión inflacionaria.

Inflación de Costos

Dado que el precio final de bienes y servicios está íntimamente relacionado con los costos incurridos en su producción, un aumento en los costos generará un aumento del precio final de los mismos. Para analizar las causas del aumento de los costos de producción, resulta útil agrupar los insumos que se utilizan en categorías.

Así tenemos que los insumos utilizados para producir bienes y servicios pueden ser agrupados en

- mano de obra;
- materias primas que pueden ser commodities internacionales como petróleo o granos, o materias primas cuyo precio no se fija en mercados internacionales;
- maquinaria, que también puede ser producida localmente o importada;
- servicios, por ejemplo, el transporte, que a su vez depende fuertemente del precio del petróleo
- etc.

El aumento del precio de cualquiera de estos insumos, se puede trasladar al precio final de los bienes, lo que puede ser el gatillo que dispare los mecanismos de propagación para que este aumento de precios se transforme en inflación. Por ejemplo, el aumento de la demanda de commodities (petróleo, granos, metales, etc.) por parte de China e India provocó un aumento a nivel mundial en el precio de los mismos. Esto aumentó los costos de producción de numerosos bienes y servicios a nivel mundial (costos de transporte, precios de insumos como cobre, acero, etc., precios de alimentos debido al aumento del precio de los granos, etc.).

Volviendo a otros insumos de producción, la mano de obra también constituye una parte importante de los costos de gran parte de productos y servicios, por lo que un aumento



en el costo laboral tendrá gran importancia en la determinación de la inflación. Las causas de un aumento en los salarios pueden ser varias, por ejemplo los trabajadores pueden reclamar un aumento de salarios superior al aumento de su productividad. En este punto resulta útil volver a diferenciar los conceptos de presiones inflacionarias y mecanismos de propagación.

Un reclamo salarial mayor al aumento de la productividad constituye una presión inflacionaria, pero puede suceder el caso que, ante un aumento del nivel de precios de una economía, los asalariados reclamen aumentos salariales para mantener su capacidad de compra. En este caso los aumentos salariales constituyen un mecanismo de propagación, pudiéndose desatar lo que se denomina la "espiral salarios-precios". Este fenómeno consiste en que los aumentos salariales se trasladarán a los precios, lo que provocará mayor inflación y por consiguiente mayores aumentos salariales, lo que se trasladará nuevamente a los precios y así sucesivamente.

INFLACIÓN ESTRUCTURAL

La inflación estructural se debe a alguna característica de la estructura productiva de un país que produce un aumento de precios, en particular hace referencia a "cuellos de botella" en un sector determinado, que se trasladan mediante aumentos de precios al resto de la economía.

Inflación Inercial

El concepto de inflación inercial hace referencia a una situación en la que los mecanismos de propagación de la inflación ya se han instalado y son la principal causa de que la inflación perdure en el tiempo.

1.2.3 DIVERSAS TEORIAS SOBRE LA INFLACIÓN

Teoría estructuralista de la inflación

La teoría estructuralista de la inflación fue desarrollada por un grupo de economistas latinoamericanos a partir de 1950, en base al análisis económico e institucional de sus propios países. Ciertamente cualquier explicación del tipo de "exceso de demanda" parece un sarcasmo en los países de renta per cápita muy baja por lo que las explicaciones monetaristas resultan muy insatisfactorias.

Durante la segunda guerra mundial las economías latinoamericanas disfrutaron de una fase de crecimiento extraordinariamente positiva gracias a las exportaciones hacia los países beligerantes y a la sustitución de importaciones forzada por las dificultades para conseguir en los mercados internacionales ciertos tipos de bienes. Pero en los años 50 retornaron los viejos problemas de bajo crecimiento, desempleo crónico, déficit comercial y altas tasas de inflación.



Cuando estos países acudieron al recién creado Fondo Monetario Internacional se encontraron con las recetas ortodoxas de políticas contractivas para estabilizar sus economías. Surgió entonces, en torno a la CEPAL, un movimiento teórico crítico que fue bautizado como economía estructuralista.

Seguiremos aquí el esquema explicativo propuesto por el mexicano Juan Noyola Vázquez (1922-1962) que es considerado el principal exponente de la teoría estructuralista de la inflación, pero teniendo en cuenta que muchos otros economistas contribuyeron al desarrollo de la teoría aportando sus propios matices, quizá no tan radicales.

Para comprender la inflación es necesario distinguir entre las presiones básicas que desencadenan el proceso y los mecanismos de propagación que lo difunden por todo el sistema.

Las presiones básicas surgen de cuellos de botella o estrangulamientos en determinados sectores que repercuten sobre los demás. La inflación no está causada por un "exceso de crecimiento" sino precisamente por su insuficiencia.

En algunos sectores económicos la demanda es muy inelástica, pero el insuficiente desarrollo y el pequeño tamaño de algunas economías que impiden que esa demanda sea satisfecha internamente por lo que aparece una fuerte dependencia del exterior. Las subidas de precios en los mercados internacionales de estos productos no conducen al aumento de la producción interna o la disminución de la demanda sino que se traducen directamente en presiones inflacionistas.

Otro tipo particular de estrangulamiento es el del sector agrario debido a los desfasados sistemas de propiedad y de explotación de la tierra. En este caso el problema no está en la falta de elasticidad de la demanda sino en la rigidez de la oferta. La producción agrícola es muy inelástica respecto a los precios.

El crecimiento de la población urbana en Latinoamérica y el consecuente aumento de la demanda de productos alimenticios y agrícolas no se traduce por tanto en aumentos de producción sino en aumentos de precios.

Respecto a los mecanismos de propagación se pueden distinguir los mecanismos fiscales, los crediticios o monetarios y los de reajuste de precios y rentas. Todos estos mecanismos son considerados por el enfoque estructuralista como manifestaciones concretas de la lucha de clases en la que propietarios y asalariados tratan de conseguir un mayor porcentaje en la distribución funcional de las rentas. En los países en los que los trabajadores disponen de organizaciones que les permiten defenderse, la inflación crece mucho en términos monetarios.

En otros países, en cambio, la presión inflacionista se manifiesta simplemente en un desplazamiento de la capacidad adquisitiva de un sector económico a otro o de una clase social a otra. Las devaluaciones, por ejemplo, son interpretables como



transferencias de riqueza de los importadores a los exportadores debido a diferencias relativas en el poder político de estos sectores. Lo mismo puede decirse de los mecanismos fiscales que utilizando los instrumentos del gasto público y las subvenciones, hacen recaer el peso de las tensiones inflacionistas sobre un sector u otro.

En resumen, para los economistas estructuralistas, la inflación no es un fenómeno monetario sino el resultado de desequilibrios reales que se manifiestan en una subida general de los precios. Para corregir la inflación, proponen, no hay que atacar los síntomas, el aumento de la circulación monetaria, sino atacar la raíz del mal y corregir los desequilibrios entre grupos y clases sociales y entre las ciudades y el campo.

Teoría monetaria

Uno de los esquemas explicativos más aceptados sobre la causa de la inflación es la que indica simplemente que la inflación la promueve la expansión de la masa monetaria a una tasa superior a la expansión de la economía.

En otras palabras, los precios subirán si el agregado de suministro de bienes baja en relación a la demanda agregada por dichos bienes. Siguiendo esta teoría la demanda agregada está basada principalmente en el monto total de dinero existente en una economía, lo que se traduce en que: al incrementarse la masa monetaria, la demanda por bienes aumenta y si esta no viene acompañada en un incremento en la oferta de bienes, la inflación surge.

Existe otra teoría que relaciona a la inflación con el incremento en la masa monetaria sobre la demanda por dinero lo cual significaría que "la inflación es siempre un fenómeno monetario" tal como lo afirma Milton Friedman.

Siguiendo esta línea de pensamiento, el control de la inflación descansa en la prudencia fiscal y monetaria; es decir el gobierno debe asegurarse que no sea muy fácil obtener préstamos, ni tampoco debe endeudarse él mismo significativamente. Por tanto este enfoque resalta la importancia de controlar los déficits fiscales y las tasas de interés, así como la productividad de la economía.

Teoría neokeynesiana

De acuerdo a esta teoría existen tres tipos de inflación de acuerdo a lo que Robert J. Gordon denomina "el modelo del triángulo".

- La inflación en función a la demanda por incremento del PNB y una baja tasa de desempleo, o lo que denomina la "curva de Phillips".
- La inflación originada por el aumento en los costos, como podría ser el aumento en los precios del petróleo.



- Inflación generada por las mismas expectativas de inflación, lo cual genera un círculo vicioso. Esto es típico en países con alta inflación en donde los trabajadores pugnan por aumentos de salarios para contrarrestar los efectos inflacionarios, lo cual da pie al aumento en los precios por parte de los empresarios al consumidor, originando un círculo vicioso de inflación.

Cualquiera de estos tipos de inflación pueden darse en forma combinada para originar la inflación de un país. Sin embargo las dos primeras mantenidas por un período sustancial de tiempo dan origen a la tercera. En otras palabras una inflación persistente originada por elementos monetarios o de costos da lugar a una inflación de expectativas.

De estas tres, la tercera es la más dañina y difícil de controlar, pues se traduce en una mente colectiva que acepta que la inflación es un elemento natural en la economía del país. En este tipo de inflación entra en juego otro elemento, que es la especulación que se produce cuando el empresario o el oferente de bienes y servicios incrementa sus precios en anticipación a una pérdida de valor de la moneda en un futuro o aprovecha el fenómeno de la inflación para aumentar sus ganancias desmesuradamente.

Teoría del "supply-side" [editar]

Esta teoría afirma que la inflación se produce cuando el incremento en la masa monetaria excede la demanda de dinero. El valor de la moneda, entonces, está determinado por estos dos factores.

La inflación en los años 1970 en EE.UU. se ve como causada por el incremento en la masa monetaria que ocurrió tras la salida de este país de los acuerdos de Bretton Woods, que sujetaba el valor de la moneda al patrón oro. Según esta teoría el incremento en la masa monetaria no tiene efectos inflacionarios en la medida que la demanda de dinero aumente proporcionalmente.

Esta teoría explicaría la baja en la tasa de inflación en los años 1980 en EE.UU. debido a la expansión económica que se produjo a raíz de la reducción en los impuestos. Se explica esto indicando que una expansión en la economía origina un incremento en la demanda de dinero, lo cual contrarresta el efecto inflacionario que normalmente conlleva el aumento en la masa monetaria.

1.2.4 LA INFLACIÓN Y LA COMPETITIVIDAD

El Gobierno ha tenido que admitir que no se podrá alcanzar su objetivo (ya revisado) de inflación para este año después de que el Índice de Precios de Consumo (IPC) creciese un 0,2% en noviembre: ahora se prevé cerrar 1999 en una horquilla entre el 2,6% y el 2,8%, en vez del 2,4%. La revisión automática de las pensiones va a costar 116.000 millones de pesetas al erario.



Se resalta que la fuerte subida de los combustibles ha descabulado los planes, y que la inflación subyacente -en la que no entran los carburantes- es estable. Y es cierto. Sin embargo, también lo es que el resto de la Unión Europea está importando, con el crudo, la misma inflación que nosotros, pero que, pese a ello, los índices de sus países están muy por debajo de los nuestros. Un problema español, pues.

La demanda interna -suma del consumo público y privado más las inversiones en construcción y bienes de equipo- aportó 5,6 puntos al crecimiento en el segundo trimestre. Tamaña aportación -muy por encima del 3,6% que creció la economía en dicho periodo- ha tenido su contrapartida en la inflación, que vuelve a los niveles de enero de 1997.

Por ello la demanda interna tiene que compensar el no menos espectacular déficit comercial, que crece sin parar sin que a casi nadie le preocupe, y eso que el sector exterior quitaba nada menos que dos puntos de crecimiento en el segundo trimestre, en términos anuales.

De alcanzar el equilibrio ese sector, una demanda interna de sólo un 3,6% habría bastado para alcanzar los niveles de actividad actuales... sin presionar tanto al alza sobre los precios. Crecemos sin exportar, con lo que acentuamos la inflación, con lo que perdemos competitividad y podemos exportar menos: un círculo vicioso en competitividad.

Más allá de cuestiones coyunturales como el petróleo, el temor hoy es que, si la demanda interna sigue creciendo al ritmo actual, la batalla contra la inflación puede perderse. La tentación de enfriar la economía por la doble vía de recortar más el gasto o aumentar las retenciones fiscales sería sin duda contraproducente. Más responsable sería actuar sobre el histórico déficit comercial español, lo que sin duda no es labor de un día.

Los precios en alza (a menudo injustificada, como vemos en los sectores agroalimentarios) y la eterna desidia exportadora de las empresas españolas son otros tantos lastres en ese empeño. Además, la política monetaria tiene un efecto marginal en un país como España, ya que se diseña principalmente para los países de mayor peso en la UE: Alemania y Francia.

Y en política presupuestaria, las necesidades españolas de infraestructura, mucho más altas que en los países más ricos de la UE, también limitan el margen de maniobra. Freno a los que se enriquecen a costa de nuestra inflación. Ayer se conoció el dato del Índice de Precios al Consumo (IPC) correspondiente al mes de agosto, esperado y temido tanto por el Gobierno como por los mercados, que ya el lunes anticiparon con su caída la mala noticia.

La subida del 0,4% del mes pasado sitúa el índice interanual en el 2,4%: seis décimas más de lo previsto por Economía para todo el año.



El Gobierno se ha visto obligado a revisar su estimación inicial, situándola precisamente en el 2,4%. El objetivo es realmente ambicioso, y el margen para conseguirlo, muy escaso, habida cuenta de lo bien que se comportaron los precios en el último cuatrimestre del año pasado.

En todo caso, el nuevo índice obligará a revisar al alza las pensiones y un buen número de convenios colectivos. Los funcionarios volverán a perder poder adquisitivo.

Es cierto que el Gobierno ha revisado también los objetivos de crecimiento (llegará al 3,7%) y de déficit público (bajará al 1,1%), lo cual significa que se va seguir generando empleo sobre una base sana. Pero, también lo es que el control de la inflación es la clave para que siga funcionando el círculo virtuoso que ha hecho posible la mejora del nivel de vida de los ciudadanos durante los últimos tres años.

La revisión del objetivo de inflación es muestra de un cierto fracaso en la política económica. Y no precisamente por el lado que ayer apuntaron los socialistas, que reclaman más intervencionismo, sino por todo lo contrario. Hay sectores que se aprovechan de la inflación, que le sacan jugo al exceso de demanda y a su situación de casi monopolio.

A esos sectores el Gobierno debería meterlos en cintura, porque sus extraordinarios beneficios se están consiguiendo a costa de poner en riesgo la estabilidad de precios que tantos esfuerzos ha costado.

Echar toda la culpa al encarecimiento del crudo no es justo. Aunque el precio del petróleo haya tenido una influencia negativa de 0,7 puntos, no cabe desconocer que el IPC español es muy superior a la media armonizada de la UE. Por tanto, es necesario actuar rápida y contundentemente.

Una parte del Gobierno es partidaria de hacerlo sin contemplaciones en los sectores claramente inflacionistas, mientras que algunos miembros del equipo económico creen que es mejor actuar puntualmente sin necesidad de aprobar un paquete de medidas de choque como el de abril.

El sector energético se está comportando como un oligopolio. Sus precios deben reflejar mejor la realidad del mercado. Si hay que dar alternativas a la distribución (facilitando la venta de gasolina en los hipermercados o favoreciendo la creación de cooperativas de consumidores) o acortar los periodos de liberalización (que en el caso del gas es excesivamente largo), hay que hacerlo, aunque eso comporte que algunas cuentas de resultados no puedan lucir beneficios por encima del 20%.

Lo mismo ocurre con la vivienda, sector en el que el Gobierno tiene especial responsabilidad, por no haber acometido la necesaria liberalización del suelo. Tampoco se justifica que, por presiones políticas y mediáticas, siga limitada al 12% la rebaja del precio de los libros de texto. Rato debe pasar a la ofensiva, aunque algunas de las medidas a adoptar tengan un coste político y de imagen.



1.2.5 CAUSAS Y CONSECUENCIAS DE LA INFLACIÓN

Existen diferentes explicaciones sobre las causas de la inflación. De hecho parece que existen diversos tipos de procesos económicos diferentes que producen inflación, y esa es una de las causas por las cuales existen diversas explicaciones: cada explicación trata de dar cuenta de un proceso generador de inflación diferente, aunque no existe una teoría unificada que integre todos los procesos.

El proceso inflacionario, un empuje inflacionario origina otro y así sucesivamente: el proceso inflacionario, la inflación en sí es una consecuencia, un sistema del desajuste económico del país. Una vez que se inicia es difícil remediarla.

Las injusticias en el reparto desigual de la riqueza: cuando hay inflación los que no tienen, tienen menos y los que tienen, tienen más. Salen ganando unos y pierden otros.

Salen ganando. Los deudores: Por la devaluación del dinero se endeudaron cuando el bolívar tenía un valor adquisitivo que no es lo mismo después de cierto tiempo. Los vendedores: La inflación hace subir los precios. Se revalorizan los inventarios. Salen ganando ya que la inflación hace subir los precios y revaloriza las mercancías.

Salen perdiendo: Los acreedores: Por que prestaron dineros que valía en un tiempo pero cuando regresan el dinero ya no es lo mismo. Reciben dinero con bajo poder adquisitivo. Los compradores: Por el alza de los precios. Mecanismos productivos: Es el proceso a través del cual nacen los productos que se van a poner en el mercado. La acción sobre el comercio exterior frenan las exportaciones hacia el extranjero y estimulan las importaciones.

Tienen que tomarse en cuenta del país de que se trate, ya que no son las mismas causas de un país a otro: Inflación en el Marco Coyuntural: Inflación de guerra: podemos hablar de la inflación de guerra, un país puede estar bien económicamente y de repente se presentan conflictos bélicos o guerras, cuando se ve envuelto en un conflictos tiene que desviar su producción hacia los armamentos, proyectiles etc. para defender el país. Tomando los recursos que se tienen destinados al salario, a la educación a la producción por ello el gobierno no puede crear impuestos para ello ya que todo esta destinado para eso. En el curso de la coyuntura: Por exceso de demanda: se puede producir por el uso interno de la reserva monetaria del país (es la cantidad de dinero que se tiene guardado en los bancos ya sea el estado o particulares) ese uso interno puede ser: por gastos de consumo, aumento de gasto de inversión Por elevación en los costos de producción: ocurre por un aumento de salario, por decreto oficial tratando de calmar el desespero de la gente, aumenta la producción. Inflación tipo espiral: Es un efecto de la inflación, es la típica inflación, va ascendiendo, es un "círculo vicioso" que no tiene fin.



Causas de la inflación tipo espiral.

Aumento general de los precios. Reducción del ingreso real de la población (ingreso verdadero que tiene la población para gastar) lo que origina. Presione para un aumento salarial. Aumento en el costo de producción (al aumentar los salarios aumentan los costos de producción ya que se refleja en el costo de precios). Aumento de precios para compensar los costos.

Reducción del ingreso real. Aumento de la velocidad de circulación del dinero. Es la rapidez con que el dinero circulante para atender las transacciones corrientes. Inflación administrativa. Se produce por el desgobierno, por la mala administración, por la demagogia. Cuando el gobierno de turno cae en esta situación, incurren en gastos excesivos que no son necesarios. Esto trae como consecuencia la necesidad de pedir al extranjero y se endeuda más aún, la emisión de monedas comienza a imprimir (dinero inorgánico) para aumentar el dinero circulante. Hay aumento en el incremento de precios.

La inflación tiene costos reales que dependen de dos factores: de que la inflación sea esperada o no y de que la economía haya ajustado sus instituciones (incorporando la inflación a los contratos de trabajos y prestamos o arriendos de capital y revisando los efectos del sistema fiscal ante una situación inflacionaria) para hacerle frente. Cuando la inflación es esperada y las instituciones se han adaptado para compensar sus efectos, los costos de la inflación sólo son de dos tipos.

Unos son los llamados costos de transacción, esto es, los derivados de la incomodidad de tener que ir con mucha frecuencia a las instituciones financieras a sacar dinero para poder ajustar los saldos reales deseado a la pérdida del poder adquisitivo del dinero motivada por el alza de los precios.

La Inflación perjudica a aquellos individuos que reciben ingresos fijos en términos nominales y, en general, a los que reciben ingresos crecen menos que la inflación.

Los efectos de la inflación sobre la actividad económica tendrá también efectos distorsionantes sobre la actividad económica, ya que todo proceso inflacionario implica una alteración de la estructura de precios absolutos aumentan por igual. Dado que los precios relativos son las señales que guían el funcionamiento del mercado, una alteración de su estructura implica una distorsión en la asignación de los recursos al verse dificultada la información.

La incertidumbre que generan los procesos inflacionarios también ha sido destacada como un elemento negativo para la producción. La incertidumbre derivada de la inflación dificulta los controles y los cálculos de rendimiento de las inversiones.

Como la inflación implica el crecimiento simultáneo de los productos y los factores productivos y el aumento de unos precios empuja a los demás en círculo vicioso, resulta realmente difícil ponerse de acuerdo sobre qué rama industrial o qué factor fue el origen



de la escalada. Pero esa dificultad en vez de desanimar a los teóricos, parece estimularles, provocando apasionadas discusiones. La multitud de teorías explicativas puede agruparse en tres tipos: las que consideran que el origen de la inflación se debe a un exceso de demanda (Inflación de Demanda); las que consideran que los problemas se originan por el lado de la oferta (Inflación de Costes); y las que consideran que la causa de la inflación está en los desajustes sociales (Inflación Estructural).

Por una vez, keynesianos y monetaristas están de acuerdo en considerar que la causa habitual de la inflación es el exceso de demanda. Los componentes de la demanda agregada son el consumo de las familias, la demanda de inversión de las empresas y los gastos del gobierno.

Como ya hemos visto, la explicación keynesiana de la inflación se basa en que la suma de esos tres componentes puede ser superior a la capacidad productiva del país.

Por tanto, es posible que el exceso de demanda se deba a que una mejora en las expectativas empresariales provoque crecimiento de la demanda de bienes de inversión; o a que el gobierno decida mejorar las infraestructuras del país y aumente sus gastos en hospitales y carreteras; o a que las familias decidan ahorrar menos. El aumento en la demanda por uno de los agentes económicos provocará inflación si no está compensado por disminuciones en la demanda de los otros dos.

Los monetaristas consideran también que la inflación está originada principalmente por un exceso de demanda, pero en vez de buscar entre los agentes un culpable determinado, consideran que es el crecimiento incontrolado de la cantidad de dinero en circulación lo que hará aumentar las disponibilidades líquidas de todos los agentes en general y por tanto de todos los componentes de la demanda. En primera instancia será sólo una errónea política monetaria del gobierno el origen de la inflación.

Los costes de producción están compuestos por la retribución del factor trabajo (sueldos y salarios) la retribución del capital (los beneficios) y el precio de los recursos naturales empleados. Las teorías que explican la inflación por el crecimiento de los costes buscan el culpable en el comportamiento de los grupos de presiones sindicales y empresariales, o en el de los países exportadores de materias primas.

La explicación más habitual de la inflación de costes se basa en la idea de que los sindicatos tienen un poder de monopolio sobre el factor trabajo mediante el que pueden conseguir mejoras salariales en proporción superior a lo que haya aumentado la productividad laboral. Si ocurre eso, el sector de los trabajadores comenzará a percibir una proporción superior de la renta nacional; el resto de los perceptores de rentas verán reducida su participación y sólo podrán defender sus ingresos aumentando los precios. Los trabajadores responderán con mayores reivindicaciones desencadenándose así una espiral salarios-precios.



Otra explicación similar es la de la espiral salarios-salarios. Según ésta, los trabajadores están preocupados especialmente por mantener su posición relativa con respecto a los demás trabajadores y ramas industriales. Si en algunas empresas los incrementos en la productividad laboral permiten que conseguir mejoras salariales notables, los trabajadores del resto de las empresas o ramas productivas tratarán de obtener las mismas mejoras mediante una mayor agresividad sindical.

Los que buscan el origen del desencadenamiento de los procesos inflacionistas en una inicial elevación de los costes del capital, ponen el acento en la existencia de muchas grandes empresas con mayor o menor grado de poder monopolístico, capaces de aumentar los precios de sus productos por encima de los que quedarían determinados por mercados en libre competencia.

En otras ocasiones serán las características específicas de los mercados financieros las que originen subidas en los tipos de interés con el consiguiente encarecimiento de los costes de las empresas endeudadas que sólo podrán defenderse mediante el alza de sus precios.

Se suele considerar que los procesos inflacionistas experimentados en todos los países en los años setenta se debieron en parte a las bruscas subidas en los precios del petróleo de los años 1973 y 1979, que produjeron reacciones en cadena de alzas en los precios de muchas otras materias primas. Los países industrializados, sintiéndose perjudicados por la redistribución internacional de las rentas a que dieron origen aquellos fenómenos, se defendieron subiendo los precios de los productos industriales. En general se considera que la inflación es "exportable"; debido al cada vez mayor peso que tienen las importaciones como componentes de los productos acabados interiores, las subidas de precios se trasladan rápidamente de un país a otro.

Conviene dejar claro que si la inflación tiene su origen en el encarecimiento de las retribuciones de un factor determinado, cualquiera que sea éste se generará una reacción en cadena en la que todos los factores estarán implicados. Como el fenómeno observado, la inflación, se caracteriza precisamente por el alza sostenida del precio de todos los factores, resulta realmente difícil y en ocasiones estéril, discutir sobre si fue primero la gallina o el huevo.

La inflación provoca graves distorsiones en el funcionamiento del sistema económico debido a su imprevisibilidad. Si se pudiera predecir con absoluta exactitud la fecha y la cuantía de la subida de precios de cada uno de los productos, los únicos perjuicios provendrían del trabajo de corregir las etiquetas o los menús.

Los problemas provocados por la inflación se derivan precisamente de su imprevisibilidad ya que ni todos los productos ni todos los factores subirán sus precios al mismo tiempo ni en la misma proporción. Y cuanto mayor sea la tasa de inflación, más amplio será el margen de error en las expectativas de los agentes económicos y por tanto mayor la sensación de inseguridad.



Los precios son una vía por la que se transmite la información necesaria para que los consumidores decidan correctamente qué deben adquirir y para que las empresas calculen qué y cuánto deben producir.

Si los precios están cambiando continuamente, dejan de cumplir su función informativa; los consumidores serán incapaces de saber si un supermercado tiene los precios más bajos que otro; los supermercados perderán el estímulo para mantener los precios bajos y serán incapaces de predecir los efectos sobre la demanda de una subida de los precios de mayor o menor cuantía.

Los efectos de la inflación sobre la distribución de las rentas consisten esencialmente en el desplazamiento de riqueza de los acreedores hacia los deudores. El individuo que haya prestado dinero observará cuando lo recupere que lo que percibe tiene menos valor que lo que prestó. Los ahorradores son castigados con la pérdida de valor de sus fondos. Los que han gastado por encima de sus ingresos, en cambio, reciben un premio a la imprevisión y el derroche.

En general, todos los perceptores de rentas fijas (jubilados, pensionistas, rentistas propietarios de títulos de renta fija, propietarios de viviendas en alquiler con contratos no indicados) verán reducir la capacidad adquisitiva de sus ingresos. Los que deben abonar esas rentas (el Estado, las empresas emisoras, los inquilinos) percibirán un inmerecido beneficio.

El Estado verá también aumentar sus ingresos fiscales: cuando los impuestos son proporcionales o progresivos, las tasas impositivas estarán gravando rentas de menor cuantía en términos reales; además, el número de familias receptoras de rentas exentas se verá reducido.

Por otra parte la inflación actúa como un impuesto encubierto: si, por ejemplo, el banco central pone en circulación billetes que, pasado un año, ven reducido su valor en un 25%, los que hayan estado en posesión de esos billetes durante un año habrán sufrido una recaudación forzada de la cuarta parte de sus fondos en efectivo; otros beneficiados por este impuesto, además del banco emisor, son todos los bancos que participan en el proceso de creación de dinero.

El aumento del riesgo provocará un aumento en el coste del dinero. Los tipos de interés a que se prestará el dinero deberán incrementar la retribución habitual por dos conceptos: la necesidad de cubrir la depreciación del principal y el riesgo por no poder prever con exactitud esa depreciación.

La inversión se verá desalentada por muchas razones. Además del aumento en los tipos de interés, el empresario encontrará dificultades adicionales para prever los beneficios de su actividad debido a la inseguridad en los precios futuros de los factores, los productos intermedios y los productos finales. Solo se iniciarán las empresas más prometedoras. En épocas de fuerte inflación, las inversiones más seguras y rentables suelen ser las de carácter especulativo: las joyas y obras de arte, los inmuebles, las



divisas y los valores extranjeros, actúan como depósito incorruptible de valor; al coincidir una oferta muy rígida con un gran aumento de la demanda, sus precios pueden crecer de forma desorbitada, proporcionando así beneficios muy superiores a los de cualquier inversión productiva.

Se han sugerido diferentes métodos para parar la inflación. Los Bancos Centrales pueden influir significativamente en este sentido fijando la tasa de interés y controlando la masa monetaria. Las tasas de interés altas, que reducen el crecimiento en la masa monetaria, son una forma tradicional de combatir la inflación. El lado negativo de esta política es que puede estancar el crecimiento en la economía y promover el desempleo, lo cual se puede observar actualmente en algunos países europeos.

Los propulsores de la teoría del "supply side" se inclinan por la fijación de la tasa de cambio de la moneda o reducción de las tasas de impuestos en un régimen de tasa de cambio flotante para fomentar la creación de capital y la reducción en el consumo.

Otro método es establecer control sobre los salarios y sobre los precios. Esto fue implantado por el gobierno de Nixon al principio de la década de los 70 con resultados negativos. En general, la mayor parte de los economistas coinciden en afirmar que los controles de precios son contraproducentes pues distorsionan el funcionamiento de una economía, dado que promueven la escasez de productos y servicios y disminuyen su calidad, entre otros.

En realidad las tasas de inflación bajas o controladas no tienen efectos tan nocivos sobre la economía como si lo tienen las altas tasas de inflación, las cuales pueden tener un efecto devastador sobre algunos sectores.

Entre los principales efectos de estas elevadas tasas de inflación están los siguientes.

- Disminuye el poder adquisitivo del dinero: La inflación afecta al dinero como acumulador de valor y así le resta poder de compra a los ingresos de las personas. En períodos inflacionarios esto afecta fundamentalmente a aquellas personas que tienen ingresos fijos. En realidad se da una modificación en la distribución del ingreso, ya que en la medida que los ingresos crezcan a un ritmo mayor que los precios, así se puede salir beneficiado en un proceso inflacionario, pero en caso contrario genera un perjuicio.
- Es una distorsión para el mercado de crédito: La inflación favorece a los deudores en contra de los acreedores, sobre todo cuando estos últimos no han sido capaces de prever un período de inflación y no se han protegido al respecto. Podría beneficiarlos sólo en el caso de que se haya previsto una tasa de inflación superior a la que realmente se dé. En otros términos, si la inflación es mayor a la que se esperaba, entonces la inflación beneficia a los deudores, y viceversa.
- Costos administrativos e ineficiencias: Cuando los precios crecen rápidamente las empresas deben calcular los precios con una mayor frecuencia y etiquetar la



mercancía más frecuentemente. Además cuando no existe certeza a cerca de la evolución de los precios las personas pueden tomar decisiones equivocadas y asignar recursos ineficientemente.

- **Afecta ciertas inversiones productivas:** Las elevadas tasas de inflación afecta las posibilidades financieras de las empresas, además de que presenta ingresos ilusorios. Las inversiones a corto plazo, sea que se revalorizan más rápido, se ven incentivadas, en contra de aquellas con períodos de maduración mayores. Por otro lado se asigna un mayor grado de riesgo a las inversiones en una economía con inflación, así descende el nivel de inversión, esto en detrimento de cualquier perspectiva de crecimiento a largo plazo.
- **Afecta la balanza de pagos:** Las altas tasas de inflación interna estimulan las importaciones y desincentivan las exportaciones, si no se devalúa en una proporción equivalente. Esto porque aumenta el precio de los bienes producido en el país y los bienes extranjeros se vuelven relativamente más baratos. Es importante notar que aunque devaluar es casi necesario también puede acelerar aún más el proceso inflacionario, sobre todo al elevar el precio de los insumos importados.
- **Distorsiona el papel orientador del mercado:** En una economía de mercado el precio es el principal indicador de qué producir, pero cuando los precios son muy inestables este mecanismo pierde eficiencia.

1.2.6 DEFLACIÓN

La deflación implica una caída continuada del nivel general de precios, como ocurrió durante la gran depresión de la década de 1930; suele venir acompañada por una prolongada disminución del nivel de actividad económica y elevadas tasas de desempleo.

Sin embargo, las caídas generalizadas de los precios no son fenómenos corrientes, siendo la inflación la principal variable macroeconómica que afecta, actualmente, tanto a la planificación privada como a la planificación pública de la economía, recesión, disminución o contracción del nivel de actividad económica.

Se dice que una economía sufre una recesión cuando disminuye de un modo significativo la producción y el nivel de empleo. Pero la definición de lo que es o no es 'significativo' resulta bastante arbitraria.

Algunos lo definen en términos de tiempo —por ejemplo, una caída del producto nacional bruto (PNB) durante tres trimestres consecutivos—. Otros economistas lo definen en términos cuantitativos —por ejemplo, la tasa de disminución de la producción o el empleo.



Otra forma de definir la recesión parte del diferencial entre producción real y 'potencial' de producción de la economía. Pero a su vez esta producción 'potencial' no puede establecerse de forma objetiva.

El procedimiento más utilizado consiste en hacer una estimación de la 'tendencia' de la tasa de crecimiento de la economía de forma que se pueda establecer cuál sería el crecimiento si continúa esta inclinación. Pero el periodo de tiempo utilizado para estimar esa tendencia sigue siendo arbitrario. Además, existen diferentes formas de calcularla para examinar un mismo periodo.

Aunque no existe una medida única para evaluar el impacto de una recesión, se puede analizar ésta a partir de las estadísticas relativas al nivel de desempleo o al nivel de puestos de trabajo sin cubrir, aunque la interpretación de estos datos es también subjetiva.

Las estimaciones del capital no utilizado son aún más arbitrarias.

Las recesiones pueden tener distintas causas. En los modelos de los ciclos económicos las recesiones son 'endógenas' o 'interiores', en tanto que forman parte inherente de la estructura económica y no están provocadas por factores externos a la economía. Por ejemplo, según un modelo simple de ciclo económico, una economía, tras un periodo de producción y empleo crecientes, sufrirá un proceso de ajuste que provocará sin duda un decrecimiento del nivel de producción.

En otro ejemplo, las oportunidades para invertir en negocios rentables se agotarán, lo que provocará una disminución de la inversión.

También puede ocurrir que el aumento de la producción provoque un aumento de la demanda de dinero que a su vez presionará al alza los tipos de interés, haciendo que decaiga o disminuya la inversión.

Las recesiones también pueden tener causas 'exógenas' o 'exteriores' —es decir, que los factores que provocan la recesión no son factores económicos—. Entre estas causas se puede mencionar, por ejemplo, un cambio en la política del Gobierno para evitar un 'recalentamiento' de la economía, y por tanto un aumento de las presiones inflacionistas.

Las recesiones también pueden deberse a un cambio de las condiciones económicas, como ocurrió en la crisis del petróleo de 1972-1973 que provocó, por vías directas e indirectas, la recesión de la década de 1970, que afectó entre otros países a Venezuela y México. Las economías pequeñas que dependen de los mercados exteriores o de los precios de unos pocos bienes que exportan pueden sufrir una recesión si los precios de estos bienes disminuyen.

La secuencia que sigue una recesión depende, en gran medida, de los factores que la originan y de la economía que padece dicha situación de recesión. Hasta hace poco,



durante una recesión la producción disminuía más que el empleo. Esto se debía a que las empresas confiaban en que el Gobierno emprendería una política expansiva para evitar que la recesión se prolongara, y los empresarios no deseaban prescindir de sus trabajadores por miedo a no poder encontrar la mano de obra necesaria cuando la economía se recuperara.

Sin embargo, durante las últimas décadas se ha perdido la confianza en la voluntad y el poder de un gobierno para reanimar la economía, por lo que las recesiones de la década de 1980 han sido más graves y han generado mayores tasas de desempleo. También ha ocurrido este fenómeno en muchos países latinoamericanos como Argentina y Brasil, donde el fin de las privatizaciones ha coincidido con una alarmante tasa de desempleo.

Depresión (economía), periodo durante el cual un país industrializado presenta una producción y unas ventas reducidas, y al mismo tiempo altas tasas de desempleo y de quiebras empresariales. Una depresión es el punto más bajo de un ciclo económico. Casi todas las teorías económicas modernas consideran que las depresiones son el resultado de una caída de la demanda, junto a una disminución de la inversión y de los salarios, que reducen el nivel de consumo.

El keynesianismo destaca por su análisis de las condiciones que crean y prolongan las depresiones. Sin embargo, la economía marxista siempre ha considerado las depresiones como el síntoma de la propia naturaleza del capitalismo. La depresión más importante se produjo en 1929 y fue conocida como la Gran Depresión, pero se han producido otras depresiones (o recesiones) a lo largo de la historia, sobre todo a partir de la crisis de los precios del petróleo de 1973.

Inflación y deflación, en economía, término utilizado para describir un aumento o una disminución del valor del dinero, en relación a la cantidad de bienes y servicios que se pueden comprar con ese dinero.

1.2.7 LA HIPERINFLACIÓN

En muchos países latinoamericanos las subidas de precios han alcanzado en las últimas décadas tasas muy elevadas, algunas del orden del 400% anual e incluso superiores. Este es el fenómeno llamado hiperinflación. Aquí hay un cambio cualitativo, es una situación substancialmente diferente a la inflación normal, con problemas y peculiaridades propias, que requieren explicaciones y soluciones diferentes. En una situación hiperinflacionista la gente no está dispuesta a mantener dinero debido a la rapidez con que disminuye su valor.

La hiperinflación no es una novedad. En otros países y otros períodos históricos se han conocido también procesos inflacionistas extraordinarios. El más estudiado de todos ellos es el sufrido por Alemania tras la Primera Guerra Mundial. La obligación de pagar fuertes indemnizaciones a las naciones vencedoras y la caótica situación interna que



impedía obtener por la vía fiscal los ingresos necesarios, indujeron a la República de Weimar a financiarse imprimiendo papel moneda sin ninguna contención.

Entre enero de 1922 y noviembre de 1923 la tasa acumulada de inflación ascendió a un billón por ciento. Para hacernos una idea del significado de esa cifra piénsese que el dinero suficiente para adquirir todas las viviendas del término municipal de Málaga no bastaría un par de años después para pagar una ración de boquerones.

Aún más grave fue la hiperinflación sufrida por Hungría inmediatamente después de la segunda guerra mundial. Los precios se multiplicaron por más de 1027 en doce meses, multiplicándose dos veces cada día.

La hiperinflación latinoamericana no ha alcanzado nunca esas tasas extremas, pero ha resultado ser mucho más perdurable en el tiempo. La tasa media de inflación anual durante el período 1980-1987 fue del 166% para Brasil, del 299% para Argentina y hasta del 602% para Bolivia. Pero no fueron las propuestas estructuralistas sino las más clásicas (restricción monetaria y contención del gasto público) las que han conseguido domeñar la fiera. Eso sí, con efectos muy desagradables para la población de estos países. De hecho, como consecuencia de las repercusiones de algunas políticas antiinflacionistas excesivamente rígidas, a finales de los ochenta se llegaron a producir en varios países sudamericanos (Argentina, Venezuela, entre otros) motines espontáneos con asalto de muchedumbres procedentes de los barrios más pobres a tiendas de alimentación.

Aunque parezca que las economías sobreviven con la inflación galopante, el concepto de la hiperinflación se afianza como una tercera división. Decimos que esta se produce cuando los precios crecen a tasas superiores al 100 % anual.

Al ocurrir esto, los individuos tratan de desprenderse del dinero líquido de que disponen antes de que los precios crezcan más y hagan que el dinero líquido de que disponen antes de que los precios crezcan más y hagan que el dinero pierda aún más valor. Todo este fenómeno es conocido como la huída del dinero y consiste en la reducción de los saldos reales poseídos por los individuos, ya que la inflación encarece la posesión del dinero.

No se puede decir nada bueno de una economía de mercado en la que los precios suben un millón o incluso un billón % al año. Las hiperinflaciones se consideran como algo extremo y vienen asociadas a guerras, consecuencias de dichas guerras, revoluciones, etc. Hoy en día todo escasea, menos el dinero. Los precios son caóticos y la producción está desorganizada.

Todo el mundo tiende a acaparar cosas y a tratar de deshacerse del papel moneda malo que desplaza de la circulación al dinero metálico bueno. Con ello, llegan de nuevo los inconvenientes del trueque.



La hiperinflación más documentada se produjo en Alemania durante el periodo posterior a la primera Guerra Mundial (1.922-1.923). En ella el gobierno puso en marcha la emisión de dinero, elevando los precios y el dinero a grandes niveles. Consecuencia de esto fue, que el dinero que una persona tenía en 1.922 queda apenas sin valor en 1.923.

Algunos estudios han encontrado varios rasgos comunes en las hiperinflaciones: Primero, la demanda real de dinero disminuye radicalmente. Como consecuencia de esto, los precios crecen en un 29'72 %, es decir, en la trigésima parte del nivel existente anteriormente. Se intenta deshacerse del dinero para no sufrir su pérdida de valor, Segundo, los precios relativos se vuelven muy inestables. Normalmente, los salarios reales sólo varían al mes un punto porcentual o menos.

Pero en esa época, los salarios reales variaron en un tercio al mes (aumentando o disminuyendo). Esta variación de los precios relativos y de los salarios reales muestra con claridad el elevado costo de la inflación. Finalizando, la hiperinflación produce los efectos más profundos en la distribución de la riqueza.

La hiperinflacion en América latina

"En una economía hiperinflacionista, la inflación es un fenómeno tan general y un problema tan grande que domina totalmente la vida económica diaria. La población gasta grandes cantidades de recursos."

La economía europea experimentó un proceso hiperinflacionario en los años veinte en países como Austria, Alemania, Hungría, Polonia y Rusia, las causas y consecuencias de éste, es lo que se ha denominado hiperinflación tradicional. Lo mismo ocurrió en Iberoamérica en los años ochenta en países como Bolivia, Argentina, Brasil y Perú, pero a excepción de Bolivia, las causas y consecuencias en estos países tuvieron una naturaleza distinta a la tradicional.

Existe numerosos debates, teorías e ideas sobre las causas que provocan una alta inflación, después de la experiencia vivida en los países europeos, se establecieron teorías acerca de sus razones, causas y efectos y se aplicaron políticas económicas que resultaron ser muy efectivas aunque costosas; años después algunos países del tercer mundo se vieron en una situación similar de altos índices de inflación; sin embargo ni la teoría, ni las políticas anteriores eran del todo aplicables a este nuevo proceso inflacionario; porque si bien tenían algunos factores similares, se desarrollaron en un contexto totalmente diferente;

Y si bien el paciente no era el mismo, no se le podía realizar la misma cirugía; razón por la cual, las políticas ortodoxas no fueron del todo exitosas. Una vez entendido esto se procedió a realizar diagnósticos alternativos del paciente cuyas condiciones y síntomas fueron analizadas por diferentes doctores quienes postularon diferentes teorías al respecto (heterodoxos) y formularon nuevas políticas que han tenido igualmente un costo significativo para estas economías.



Es así como diferentes médicos han evaluado a los países hiperinflacionarios de América Latina, paciente que debe ser evaluado cuidadosamente pues desde su infancia ha sufrido numerosas enfermedades.

Para comprender el proceso hiperinflacionario en algunos países Latinoamericanos, se deben tener en cuenta numerosos elementos de su estructura, su comportamiento histórico, el comportamiento de los agentes e instituciones económicas, los individuos y la sociedad en conjunto: factores que influyen en las determinaciones de política económica y en el diagnóstico y recomendaciones para sanearlos; esto demuestra que la inflación puede tener numerosos trasfondos: sociales, políticos, económicos o estructurales.

Desde esta perspectiva, sería interesante hacer un análisis de la cadena: Condiciones iniciales de los países Latinoamericanos (con alta inflación)® individuo® individuo racional y emocional® Sociedad® Estado ® Instituciones Multilaterales ® políticas económicas ® Respuesta de los individuos y la sociedad ® condiciones finales de los países; analizando igualmente lo que sucede al interior de esa cadena.

Sin embargo este ensayo se limitara al análisis de las causas de las grandes hiperinflaciones vividas en América Latina, las políticas adoptadas y sus resultados; teniéndose en cuenta algunos de los factores anteriormente mencionados, además recoge las diferencias entre los fenómenos hiperinflacionarios tradicionales y los de la economía latinoamericana y plantea una discusión sobre el papel de la "credibilidad" como un factor / causa de este fenómeno y el juego de las expectativas en interacción con las políticas y los planes utilizados en América Latina.

Adoptar una posición en favor de los ortodoxos o heterodoxos, no es tarea fácil dada la racionalidad desde la cual cada uno realiza su análisis; El problema se constituye en el círculo vicioso de transiciones continuas en la aplicación de ambos postulados lo cual influyó directamente en la actitud de los individuos y la sociedad.

El origen de la hiperinflación tradicional obedeció a factores externos, ésta se produjo tras la primera guerra mundial, sus economías presentaron altos déficit presupuestarios financiados mediante la creación de dinero. Para detener la hiperinflación se realizó un programa ortodoxo ó plan global de estabilización, el cual generó credibilidad en el público y la certeza de que el Banco Central no financiaría el déficit presupuestario emitiendo dinero.

En los países europeos que presentaron hiperinflación, el ingreso solo cubría una pequeña fracción de los gastos totales y el colapso en los ingresos públicos coincidió con el aumento en la inflación. (caso del efecto Olivera Tanzi).

En estos países, el fenómeno de la hiperinflación fue precedido por un excesivo nivel del impuesto a la inflación o señoreaje.



Uno de los componentes claves de los programas integrales de políticas ortodoxas que detuvieron la hiperinflación en las economías tradicionales fue el hecho de que adoptaran políticas de estabilización del tipo de cambio que restablecieran la convertibilidad de la moneda doméstica en términos del dólar o del oro y la reducción del déficit presupuestario.

Esto hizo posible la erradicación de la hiperinflación pues lograron convencer al público sobre el papel del Banco Central independiente, que se comprometió legalmente a rechazar las demandas de créditos internos inseguros y a otorgar mas crédito interno al gobierno.

En general, las hiperinflaciones tradicionales tendieron a ser de mayor duración y mas extremadas que las de los países latinoamericanos y la característica mas importante respecto a estas, fue la fuerte credibilidad y aceptación en los programas establecidos en Europa durante este tiempo.

En este punto, podemos inferir que en aquella época era mas fácil adoptar un tipo de cambio como ancla pues "el mundo se regia por el patrón oro y en un ambiente en el que la deflación de precios no era común.

La norma era una baja inflación" (Kiguel, Miguel A. Y Nissan, Liviatan), esto fue generando una "creencia convencional" que "indicaba que un compromiso de tipo de cambio fijo garantiza más disciplina fiscal y monetaria que otras variables" (Chris Canavan y Mariano Tommasi. 1997), esto dado que el publico percibe mucho mas fácil una devaluación o cualquier acción sobre el tipo de cambio.

Así, en las experiencias tradicionales lograron atacar ese punto álgido en el proceso hiperinflacionario y en general en todos los procesos económicos: lograr la credibilidad de los individuos.

En este punto, se hace visible un elemento clave en la adopción de políticas económicas y se constituye en la forma en la cual éstas envían las señales de lo que pretenden y la forma en que los individuos la reciben (las expectativas), además el contexto y ambiente en el cual estas señales se transmiten.

A diferencia del caso tradicional, las señales que pretendían enviar las políticas económicas para disminuir la inflación en América Latina tenían un antecedente relevante y era el hecho de que eran países con una historia de inflación crónica y persistente en los cuales el publico supone frecuentemente que los planes antiinflacionarios son de corta vida, aun a pesar de las promesas del gobierno; entonces, esto deja entrever la necesidad que se tiene de que las políticas económicas pongan un acentuado interés en la transmisión de señales ya que como afirman Miguel A. Kiguel Y Nissan Liviatan refiriéndose a las hiperinflaciones tradicionales : " para detener la inflación no era necesario lograr el equilibrio presupuestario a largo plazo, aunque si lo era para dar señales inequívocas de que el Banco Central no volvería a



emitir dinero para financiar el déficit" como lo muestra la experiencia de Austria en 1923.

Es importante entender en este punto como en esos casos la señal que indica cambio de régimen (como señala Sargent, 1982) puede ser un factor igualmente clave cuando un gobierno pretende construir su credibilidad.

Bolivia tuvo un proceso hiperinflacionario que se ajusta en forma similar al proceso tradicional y representó la inflación mas alta de la historia latinoamericana y la séptima más grande del siglo veinte.

El origen de la hiperinflación Boliviana se debió a tres grandes causas: Primero: Durante el proceso de endeudamiento de los países iberoamericanos, Bolivia no estuvo ausente pues adquirió una gran deuda en los setenta y al subir los intereses en los mercados mundiales a principios de los ochenta, no pudo seguir pagando su deuda ni los intereses antiguos por medio de la solicitud de nuevos créditos; al estar insolvente para pagar la deuda, el intento de devolverla creó tensiones presupuestarias desencadenando elevadas tasas de creación de dinero; Segundo: los precios de las materias primas bajaron generando una disminución en la renta real y de los ingresos del estado y, en tercer lugar la gran inestabilidad política provocó una huida de capitales nacionales y extranjeros del país creando una espiral inflacionista que generó una depreciación de la moneda y una mayor brecha entre los gastos del estado y sus ingresos.

El shock en la disponibilidad de financiamiento externo llevó a que en 1982 significaran un -5.6% del PIB por lo cual se desencadenaron políticas de creación de dinero, situación que condujo a la economía al proceso hiperinflacionario. En este punto se refleja la clara similitud de Bolivia con la experiencia tradicional, pues en este país, el nivel de señoreaje efectivamente precedió a la hiperinflación, el cual se quintuplico a mas del 10% del PIB en el periodo 1983-85. La hiperinflación en Bolivia, fue erradicada por medio de la adopción de un programa de estabilización basado en el compromiso de mantener el tipo de cambio, la reducción del déficit presupuestario y la transmisión de credibilidad en el Banco Central; una característica particular en este punto, es que después, Bolivia financió sus déficits externamente sin recurrir al señoreaje y procuro mantener el equilibrio del presupuesto en relación a los ingresos en efectivo.



Carlos A. Vegh, en su revisión analítica para detener la alta inflación, resaltó que: "La alta inflación ha sido un problema recurrente en los países en desarrollo. Es usual que los programas de estabilización diseñados para frenarla tengan corta vida y que la inflación resurja con violencia. El fracaso reiterado de los programas de estabilización lleva a que el público sea escéptico sobre las posibilidades de éxito de cualquier nuevo intento. El objetivo de erradicar la inflación se vuelve cada vez más difícil de alcanzar a medida que los países se adaptan a una mayor inflación y cada programa fallido deteriora la credibilidad de las autoridades"

Las nuevas hiperinflaciones se presentaron en un contexto distinto y con características y consecuencias diferentes a las tradicionales. Existen varios aspectos diferenciadores entre el caso tradicional y el de las nuevas hiperinflaciones: primero que todo, a diferencia de los tradicionales, las economías de países como Perú, Brasil y Argentina eran economías que seguían una tradición de alta inflación, lo que se debió en gran parte a los elevados déficits presupuestarios y al incremento del gobierno y de las empresas del sector público;

Sin embargo las altas tasas de inflación fueron controladas durante varios períodos mediante mecanismos creados por los gobiernos, manteniendo los ingresos del gobierno estables y enseñando a las personas a vivir con una alta inflación, situación que retardó el proceso hiperinflacionario e influyó en las expectativas y en el aspecto de la poca credibilidad que se tenía en los programas de estabilización del Estado.

El segundo factor diferenciador, fue el hecho de que en estas economías los niveles de señoreaje no fueron tan significativos como si lo fueron en el caso tradicional, en este caso, el señoreaje no se descontroló ni precedió a la hiperinflación (a excepción de Perú); fueron las devaluaciones acompañadas de dinero barato e indización salarial, la razón que provocó los incrementos en la inflación.

La incapacidad del Banco Central para contrarrestar los shocks y la mayor fragilidad en el sistema financiero se debió en estos países, a la gradual contracción de las tenencias de dinero en relación con el PIB, situación que se complicó al limitarles el acceso al financiamiento externo.

Inicialmente para el control de la inflación se establecieron programas heterodoxos caracterizados por políticas de ingresos basadas en precios y salarios, pero ante el continuo problema de la inflación, Argentina, Brasil y Perú pusieron en práctica importantes políticas de estabilización para detener la hiperinflación.

En cada país los nuevos programas coincidieron con un nuevo gobierno; Menem en Argentina en 1989, Collor de Mello en Brasil y Fujimori en Perú en 1990; Los cuales buscaron romper con los anteriores programas heterodoxos, enfatizando en las políticas ortodoxas y limitando la política de ingresos, el objetivo que buscaban era el equilibrio presupuestal y el cambio en las expectativas de crecimiento a largo plazo, por lo cual incluyeron reformas estructurales dirigidas a la privatización de las empresas del sector público y liberalización del comercio exterior para así, llegar a una estabilización



continua de precios; sin embargo esta estabilización de precios no se logro tan exitosamente como en los casos tradicionales.

La aplicación de estos nuevos programas ortodoxos de estabilización, tuvieron resultados diferentes a los tradicionales, pues, aunque lograron disminuir la hiperinflación, ninguno de los países logró la estabilidad de los precios.

En su estudio Miguel A. Kiguel Y Nissan Liviatan, argumentan que la crisis de la deuda en los ochenta fue en orden de importancia, un factor secundario en el proceso de hiperinflación en estos países y que los mas importantes fueron los factores internos, sin embargo cabe cuestionarse la verdadera importancia de esta crisis, porque si bien los factores internos fueron de extrema incidencia, la crisis de la deuda fue generadora de desajustes internos al limitar el acceso al financiamiento externo en una situación en la que existía una debilidad del control fiscal y monetario que limitaba la disponibilidad de financiamiento interno en estos países, así pues se puede incluir la crisis como parte esencial de la cadena de causas y consecuencias de la hiperinflación latinoamericana.

América Latina, se puede considerar como un paciente con problemas en su nacimiento y en su proceso de crecimiento, afectado además por factores externos (su relación e interacción con el resto del mundo).

La alta inflación por su parte, se constituyó como una enfermedad con la que aprendió a vivir generando mecanismos que la hacían alta pero tolerable, y sus raíces son tanto los problemas estructurales, como los elevados déficits presupuestarios y el crecimiento continuo de un sector publico ineficaz.

La economía peruana tuvo dos hiperinflaciones, una en 1988 que duro solo un mes y otra en 1990 que duro solo dos meses. Perú, fue el caso de las nuevas hiperinflaciones mas similar al proceso tradicional, pues en el caso del señoreaje, su incremento fue el causante de la explosión de la hiperinflación.

El comienzo de la hiperinflación estuvo vinculado a la excesiva creación de dinero que se llevó a cabo en 1985 y 1986, desencadenando el proceso de aumentos persistentes de los precios a partir de 1988 llegando a su tope en 1990.

El desarrollo de la hiperinflación tuvo una marcada influencia de las políticas populistas iniciadas por Alan García; En 1985 se inició un programa de estabilización basado en las políticas de ingresos que establecían un control de precios y salarios, además estableció un tipo de cambio fijo, el cual no fue suficiente para estabilizar los precios.

El gobierno peruano financió la actividad económica mediante perdidas de las reservas internacionales y desarrolló políticas monetarias y fiscales expansionistas logrando evitar en el momento, el aumento en la inflación; sin embargo, al agotarse las reservas se generó un largo periodo hiperinflacionario.

Los periodos de inflación elevada pero estable, fueron acompañados de niveles crecientes de señoreaje; factor que explica el limitado control que el gobierno ejerció



sobre la inflación. El programa de estabilización aplicado en Perú en 1990, siguió las pautas del programa Boliviano; El gobierno se comprometió a mantener el equilibrio en el presupuesto y a restringir el crecimiento monetario. El equilibrio en el presupuesto, se dió por la disminución del gasto y por el aumento de los ingresos vía impuestos de emergencia, eliminación de exenciones impositivas y el aumento en los precios del sector público.

En 1990 se buscó romper con el régimen antiguo basado en el populismo y la gran intervención gubernamental por lo cual, además de unificar el mercado de divisas, trabajar en reformas laborales, de comercio y tributarias gobierno se esforzó en reinsertar la economía en los mercados financieros mundiales estableciendo nuevamente contactos con las organizaciones multilaterales y los bancos comerciales.

El proceso de desinflación en Perú, se vio afectado por el alto nivel de dolarización generado en el proceso hiperinflacionario, el cual no cambio de dirección durante el periodo de estabilización, lo cual condujo a que el proceso de detener la hiperinflación no ocasionara la expansión de la base monetaria real (M1), y a que ambas se redujeran a medida que entraban mas dólares en el sector financiero, creando un ambiente vulnerable a la reanudación de la inflación y a la convergencia en las expectativas.

En Brasil y Argentina se desarrolló el efecto Olivera-Tanzi en forma contraria, pues la inflación elevó el nivel de señoreaje en las hiperinflaciones de 1989. En estas economías que ya presentaban altas tasas de inflación, la inestabilidad y los aumentos persistentes de los precios se debieron a las políticas de freno y reactivación adoptadas las cuales crearon un proceso cíclico en el cual, se daban aumentos y luego disminuciones gracias a los intentos estabilizadores, creando un escenario ideal para la explosión de la hiperinflación, pues al cerrarse la brecha en los ciclos -alta inflación/ estabilización- se desencadeno el fenómeno hiperinflacionario.



CAPITULO II

NORMATIVIDAD

2.1 CONSIDERACIONES GENERALES ACERCA DE LA SERIE A DE LAS NIF

Con objeto de obtener una explicación más detallada y una comprensión integral de la normatividad de consolidación recurrimos al contenido de las NIF. Este contenido se compone de conceptos que están directamente relacionados con el proceso de consolidación.

Conceptos básicos en la consolidación de estados financieros

Según un el postulado básico de entidad:

Se denomina entidad económica a la combinación y a administración de recursos humanos, naturales y financieros coordinados por una autoridad. Se le denomina económica debido a la naturaleza de sus objetivos. Se le reconoce también una personalidad propia (no necesariamente personalidad jurídica) e independiente (de sus administradores y de otras entidades).

Como lo dice este mismo postulado, para la emisión de información financiera, la entidad económica debe prevalecer sobre los componentes individuales que la integran.

Además de lo anterior se debe considerar que el crecimiento de una entidad se puede dar a través de la creación de nuevas empresas o bien a través de la adquisición de empresas ya existentes.

El postulado de devengación contable indica cuándo un evento se considera como susceptible de ser valuado y presentado en la información financiera. Según este lineamiento, la contabilidad cuantifica en términos monetarios las operaciones que realiza una entidad con otros participantes en la actividad económica y ciertos hechos económicos que la afectan.

Las operaciones y sucesos económicos que la contabilidad cuantifica se consideran por ella realizados:

- Cuando afectan transacciones con otros entes económicos
- Cuando generan transformaciones internas que modifican la estructura de recursos o de sus fuentes.
- Cuando producen sucesos económicos externos a la entidad o derivados de las operaciones de ésta y cuyo efecto puede cuantificarse razonablemente en términos monetarios.



Así también, el postulado de negocio en marcha dice que se deben presentar valores sistemáticamente obtenidos, con base en NIF, por lo que, en relación con la consolidación de estados financieros la NIF B-8 dice que se debe dejar de consolidar las inversiones permanentes en entidades que hayan entrado en proceso de liquidación o quiebra.

Por lo que respecta a las necesidades de los usuarios, la NIF A-3 hace hincapié en la necesidad de información financiera que tienen los usuarios de los estados financieros. Esta información es primordial para la toma de decisiones, así mismo esta NIF presenta una lista que contiene, a los usuarios más frecuentes de la información financiera. Considerando esta necesidad de información se hace énfasis en que el fin de la consolidación es presentar de forma detallada la información de una entidad, por lo que si existen razones para no incluir en la consolidación alguna inversión permanente en acciones, entonces, se debe explicar en notas a los estados financieros los motivos de la exclusión. En estrecha relación con la NIF A-3 se encuentra la NIF A4 ya que ésta trata confiabilidad, relevancia, comprensibilidad y comparabilidad, que son las características cualitativas de los estados financieros, las dos primeras características enfatizan el contenido de la NIF A3 mientras que las dos últimas hacen indicaciones, adicionales, para que la información sea explicada sin importar su complejidad o la dificultad para ser comprendida y para que sea posible identificar las diferencias y similitudes de una entidad con otras a lo largo del tiempo. Es destacable que estas características son la clave para que empresas que son jurídicamente independientes puedan unificar su información.

La NIF A-5 muestra los estados financieros básicos y la NIF A-6 da las pautas para el reconocimiento y valuación de las transacciones, transformaciones internas y otros eventos. Esta NIF enfatiza marcadamente al postulado básico de *valuación* a la vez refuerza al de *devengación contable*, el primero trata acerca de que “los efectos financieros derivados de las transacciones, transformaciones internas, y otros eventos, que afectan económicamente a la entidad deben ser valuados en términos monetarios atendiendo a los atributos del elemento a ser valuado, con el fin de captar el valor económico más objetivo de los activos netos”, mientras que el segundo enuncia que “los efectos derivados de las transacciones que lleva a cabo una entidad económica con otras entidades, de las transformación es ..., que la han afectado económicamente, deben reconocerse contablemente en su totalidad, en el momento en el que ocurren, independientemente de la fecha en que se consideren realizados para fines contables”

Presentación y revelación es el título de la séptima NIF de la serie A, los principales aspectos a resaltar en ésta son:

- Que los estados financieros y sus notas forman un todo inseparable.
- Los estados financieros deben revelar los criterios y las políticas contables que se usaron para su elaboración.

Por último la NIF A-8 se refiere a la supletoriedad, misma que se da cuando se tiene que recurrir a la normatividad extranjera. Esta norma reconoce que “las NIIF son



supletoriamente parte de las NIF” y que en caso de que las NIIF no den solución a las necesidades de casos específicos, entonces se podrá recurrir a otro conjunto de normas siempre que cumpla con los requisitos de supletoriedad establecidos en esta NIF.

Es así como la serie A viene a ser base para el reconocimiento contable de acontecimientos económicos de una entidad, y base también para la normatividad de la consolidación.

2.2 NORMATIVIDAD ESPECÍFICA PARA CONSOLIDACIÓN DE ESTADOS FINANCIEROS

2.2.1 NIF B-8 ESTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS Y COMBINADOS Y VALUACIÓN DE INVERSIONES PERMANENTES EN ACCIONES

Se analiza a continuación el contenido de la NIF B-8.

Esta NIF habla del tratamiento que debe darse a las inversiones permanentes en acciones, de la forma de elaborar los estados financieros consolidados, la valuación de inversiones permanentes por el método de participación, del procedimiento para preparar estados financieros combinados y del método de valuación de otras inversiones permanentes.

La NIF excluye temas de: conversión de estados financieros de subsidiarias y asociadas, obligaciones convertibles en acciones, fusiones, escisiones, asociaciones en participación y, por último, información por segmentos.

Algunas consideraciones, basadas en el principio contable de entidad, acerca de la controladora y subsidiarias:

Se toman cuenta la independencia (de acuerdo al principio de entidad) de cada compañía, trátase de la controladora o las subsidiarias, sin perder de vista que éstas integran una entidad (sin personalidad jurídica propia).

La entidad
constituida por la
controladora y
sus subsidiarias

- Carece de personalidad jurídica propia

- Ya que cada empresa realiza
actividades de forma independiente.



Para que la información financiera de la entidad que integran la controladora y sus subsidiarias sea comunicada adecuadamente, se requiere que los estados financieros sean consolidados, o sea que deben incluir todos los derechos, obligaciones, restricciones, patrimonio y resultados de operaciones de la controladora y sus subsidiarias.

Los estados financieros consolidados se formulan mediante la suma de los estados financieros individuales de la controladora y las subsidiarias, incorporándose el efecto de los asientos de consolidación.

Los estados financieros consolidados deben incluir a todas las subsidiarias que forman la entidad. Los estados financieros de compañías adquiridas se incluirán en la consolidación a partir de que la fecha en que éstas se adquirieron como subsidiarias y se dejarán de incluir en la fecha en que las compañías pierdan la calidad de subsidiarias.

Este boletín enuncia como casos de exclusión de subsidiarias al elaborar estados financieros consolidados:

- Cuando una subsidiaria se encuentre en un país extranjero en el que haya restricciones para remitir utilidades o cuando en ese país la estabilidad monetaria sea incierta.
- Que la subsidiaria se encuentre en suspensión de pagos, disolución o quiebra, ya que estas situaciones causan que la tenedora pierda el control.

Las inversiones en subsidiarias que por estas causas no hayan sido consolidadas, deberán valuarse a través del método de participación o a su valor neto de realización, el que resulte menor.

Antes de la consolidación:

Se requiere la igualdad en fechas y periodos de los estados financieros de controladora y subsidiarias, pero, por razones justificadas se puede consolidar éstos, siempre que la diferencia no sea mayor a tres meses y que la duración del periodo y las diferencias que existan en las fechas de los estados financieros sean consistentes periodo a periodo. Los estados financieros a diferentes fechas que vayan a ser consolidados deben expresarse en pesos de poder adquisitivo a la fecha de los estados consolidados.

Las transacciones o eventos significativos ocurridos durante el periodo no coincidente deberán ser revelados en los estados financieros.



Se debe eliminar las transacciones ínter compañías, como son:

- Las ventas y el costo de ventas entre las compañías consolidadas.
- Utilidad o pérdida en ventas de activos fijos entre compañías consolidadas.
- Intereses, rentas, regalías, servicios técnicos, etc., entre las compañías consolidadas.
- Los dividendos recibidos de y entre subsidiarias.
- Los dividendos recibidos de y entre subsidiarias.
- Diferencias temporales en ISR y PTU.

Los saldos entre las compañías consolidadas deben ser eliminados.

Cuando exista inversión en acciones, ésta se eliminará contra el valor contable que las acciones tenían en la fecha de compra, si se compraron en varias fechas, la eliminación se dividirá en etapas.

Le dividendo anual correspondiente a terceros por acciones de voto limitado con dividendo acumulativo; se integrará a la utilidad neta correspondiente al interés minoritario (aunque éste no haya sido decretado).

Adquisición y venta de subsidiarias

La diferencia entre el valor de compra el valor contable correspondiente a acciones, debe determinarse atendiendo a los siguientes puntos.

- En ocasiones será necesario ajustar el valor contable de los activos no monetarios a su valor de reposición o de uso.
- Cuando los activos u pasivos monetarios a largo plazo tengan una tasa de interés muy distinta a la de mercado, se determinará el monto correspondiente a esa diferencia de tasas. Tal monto se amortizará en el mismo periodo que el de la partida que lo causó.
- Se deberá prever la reorganización del negocio adquirido, creando provisiones para los costos de reorganización y las posibles indemnizaciones por reajuste de personal.
- Las ganancias o pérdidas provenientes de cambios en condiciones que los deudores o acreedores realizarán con motivo de la adquisición, se reconocerán con el precio de la compra.
- Después de considerar los anteriores puntos resultará una diferencia final entre el precio de compra y el valor contable atribuible a las acciones. A esta diferencia se le



dará el nombre de “Exceso del costo de las acciones de subsidiarias sobre el valor en libros” o alguno similar según su naturaleza, deudora o acreedora.

Crédito mercantil

Se da ese nombre a la diferencia mencionada (cuando es deudora) y deberá ser amortizada contra resultados futuros en un periodo razonable. Si la subsidiaria adquirida no tuviera la capacidad de generar utilidades, se debe cargar el crédito mercantil a los resultados del periodo en que se adquirió la subsidiaria.

La utilidad o pérdida atribuible a la controladora debe calcularse por etapas cuando en el ejercicio se modifique la proporción de inversión de la controladora en una o varias subsidiarias.

Reglas de presentación

Indica que se debe revelar la siguiente información:

- Actividades de la controladora y de las subsidiarias más significativas.
- Nombres de las principales subsidiarias y la proporción de la inversión que tiene la subsidiaria en éstas.
- Justificar, en su caso, la exclusión de subsidiarias, señalando en notas a los estados financieros información relevante sobre sus activos, pasivos y resultados así como el monto de la participación de la controladora en los resultados de operación y en la inversión de los accionistas.
- La diferencia en fechas de estados financieros de las entidades consolidadas y los eventos significativos ocurridos en el periodo no coincidente.
- Si se consolidaron compañías en las que se tenga participación accionaria del 50% o menos.
- Para que sean más fácilmente comparables, los estados financieros de los periodos anterior y posterior al de adquisición o venta de subsidiaria(s) en notas a los estados financieros consolidados se revelará el efecto en la situación financiera consolidada, de la incorporación o exclusión de las cifras de esa(s) subsidiaria(s).

- La utilidad o pérdida (ambas ocurren por diferencia entre el precio de venta y el valor de la inversión de la controladora a la fecha de venta) por venta de subsidiarias se mostrará en los resultados del periodo en que se dio la venta. Se debe cancelar el remanente del exceso en el costo de compra de las acciones. Recordemos que tal



exceso surgió al momento de comprar acciones de la(s) compañía(s) para convertirla(s) en subsidiaria(s).

- El estado de cambios en la situación financiera deberá mostrar los efectos de la compra o venta de subsidiarias en el ejercicio en un solo renglón que involucre toda la información en vez de mostrarlo como la adquisición o disposición individual de activos y pasivos.
- Si la diferencia final entre el precio de compra y el valor contable relativo de las acciones de las subsidiarias fuera deudora deberá presentarse en el último renglón del activo, y si fuera acreedora después de los pasivos a largo plazo. Las diferencias deudoras y acreedoras no deberán compensarse.
- El método y periodo de amortización de la diferencia citada en el inciso anterior, así como el monto de la amortización del ejercicio.
- El interés minoritario deberá presentarse como último renglón del capital contable, la participación de los accionistas mayoritarios deberá destacarse mediante un subtotal antes de la incorporación del interés minoritario.
- El monto por la diferencia (cuando ésta sea importante) entre las utilidades disponibles y las utilidades que se usaron para la consolidación por haberse aplicado prácticas distintas a los PCGA, dicho monto se revela en nota a los estados financieros.
- Cuando se apliquen diversos principios de contabilidad porque las condiciones de la compañía consolidadas no sean similares, se deberán divulgar dichos principios.

Para fines legales o contractuales las controladoras se ven obligadas a emitir adicionalmente estados financieros no consolidados. Se deberá divulgar el motivo de esta separación así como el hecho de que existen estados financieros consolidados y valorar por el método de participación las inversiones en subsidiarias.

Inversiones permanentes en asociadas

Valuación según el boletín

Usar el método de participación, el cual valúa la inversión al valor neto en libros a la fecha de compra para agregar (o reducir) la parte proporcional posterior a la compra, de utilidades (o pérdidas), de las cuentas de capital contable derivadas de la actualización y de otras cuentas de capital contable, pero antes se deberán eliminar las utilidades o pérdidas no realizadas de las compañías involucradas en el método de participación.

AL existir diferencia entre el valor en libros y el costo de la inversión se debe proceder del mismo modo que con las subsidiarias.



Cuando la asociada se encuentre en un país en que existan controles de cambio, restricciones para la remisión de utilidades o incertidumbre sobre la estabilidad monetaria, la inversión se valorará a valor neto de realización si es que este resulta menor que el arrojado por el método de participación.

Los requisitos de consolidación para estados financieros a fechas distintas también se aplican a las inversiones permanentes en asociadas. De igual forma se aplican los requisitos para adquisición y venta de asociadas como si se tratara de subsidiarias.

Revelar:

-Que se usó el método de participación, mostrando, también, en el estado de resultados los efectos de este método.

- En estados financieros o sus notas, la parte de las utilidades (pérdidas) acumuladas y de las otras cuentas de capital correspondientes a las compañías reconocidas por el método de participación.

- En su caso, la existencia de un remanente por la diferencia entre el costo de las acciones y su valor en libros al momento de la compra, así mismo el periodo de su amortización y el importe amortizado en el ejercicio.

- En su caso, la diferencia (significativa) en el monto de las utilidades disponibles de las asociadas contra el que arroje el método de participación.

Otras inversiones permanentes

Se valorarán al coto actualizado por el INPC. Si el valor de realización de estas inversiones fuera significativamente menor al costo actualizado, éste se actualizará contra resultados del ejercicio.

Se debe revelar el método de valuación utilizado y, cuando sea el caso el ajuste por la diferencia entre el valor de realización y el costo actualizado, tanto del periodo como el acumulado.

Estados financieros combinados

Estos estados financieros presentan información de compañías afiliadas, pero se elaboran sólo cuando el mismo grupo de accionistas tiene control sobre ellas. Se formulan mediante la suma de los estados financieros individuales de las asociadas con sus respectivas eliminaciones (e inversiones si acaso).

En la preparación de estados financieros combinados deben observarse las reglas establecidas en los párrafos 11 a 21 y 25 del boletín

En el caso de inversiones permanentes en planes formales de desinversión (cualquiera que sea su forma, venta, cierre, etc.), la tenedora deberá continuar considerándolas



como tales y registrarlas de acuerdo con las reglas citadas anteriormente en el cuerpo de este boletín, pero deberán crearse estimaciones con cargo a los resultados del ejercicio cuando el valor neto de realización esperado sea menor al que se encuentran registradas. En el caso de subsidiarias, esta estimación deberá mostrarse en el balance general consolidado como la última partida de los activos, y en el caso de asociadas, esta estimación se deberá mostrar deducida del renglón de inversiones en asociadas. Se deberán revelar las estimaciones en notas a los estados financieros así como los motivos que las originaron.

Reglas de valuación para la inversión en asociadas

Las inversiones en compañías asociadas deben valuarse a través del método de participación.

Las utilidades o pérdidas no realizadas, provenientes de las compañías del grupo involucradas en el método de participación, deben ser eliminadas antes de efectuar el ajuste por valuación según el citado método.

Si el costo de la inversión difiere del valor en libros de estas acciones al momento de la compra, esta diferencia debe tratarse de acuerdo con lo establecido en los incisos a) al h) del párrafo 22 del boletín.

NIF B-15 CONVERSIÓN DE MONEDA EXTRANJERA

Objetivo

Establecer normas para el reconocimiento de las transacciones en moneda extranjera y las transacciones en moneda extranjera de la entidad informante y la conversión de información financiera.

Esta NIF es aplicable a:

- El reconocimiento en la moneda de registro las transacciones y saldos en moneda extranjera.
- Conversión de estados financieros a la moneda de informe ya sea por consolidación o al aplicar el método de participación.
- La información adicional que haya sido elaborada con un método diferente al que plantea esta NIF

La NIF no se aplica a:

- Conversiones para efectos del estado de flujos de efectivo



- Transacciones y saldos en moneda extranjera, relacionados con instrumentos financieros derivados y coberturas.
- Información complementaria que sea presentada en una moneda diferente a la de informe.

Definición de Términos

- *Entidad informante:* es la que emite los estados financieros.
- *Efecto por conversión:* diferencia que resulta de convertir la moneda funcional a la moneda de informe.
- *Fluctuación cambiaria:* diferencia que resulta de convertir transacciones o saldos en moneda extranjera utilizando tipos de cambio diferentes y de convertir información de la moneda de registro a la funcional.
- *Inversión neta en una operación extranjera:* es el importe de la participación en los activos netos de una operación extranjera.
- *Moneda de informe:* es aquella utilizada para presentar sus estados financieros.
- *Moneda de registro:* es aquella en la que se mantienen los registros contables.
- *Moneda extranjera:* es cualquier moneda distinta a la de registro, funcional o de informe
- *Moneda funcional:* es aquella con la que se opera en su entorno económico primario (genera y aplica efectivo).
- *Operación extranjera:* es una entidad cuyas operaciones están basadas en un entorno económico distinto al de la entidad informante.
- *Partidas monetarias:* son las expresadas en unidades monetarias nominales, sin tener relación con precios futuros, su valor nominal no cambia por efectos de la inflación, lo que origina un cambio en su poder adquisitivo.
- *Partidas no monetarias:* su valor varía de acuerdo con el comportamiento de la inflación, por lo que no tienen un deterioro de su valor.
- *Transacciones en moneda extranjera:* las realizadas por la entidad informante cuyo importe se denomina en moneda extranjera.
- *Tipo de cambio:* la relación de cambio entre dos monedas a una fecha determinada.
- *Tipo de cambio de cierre:* el de contado a la fecha del balance.



- *Tipo de cambio histórico*: es el de contado a la fecha de transacción.
- *Valor razonable*: monto de efectivo o equivalente por el que intercambiaría un activo, en un mercado de libre competencia.

Transacciones en Moneda Extranjera

- Compra o venta de bienes y servicios, en moneda extranjera
- Presta o recibe prestados fondos y los importes se deberán cobrar o pagar en moneda extranjera.
- Adquiere o vende activos o bien incurre o liquida pasivos, cuando estas transacciones sean en moneda extranjera.

Reconocimiento inicial.- Se debe reconocer al tipo de cambio histórico y su fecha de transacción es aquella en la cual dicha operación se devenga.

Reconocimiento posterior: a la fecha de cierre, los saldos de partidas monetarias en moneda extranjera deben convertirse al tipo de cambio de cierre y a la fecha de realización (cobro o pago) deben convertirse al tipo de cambio de realización. Normalmente existen diferencias entre el tipo de cambio histórico y estos dos últimos tipos de cambio, las cuales deben reconocerse como ingreso o gasto en el periodo, excepto las diferencias que se capitalizan como parte del costo de un activo y las derivadas de un pasivo en moneda extranjera.

Operaciones Extranjeras

Moneda Funcional

Factores a considerar en la determinación de la moneda funcional

- Entorno económico en que opera la entidad.
- Considerar cuál es la moneda que influye en la determinación del precio de sus bienes y servicios (generalmente es la moneda en la cual se realizan éstos).
- Influencia de una moneda en la determinación, denominación y realización de los costos y gastos.
- Moneda en que se generan y aplican sus flujos de efectivo.
- La moneda en la cual se generan los flujos de efectivo para financiamiento.
- Aquella moneda en la cual se registran los flujos de efectivo por actividades de operación.



La entidad puede llegar a tener una moneda de registro y de informe diferentes a la moneda funcional, ya que la elección de la primera generalmente obedece a cuestiones de carácter legal, mientras que la de informe se elige pensando en los usuarios de la información. Ya se han considerado los factores determinantes para la determinación de la moneda funcional.

Los estados financieros de cada operación extranjera, deben convertirse a la moneda de informe de la entidad informante.

Reconocimiento Inicial

La adquisición de una operación extranjera debe reconocerse inicialmente a la moneda de registro y utilizando el tipo de cambio histórico.

Reconocimiento Posterior.

Antes del proceso de consolidación, combinación o método de participación se debe:

- Modificarse para presentar con base en las NIF mexicanas.
- Convertirse a la moneda de informe de la entidad económica a la que pertenecen.

Conversión Moneda de Registro a Funcional

Moneda funcional diferente a la moneda de registro (registro igual a moneda extranjera)

- Activos y pasivos monetarios al tipo de cambio de cierre.
- Activos y pasivos no monetarios y capital contable al tipo de cambio histórico.
- Partidas no monetarias reconocidas a valor razonable al tipo de cambio histórico de ese valor.
- Ingresos, costos y gastos al tipo de cambio histórico, de la fecha de devengamiento, cuando provengan de partidas no monetarias al tipo de cambio histórico de la partida no monetaria.
- Las diferencias en cambios como costos y gastos en el estado de resultados del periodo.

Conversión de la Moneda Funcional a la de Informe.

Moneda de informe diferente a la moneda de funcional (moneda funcional igual a moneda extranjera).



Con base en la NIF B-10 debe identificarse el entorno económico en el que opera la operación extranjera (inflacionario o no inflacionario).

Entorno económico no inflacionario.

- Los activos y pasivos deben convertirse al tipo de cambio de cierre y el capital contable al tipo de cambio histórico.
- Los ingresos, costos y gastos al tipo de cambio histórico.
- El efecto por conversión debe reconocerse dentro de la utilidad o pérdida integral dentro del capital contable.
- Al momento de consolidar o aplicar el método de participación, cualquier variación entre el capital contable y la inversión reconocida, dicho efecto debe reconocerse dentro de la utilidad o pérdida integral dentro del capital contable mayoritario.

Entorno Económico Inflacionario

Primero deben reconocerse los efectos de la inflación de acuerdo con la NIF B-10, utilizando el índice de precios del país de origen y después aplicar el proceso de conversión.

- Los activos, pasivos y el capital contable al tipo de cambio de cierre.
 - Los ingresos, costos y gastos al tipo de cambio de cierre.
 - Al momento de consolidar o aplicar el método de participación, cualquier variación entre el capital contable y la inversión reconocida, dicho efecto debe reconocerse dentro de la utilidad o pérdida integral dentro del capital contable mayoritario.
- Consolidación de Operaciones Extranjeras

Se deben seguir los procedimientos normales de acuerdo a la NIF correspondiente. El procedimiento de consolidación requiere la eliminación de saldos y transacciones íter compañías, aunque se debe mantener en los estados financieros consolidados.

Las diferencias en cambios originadas inicialmente se deben reconocer en resultados, excepto:

- Las partidas monetarias por cobrar o por pagar a la operación extranjera cuya realización o esté prevista y que, por lo tanto forman parte de la inversión neta de la entidad en esa operación.
- Cuando algún pasivo ha sido designado y califica como cobertura económica de la inversión neta en una operación extranjera. En este caso la diferencia debe reconocerse en el rubro (del capital contable) llamado *efecto acumulado por conversión*.



Disposición de una operación extranjera

El efecto acumulado por conversión reconocido en el capital contable, debe reciclarse al estado de resultados, a la fecha de disposición, como parte de la ganancia o pérdida de la disposición.

Si la entidad elabora estados financieros con procedimientos diferentes a los de esta NIF, entonces éstos no están de acuerdo con NIF.

Normas de Presentación

Transacciones en moneda extranjera.

Las diferencias en cambios deben presentarse en el estado de resultados como un componente del RIF.

Operaciones extranjeras

Conversión de la moneda de registro a la funcional.

La ganancia o pérdida en cambios que surge, debe presentarse en el estado de resultados como un componente del RIF.

Conversión de la moneda funcional a la de informe.

Los efectos por conversión deben reconocerse dentro de la utilidad o pérdida integral dentro del capital contable, en una partida denominada efecto acumulado por conversión.

Estados financieros comparativos.

Entorno inflacionario y no inflacionario

Cuando se trate de un entorno no inflacionario, al presentar estados financieros de periodos anteriores, en forma comparativa, deberán conservarse sin modificar la conversión ya reconocida. Pero si el entorno es inflacionario, según la NIF B-10, se presentarán en unidades de poder adquisitivo de la fecha de cierre del balance más reciente. También Deberá consultarse la NIF B-10 cuando haya un cambio de entorno.

En caso de estados financieros consolidados se considera como única entidad informante a la entidad consolidada, por lo tanto, para estados comparativos (de periodo a periodo), en un entorno inflacionario, solo debe considerarse la inflación de la entidad informante.



Normas de Revelación

Revelar en notas a los estados financieros:

- El importe de las fluctuaciones cambiarias reconocidas en el estado de resultados.
- Una integración del efecto acumulado por conversión:
 - Saldo inicial
 - Efecto por conversión
 - La ganancia o pérdida por cobertura económica
 - Importe reciclado
 - Efectos del impuesto a la utilidad.
- Las monedas de registro, funcional y de informe.
- Motivo por el que la moneda de registro es diferente a la moneda funcional.
- Razón por la cual la moneda de informe es diferente a la moneda funcional y monedas funcionales utilizadas.
- Motivo por el que se cambio de moneda de registro o funcional, de la entidad que informa o de alguna operación extranjera.
- La denominación y el monto de los activos y pasivos monetarios en divisas extranjeras, expresándolos en la moneda de informe.
- Tipos de cambio utilizados en los diferentes procesos de conversión.
- Cualquier restricción cambiaria en las monedas extranjeras involucradas.
- Los importes de los instrumentos que hayan sido designados coberturas económicas de inversiones netas.
- Si se da el caso, revelar:
 - Que no se está cumpliendo con NIF
 - La información complementaria que no cumpla con NIF, para distinguirla de la que sí
 - Moneda de la información complementaria
 - Moneda funcional de la entidad
 - Método de conversión
 - Tipo de cambio para la información complementaria



2.2.2 FASB 52 CONVERSIÓN DE MONEDA EXTRANJERA

NOTA: Esta FASB da a algunas palabras, los siguientes significados:

Utiliza la palabra “empresa” como sinónimo de *empresa que informa*.

“Estados en moneda extranjera” significa *estados financieros en moneda extranjera*

Objetivos

Esta norma es aplicable a la mayoría de las compañías que operan en un país distinto a los E. U. A.

Contiene lineamientos para conversión de moneda extranjera adecuados para reflejar fielmente en los flujos de efectivo y el capital contable los efectos de un cambio en el tipo de cambio. Estos lineamientos también se optimizaron para que en los estados consolidados se presenten los resultados y operaciones financieras en la moneda funcional

La conversión sirve a su vez para que los estados financieros de varias entidades que forman parte de una sola empresa, se puedan consolidar sin importar que estas entidades operen en diferentes entornos económicos

Que la empresa presente sus estados financieros de conformidad con principios de contabilidad generalmente aceptados en E. U. A.

Alcance

Aplica para subsidiarias, divisiones, sucursales o negocios conjuntos.

Esta norma no se aplica a la conversión de estados financieros para fines distintos a los de consolidación, combinación o bien del método de participación.

A continuación se describen los puntos de mayor importancia de la FASB 52

Se debe contabilizar por separado las características de operación y económicas de cada operación extranjera.

Los efectos por variaciones en tipos de cambio no deben incluirse en el resultado neto para las fluctuaciones si no afectan a los flujos de efectivo pero las que si afectan, serán incluidas. Por lo tanto se infiere que los efectos económicos de la variación en tipo de cambio sobre una operación extranjera (cuando es relativamente autosuficiente e integrada dentro de un país extranjero), forman parte de la inversión neta (la de la operación), no así los ajustes por conversión al consolidar la operación, mismos que tampoco afectarán a los flujos de efectivo.



Cuando los anteriores efectos se den en una operación extranjera considerada extensión de las operaciones locales de la matriz se relacionan con los activos y pasivos e impactan los flujos de efectivo de la matriz.

Las coberturas efectivas del riesgo por variaciones en tipo de cambio, deben recibir su respectivo tratamiento contable.

La FASB 52 establece normas (contables y de información financiera) para las transacciones en moneda extranjera de la empresa y normas para convertir los estados en moneda extranjera que se incorporen a los estados financieros de una empresa para consolidación, combinación o método de participación.

Según una nota al pie de esta norma, una empresa puede tener como moneda de informe, a una moneda distinta del dólar de E. U. A., pero si cumple con principios de contabilidad generalmente aceptados en dicho país, entonces la empresa está cumpliendo con los objetivos de esta FASB.^A

Moneda funcional

Según la FASB 52 la moneda funcional es la moneda del entorno económico en que la entidad genera y gasta efectivo. Puede ser el dólar o una distinta (denominada por la FASB 52, como moneda extranjera).

La moneda de un entorno altamente inflacionario no puede servir como moneda funcional por lo que se usa la moneda, más estable, de la matriz. Se infiere entonces que la moneda funcional no siempre coincidirá con la moneda del país en que se encuentra la entidad extranjera.

Si las operaciones son entidades distintas entre sí y se encuentran en entornos económicos distintos pueden tener monedas funcionales diferentes. En algunos casos la moneda funcional no será claramente identificable, por lo que le gerencia, con base en los lineamientos de la FASB 52 (con especial atención a los objetivos enunciados en el párrafo 4) deberá establecer la moneda funcional.

Se debe usar consistentemente la moneda funcional a menos que los hechos provoquen (contundentemente) un cambio en la moneda funcional, sin que esto signifique que haya que reformular estados financieros emitidos con anterioridad a este cambio.

En caso de que los libros de una entidad no se elaboren en moneda funcional, será necesaria una revaluación en moneda funcional antes de la conversión, pero si la moneda funcional coincide con la moneda de informe, entonces la reevaluación en la moneda en que se informa hace innecesaria la conversión.

^A Instituto Mexicano de Contadores Públicos, *FASB 52 Conversión de moneda extranjera*, 1ª edición, 2ª reimpresión, p. 16.



Para la conversión de estados en moneda extranjera se debe usar el tipo de cambio corriente que es aquél vigente a la fecha de los estados financieros o bien, el que está vigente en las fechas en que se reconocen (en los estados financieros) los gastos, ingresos, ganancias y pérdidas, pero al ser complicado hacer la conversión de estos últimos cuatro elementos (por la frecuencia tan alta con que se deben reconocer ingresos, gastos, pérdidas y ganancias), puede usarse un tipo de cambio promedio.

Los ajustes por conversión surgen al convertir de moneda extranjera a la de informe y no se incluyen en el resultado neto, sino que se acumulan y revelan en un renglón separado en el capital. Si se vende o liquida una inversión en moneda extranjera, la ganancia o pérdida por venta o liquidación debe removerse del renglón separado en capital y reconocerse como pérdida o ganancia en venta (o liquidación de la inversión) en el periodo en que haya ocurrido tal evento.

Las transacciones en moneda extranjera (se distinguen de aquellas en moneda funcional) producen cuentas por cobrar o por pagar cuyo monto se considera fijo (en términos del tipo de cambio), en tanto no varíe el tipo de cambio entre estas dos monedas. En caso de variar el tipo de cambio se produce una ganancia o pérdida de la transacción, que generalmente debe reconocerse en el resultado neto del periodo en que ocurre la variación

Transacciones en moneda extranjera (distintas de contratos de divisas a futuro).

Los activos, pasivos, ganancias o pérdidas que se originen se registran en la moneda funcional usando el tipo de cambio a la fecha de la transacción. En el balance los saldos en moneda que no sea la funcional deben ajustarse para reflejar el tipo de cambio corriente.

Contratos de divisas a futuro (contrato a futuro)

Es un contrato para intercambiar diferentes monedas en una fecha futura determinada a un tipo de cambio específico. Cuando un contrato a futuro no cumple con los requisitos señalados en los párrafos 20 y 21 de la FASB 52; la ganancia o pérdida generada por este contrato debe incluirse en el resultado neto. Los convenios que sean muy similares a estos contratos (ejem. los swaps) se contabilizan de manera similar.

Forma de calcular la ganancia o pérdida de un contrato a futuro (excepto contrato a futuro especulativo): se multiplica el monto en moneda extranjera del contrato a futuro por la diferencia de los tipos de cambio que para efectos de este trabajo se denominan A y B.

Tipo de cambio A: tipo de cambio spot a la fecha de balance.

Tipo de cambio B: tipo de cambio spot a la fecha en que inició el contrato a futuro (o el tipo de cambio que se usó la última vez para valuar una ganancia/pérdida de ese contrato en el periodo más reciente).



La prima (monto en moneda extranjera del contrato multiplicado por la diferencia de C y D)^B sobre un contrato a futuro debe contabilizarse aparte de la ganancia o pérdida mencionada(s) y se incluye en el resultado neto mientras dure el contrato.

No se da un reconocimiento contable separado al descuento a la prima sobre un contrato a futuro especulativo.

Ganancias por transacciones que se excluyen de la determinación del resultado neto

- a) Coberturas económicas de una inversión neta en una entidad extranjera.
- b) Transacciones intercompañía cuya naturaleza sea la de una inversión a largo plazo cuando las compañías sean consolidadas, combinadas o contabilizadas por el método de participación.

Una ganancia o pérdida sobre una transacción en moneda extranjera que vaya a cubrir una obligación en moneda extranjera debe diferirse y considerarse en la valuación de la transacción. En el caso de las pérdidas no se debe permitir un diferimiento que provoque que el reconocimiento de pérdidas se tenga que dar en ejercicios posteriores.

Cuándo se considera cobertura a una transacción en moneda extranjera

Se considera como cobertura a una transacción en moneda extranjera cuando esta última ha sido designada como cobertura de un compromiso (que es firme) en moneda extranjera.

Desde la fecha de su designación la cobertura se contabiliza pero en base al monto del compromiso, ya que si excede al monto de éste, la pérdida o ganancia perteneciente a la porción excedente debe diferirse en la medida en que la transacción pretenda dar cobertura sobre una base después de impuestos. La ganancia o pérdida así diferida se incluirá como una compensación de los efectos en impuestos relativos; en el periodo en el cual dichos efectos se reconozcan. La ganancia o pérdida correspondiente al monto excedente tampoco debe diferirse. Si la transacción se termina antes de la realización del compromiso, se seguirá contabilizando y difiriendo la ganancia o pérdida.

Entre entidades que estén consolidadas, combinadas o contabilizadas por método de participación, las utilidades por ventas u otras transferencias, basarse en los tipos de cambio a la fecha de la venta o transferencia o bien en tipos aproximados o promedios razonables.

En caso de no disponer (temporalmente) de un tipo de cambio a la fecha de la transacción, se debe usar uno que sea subsecuente y al cual podrían efectuarse los intercambios. Si la causa de esta carencia es distinta a la temporalidad, se debe discernir cuidadosamente lo apropiado para consolidar, combinar y contabilizar la operación extranjera por el método de participación.

^B - Tipo de cambio C: tipo de cambio del futuro contratado.

- Tipo de cambio D: tipo de cambio spot a la fecha de inicio del contrato.



Tipo de cambio a usarse para transacciones en moneda extranjera: será el de la fecha de la transacción. Para elaborar un balance general posterior será el tipo de cambio con el que pudieran ser liquidadas las cuentas por exigibles o pagables en esa fecha.

Tipo de cambio a usarse para los estados en moneda extranjera: será el que se use para envíos de dividendos.

Si una entidad extranjera elabora un balance con fecha diferente a la de la empresa encargada de consolidar, combinar o contabilizar por el método de participación; la segunda usará el tipo de cambio que utiliza la primera.

Revelación

Cuando se incluyan transacciones en moneda extranjera dentro del resultado neto del periodo, debe revelarse este hecho en los estados financieros o sus notas. Las ganancias o pérdidas sobre contratos a futuro determinadas conforme a esta FASB deben considerarse ganancias o pérdidas de las transacciones.

Se hace necesario un análisis de los cambios en el componente que fue separado del capital contable. El análisis se realiza con motivo del ajuste acumulado por conversión. El análisis se presenta en un estado financiero separado o en notas a los estados financieros o como parte del estado de variaciones en el capital contable. Los puntos mínimos a revelar son:

- a) Los montos del ajuste acumulado por conversión al inicio y al final de cada periodo.
- b) El ajuste acumulado (del periodo) de los ajustes por conversión y de las ganancias o pérdidas de determinadas coberturas, y saldos intercompañías.
- c) Importe de los impuestos sobre la renta atribuidos a los ajustes por conversión.
- d) Importes provenientes del ajuste acumulado por conversión transferidos a la determinación del resultado neto del periodo, relacionados con venta o liquidación (completa o sustancialmente completa) de una inversión en una entidad extranjera.

Para ajustar los estados financieros de una empresa no se usará un tipo de cambio posterior a la fecha de los estados ni posterior a la fecha de los estados ni posterior a la fecha de los estados en moneda extranjera de una entidad extranjera si son consolidados, combinados o contabilizados por el método de participación, en los estados financieros de la empresa.

Cuando sea significativo se revelará el cambio en tipo de cambio y sus efectos en saldos no liquidados por transacciones en moneda extranjera.



2.3 OTROS LINEAMIENTOS RELACIONADOS CON LA CONSOLIDACIÓN DE ESTADOS FINANCIEROS

ARTÍCULOS RELACIONADOS CONTENIDOS EN LA LEY GENERAL DE SOCIEDADES MERCANTILES

Los puntos de la LGSM respecto a las sociedades anónimas relativos a la consolidación de estados financieros, están contenidos en los siguientes artículos:

Artículo 113: “Cada acción sólo tendrá derecho a un voto; pero en el contrato social podrá pactarse que una parte de las acciones tenga derecho de voto solamente en las Asambleas Extraordinarias que se reúnan para tratar los asuntos comprendidos en las fracciones I, II, IV, V, VI y VII del artículo 182”.

El artículo 172 establece que los administradores, presentarán a la Asamblea de Accionistas, anualmente, un informe que incluya por lo menos:

- ✓ “Un informe sobre la marcha de la sociedad en el ejercicio, así como sobre las políticas seguidas por los administradores y, en su caso, sobre los principales proyectos existentes”.
- ✓ “Declaración y explicación las principales políticas y criterios contables seguidos en la preparación de la información financiera”.
- ✓ “Un estado que muestre la situación financiera de la sociedad a la fecha de cierre del ejercicio”.
- ✓ “Un estado que muestre, debidamente explicados y clasificados, los resultados de la sociedad durante el ejercicio”.
- ✓ “Un estado que muestre los cambios en la situación financiera durante el ejercicio”.
- ✓ “Un estado que muestre los cambios en las partidas que integran el patrimonio social, acaecidos durante el ejercicio”.

Las notas que sean necesarias para complementar la información de los estados anteriores.

Ley del ISR

La LISR en su artículo 64 dice que se considera sociedad controladora la que reúne los siguientes requisitos:

- “Que se trate de una sociedad residente en México.”



- “Que sea propietaria de más del 50% de las acciones con derecho a voto de otra u otras sociedades controladas, inclusive cuando dicha propiedad se tenga por conducto de otras sociedades que a su vez sean controladas por la misma sociedad controladora.”
- “Que en ningún caso más del 50% de sus acciones con derecho a voto sean propiedad de otra u otras sociedades, salvo que dichas sociedades sean residentes en algún país con el que se tenga acuerdo amplio de intercambio de información. Para estos efectos, no se computaran las acciones que se coloquen entre el gran público inversionista, de conformidad con las reglas que al efecto dicte el SAT.”

No se consideran Sociedades controladoras para efectos de la ley de Impuesto sobre las renta las siguientes:

1. Las personas morales con fines no lucrativos.

En este caso podemos encontrar a las fundaciones la cuales no persiguen un fin de lucro. En este caso la ley marca que no se considerara como sociedad controladora y por lo tanto no puede solicitar tomar la opción de consolidar fiscalmente.

2. Las que componen el sistema financiero mexicano: Las instituciones de crédito, de seguros y de fianzas, sociedades controladoras de grupos financieros, almacenes generales de depósito, administradoras de fondos para el retiro, arrendadoras financieras, uniones de crédito, sociedades financieras populares, sociedades de inversión de renta variable, sociedades de inversión en instrumentos de deuda, empresas de factoraje financiero, casas de bolsa, casas de cambio y sociedades financieras de objeto limitado, que sean residentes en México o en el extranjero)
3. Los residentes en el extranjero con establecimiento permanente en el país. Se consideran establecimientos permanentes aquellos en los el contribuyente realice actividades empresariales.
4. Las sociedades que se encuentren en liquidación. De acuerdo a la constitución de la compañía se realizara la liquidación de los activos sociales. En el caso de las sociedades anónimas la sociedad responderá hasta por el importe de su capital, no es así, en el caso de las sociedades de nombre colectivo o en comanditas en los cuales los socios responden subsidiaria y solidariamente, en otras palabras los socios responden por las obligaciones de la sociedad.
5. Las sociedades y asociaciones civiles de acuerdo al código de civil.
6. Las sociedades cooperativas de producción, Las sociedades cooperativas de producción en las que el capital social está repartido en cada uno de los participantes de la cooperativa sin importar que función realice dentro la cooperativa.



7. las Asociaciones en participación (El conjunto de personas que realicen actividades empresariales con motivo de la celebración de un convenio y siempre que las mismas, por disposición legal o del propio convenio, participen de las utilidades o de las pérdidas, derivadas de dicha actividad).

Como se ha mencionado en el desarrollo de la tesis en la consolidación es la fusión de las distintas entidades legales en un ente económico el cual reconoce bienes, derechos, obligaciones y capitales de todo en ente económico. Para los efectos fiscales la sociedad controladora podrá el resultado fiscal consolidado si cumple con los ciertos requisitos que marca la ley del impuesto sobre la renta en su artículo 65, son las siguientes:

1. La sociedad controladora debe contar conformidad por escrito del representante legal y sea autorizado del Servicio de Administración Tributaria para determinar su resultado fiscal consolidado.
2. Que dictaminen sus estados financieros para efectos fiscales por contador público

Si el contribuyente cumple con esto dos requisitos puede determinar la utilidad fiscal consolidada.

Para determinar el la utilidad o perdida consolidada la debe sumar las utilidades fiscales de cada una de las controladas. Restar a la utilidad las pérdidas de ejercicios anteriores sin actualizar (La disminución de las pérdidas de ejercicios anteriores no debe ser mayor a la utilidad) también debe restar la perdida en venta de acciones.

	Utilidad fiscal de cada una de las controladoras
(-)	La diferencia entre los ingresos acumulables del ejercicio y las deducciones autorizadas por esta Ley, cuando el monto de estas últimas sea mayor que los ingresos.
(-)	<u>Perdida por enajenación de acciones</u>
	<u>Participación consolidable</u>

Las sociedades controladores que tomen la opción del por determinar la utilidad fiscal consolidada deben llevar la cuenta de utilidad fiscal neta consolidada deben seguir las siguientes reglas:



1. Cada año deben determinar la cuenta de utilidad fiscal neta consolidada

- Utilidad fiscal de cada una de las controladoras
- (-) impuesto sobre la renta pagado
- (-) partidas no deducibles para efectos del impuesto sobre la renta
- (-) participación de los trabajadores en las utilidades de las empresas
- Cuenta de Utilidad fiscal neta

2. Los dividendos percibidos son los que perciba la controladora

3. Los dividendos pagados son los que perciba la controladora

Los contribuyentes que opten por la consolidación fiscal deberán cumplir con las siguientes obligaciones:

1. Mantener los registros de la determinación de la CUFIN de consolidación, de las utilidades y pérdidas en enajenación de acciones, de las utilidades y pérdidas obtenidas en cada ejercicio.
2. Presentar declaración de consolidación en los 4 meses siguientes al ejercicio
3. En caso de que la se corrijan errores u omisiones por medio de declaraciones complementarias la sociedad controladora tiene un mes para liquidar las contribuciones a su cargo.
4. Realizar estudio de precios de transferencias para cerciorarse de que los operaciones con partes

Cuando una sociedad deja de ser controlada debe presentar aviso ante las autoridades fiscales dentro de los quince días después de ya no ser controladora. En este caso, la sociedad deberá cumplir las obligaciones fiscales del ejercicio en que deje de ser sociedad controlada, en forma individual.

La sociedad controladora debe reconocer los efectos de la desincorporación al cierre del ejercicio inmediato anterior en declaración complementaria. Suma o resta, a la utilidad fiscal consolidada o a la pérdida fiscal consolidada el monto de las pérdidas de ejercicios anteriores que la sociedad que se desincorpora de la consolidación tenga derecho a disminuir cuando se desincorpore, considerando sólo aquellos ejercicios en que se restaron las pérdidas fiscales de la sociedad que se desincorpora para determinar el resultado fiscal consolidado.

Las pérdidas que provengan de la enajenación de acciones se actualizarán desde el mes en que ocurrieron y hasta el mes en que se realice la desincorporación de la



sociedad. En el caso de las pérdidas fiscales pendientes de disminuir de la sociedad que se desincorpora éstas se actualizarán desde el primer mes de la segunda mitad del ejercicio en que ocurrieron y hasta el último mes del ejercicio inmediato anterior en que se realice la desincorporación de la sociedad. Los dividendos se actualizarán desde la fecha de su pago y hasta el mes en que se realice la desincorporación.

Actualizaciones

Por la enajenación de acciones:

INPC de la fecha de la enajenación de acciones
INPC de la fecha de la desincorporación de la sociedad

Perdidas fiscales pendientes de disminuir

INPC de la primer mes de la segunda mitad del ejercicio
INPC del último mes del ejercicio inmediato anterior al que ocurrió la desincorporación

Dividendos decretados

INPC de la fecha del pago de los dividendos
INPC de la fecha de la desincorporación de la sociedad

La sociedad controladora debe comparar el saldo del registro de utilidades fiscales netas de la controlada que se desincorpora con el saldo del registro de utilidades fiscales netas consolidadas. En caso de que este último fuera superior al primero:

En el caso de que el saldo del registro de utilidades fiscales netas de la controlada que se desincorpora con el saldo del registro de utilidades fiscales netas consolidadas el saldo de la misma cuenta correspondiente a la sociedad controlada que se desincorpora. Si por el contrario el saldo de la cuenta de utilidad fiscal neta consolidada fuera inferior al de la sociedad controlada que se desincorpora, se considerará utilidad la diferencia entre ambos saldos multiplicada por el factor de 1.3889 y se disminuirá del saldo de la cuenta de utilidad fiscal neta consolidada el saldo de la misma cuenta correspondiente a la sociedad controlada que se desincorpora, hasta llevarla a cero.

Si el saldo del registro de utilidades fiscales netas consolidadas es inferior al saldo del registro de utilidades fiscales netas de la sociedad controlada que se desincorpora, la utilidad es la diferencia entre ambos saldos multiplicada por el factor de 1.3889. La controladora puede tomar una pérdida un monto equivalente a la utilidad acumulada, la cual se podrá disminuir en la declaración del ejercicio siguiente a aquél en que se reconozcan los efectos de la desincorporación. El saldo del registro de utilidades fiscales netas consolidadas se disminuirá con el saldo correspondiente a la sociedad controlada que se desincorpora.



	Utilidades fiscales netas consolidadas
(-)	Utilidades fiscales netas de la sociedad controlada
(=)	Diferencia
(X)	1.3889
(X)	Utilidad

La sociedad controladora debe hacer pagos provisionales consolidados, aplicando lo siguiente:

Por los ingresos obtenidos desde el primer día del ejercicio y hasta el último día del mes en que se pague, se multiplicará por el coeficiente de utilidad y se disminuirá las pérdidas de ejercicios anteriores pendientes de aplicar. Al resultado se multiplicará por el factor de ISR vigente a la fecha y se le disminuirán los pagos provisionales pagados con anterioridad

	Ingresos obtenidos desde el inicio del ejercicio hasta el último días del mes en que se pague
(X)	Coeficiente de utilidad
(=)	Utilidad fiscal estimada
(X)	Porcentaje de ISR (28%)
(=)	Impuesto determinado
(-)	Pagos provisionales hechos durante el ejercicio
(=)	Pago provisional de periodo

Este cálculo se debe realizar considerando los ingresos de todas las controladas y los suyos propios, en la participación consolidable correspondiente al periodo por el que se efectúe el pago, y el coeficiente de utilidad aplicable será el de consolidación, determinado éste con base en los ingresos nominales de todas las controladas y la controladora, en la participación consolidable, y la utilidad fiscal consolidada.

Los pagos provisionales consolidados, en ningún caso se disminuirán de la utilidad fiscal consolidada las pérdidas fiscales de ejercicios anteriores que correspondan a las sociedades controladas.

En el primer ejercicio en el que se determine resultado fiscal consolidado, la sociedad controladora y las sociedades controladas continuarán efectuando sus pagos provisionales en forma individual y en la declaración de consolidación acreditará dichos pagos provisionales efectivamente enterados, en la participación consolidable que tenga en cada una de las sociedades controladas en dicho ejercicio, hasta por el monto del impuesto causado en el ejercicio por cada una de dichas sociedades, en la participación consolidable. La controladora no podrá solicitar la devolución del impuesto pagado por las controladas o por ella misma con anterioridad a la presentación de la declaración de consolidación del ejercicio.



Los dividendos o utilidades, en efectivo o en bienes, que las sociedades que consolidan se paguen entre sí y que no provengan de la cuenta de utilidad fiscal neta, causarán el impuesto hasta que se enajene la totalidad o parte de las acciones de la sociedad controlada que los pagó, disminuya la participación accionaria en la misma, se desincorpore dicha sociedad o se desconsolide el grupo. Dichos dividendos no incrementarán los saldos de las cuentas de las sociedades que los perciban.

Reglamento de la ley del ISR

Según el art. 76 del RISR, las sociedades controladoras que opten por dejar de determinar el resultado fiscal consolidado una vez que hayan transcurrido los cinco ejercicios a que se refiere el artículo 64 de la Ley, deberán solicitar autorización a más tardar al término de los seis primeros meses del ejercicio por el que se va a dejar de determinar el resultado fiscal consolidado. Después de este término y antes de concluir el ejercicio, solamente por causa justificada superveniente se podrá solicitar dicha autorización. Y en el art. 80 este mismo reglamento menciona que Para reconocer los efectos de la desincorporación de una sociedad conforme al segundo párrafo del artículo 71 de la Ley, en el supuesto de que la declaración correspondiente al ejercicio inmediato anterior no se haya presentado por encontrarse dentro del plazo establecido en la Ley citada, la sociedad controladora podrá presentar la declaración complementaria a que se refiere dicha disposición dentro del mes siguiente a la fecha en que se presente o debió presentarse la declaración del ejercicio, en cuyo caso el impuesto que corresponda a la desincorporación deberá enterarse actualizado en los términos del artículo 17-A del Código Fiscal de la Federación, por el periodo comprendido desde el mes en que debió pagarse el impuesto y hasta el mes en que se pague, así como con los recargos correspondientes al mismo periodo calculados en los términos del artículo 21 del citado Código. En cualquier caso los efectos de la desincorporación deberán reconocerse en declaración complementaria del ejercicio.

Código Fiscal de la Federación

En su artículo 28, esta ley señala:

- Llevarán los sistemas y registros contables que señale el reglamento de éste código, los que deberán reunir los requisitos que establezca dicho reglamento.
- Los asientos en la contabilidad serán analíticos y deberán efectuarse dentro de los dos meses siguientes a la fecha en que se realicen las actividades respectivas.
- Llevarán la contabilidad en su domicilio. Dicha contabilidad podrá llevarse en lugar distinto cuando se cumplan los requisitos que señale el reglamento de este Código.

“En los casos en que las demás disposiciones de este Código hagan referencia a la contabilidad, se entenderá que la misma se integra por los sistemas y registros contables a que se refiere la fracción I de este artículo, por los papeles de trabajo, registros sociales señalados en el párrafo precedente, por los equipos y sistemas



electrónicos se registro fiscal y sus registros, cuando se esté obligado a llevar dichas máquinas, así como la documentación comprobatoria de los asientos respectivos y los comprobantes de haber cumplido con las disposiciones fiscales.”

De lo anterior se infiere que para el CFF todo registro que lleve la empresa constituye parte de la contabilidad

La normatividad de esta ley que tiene relación con estados financieros consolidados o bien con sociedades controladoras y controladas se refiere a lo siguiente:

Obligación de dictaminar sus estados financieros:

Según el artículo 32-A, fracción I, inciso b, del mencionado código, están obligadas a dictaminar sus estados financieros por contador público autorizado, “las personas morales que en el ejercicio inmediato anterior hayan obtenido ingresos acumulables superiores a \$30,470,980.00, que el valor de su activo determinado en los términos de la Ley del Impuesto al Activo sea superior a \$60,941,970.00 o que por lo menos 300 de sus trabajadores les hayan prestado servicios en cada uno de los meses del ejercicio inmediato anterior. Para efectos de este artículo se considera persona moral al conjunto de empresas que tengan en común a una persona (física o moral) ejerciendo control efectivo sobre ellas, aun cuando no determinen resultado fiscal consolidado.”

(Art. 81) “Son infracciones relacionadas con la obligación de pago de las contribuciones, así como de presentación de declaraciones, solicitudes, avisos, informaciones o expedir constancias.”

(Frac. XI) “No incluir a todas las sociedades controladas en la solicitud de autorización para determinar el resultado fiscal consolidado que presente la sociedad controladora en términos del artículo 65, fracción I de la Ley del Impuesto sobre la Renta, o no incorporar a la consolidación fiscal a todas las sociedades controladas en los términos del párrafo cuarto del artículo 70 de dicha Ley, cuando los activos de las sociedades controladas no incluidas o no incorporadas, representen en el valor total de los activos del grupo que consolide por cientos inferiores a los que establecen los citados preceptos.”

(Frac. XII) “No presentar los avisos de incorporación o desincorporación al régimen de consolidación fiscal en términos de los artículos 70, último párrafo y 71, primer párrafo, de la Ley del Impuesto sobre la Renta o presentarlos en forma extemporánea.”

Reglamento del CFF

Según el artículo 50 de este reglamento, las sociedades controladoras que hubieren obtenido autorización para dictaminar su resultado fiscal consolidado deberán presentar (fracción h) informe y análisis de operaciones realizadas entre controladora y controladas y empresas relacionadas que no consoliden.



CAPÍTULO III. ESTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS

3.1 MARCO TEÓRICO

El objetivo de los estados financieros consolidados es presentar la situación financiera y los resultados de operación de diversas entidades legales, como si se tratara de una sola empresa. Dicho criterio se basa en el "Principio de la entidad".

La importancia de los estados financieros consolidados radica en la utilidad de la información que proporcionan a diversos sectores sociales interesados, entre los cuales mencionaremos a los siguientes:

- a) **Accionistas de la compañía controladora.** Les permite conocer la seguridad que posee su inversión, así como observar el rendimiento real de la misma.
- b) **Administración de la compañía controladora.** Le permite observar el grado de eficiencia con que ha sido dirigido el grupo de empresas, pudiendo de esta manera mejorar o corregir su actuación.
- c) **Posibles inversionistas.** Para decidir sobre la conveniencia de hacer una adecuada inversión en la compañía controladora.
- d) **Acreeedores a largo plazo de la compañía controladora** Para conocer el grado de seguridad en la recuperación de sus créditos, o sea la solidez financiera del grupo.
- e) **Acreeedores de las compañías subsidiarias.** Con objeto de conocer el algunos casos, el respaldo económico que pueda tener alguna o algunas de las subsidiarias del grupo.

TIPOS DE COMBINACIONES DE EMPRESAS

1. Punto de vista económico: Esta clasificación se basa en las diversas actividades que realizan las empresas miembros del grupo. Por tal motivo se tendrán combinaciones de empresas dedicadas a la industria automotriz, a la del papel, calzado, vestido, transporte, etcétera.

Por otra parte, cuando varias empresas se encuentran ligadas en etapas sucesivas de un proceso productivo, esta combinación se denomina de tipo **vertical**. Dentro de esta combinación puede darse el caso de una integración total, es decir, que intervenga desde la elaboración de la materia prima hasta la distribución en el mercado del artículo terminado, o bien de una integración parcial, si es que no cubren alguna de las etapas del ciclo económico. Ahora bien, cuando las empresas miembros del grupo desarrollan una misma actividad, entonces la combinación se denomina **horizontal**.

Existen también combinaciones de empresas que se forman en virtud de la semejanza de actividades que realizan y en estos casos reciben el nombre de combinaciones de empresas con funciones. Dentro de esta clasificación se tienen las siguientes variantes: **Convergentes**, cuando en la producción normal obtienen coproductos o subproductos, a los cuales se les dan procesos ulteriores. En el caso



de la elaboración de productos similares partiendo de una misma materia prima, nos encontramos con funciones **divergentes**. Son funciones *diferentes*, las de grupos de empresa que desarrollan actividades sin interrelación alguna.

2. Punto de vista legal. La Ley General de Sociedades Mercantiles reconoce a la fusión como única forma legal de combinación de empresas; hace referencia a dos tipos de fusiones que son:

a) **Fusión pura:** Existe cuando las empresas fusionadas desaparecen como entidades legales independientes y surge una nueva que adquiere los derechos y obligaciones de aquéllas.

6) **Incorporación:** Es la subsistencia de una de las empresas fusionadas, la cual adquiere los derechos y obligaciones de las que dejan de existir.

3. Punto de vista financiera. Una empresa puede adquirir participación en el capital social de otra u otras empresas, sin que éstas pierdan su carácter de entidades legales independientes.

Dicha participación puede obtenerse de las siguientes maneras:

1. **Por compra.** Cuando una empresa adquiere acciones de otra, a cambio de cierta cantidad de dinero.
2. **Por cambio de acciones.** Cuando una empresa entrega parte de sus acciones a otra, y ésta a su vez efectúa un aumento de su capital social entregando las nuevas acciones a los accionistas de la primera.
3. **Por división de una empresa.** Cuando una empresa es seccionada en varias.
4. **Por creación de nuevas empresas.** Cuando una empresa crea otras nuevas.

Ahora bien, si una empresa tiene participación en el capital social de otra sin que esto implique necesariamente la posesión de la mayoría de las acciones con derecho a voto, la primera recibe el nombre de **empresa tenedora**.

Por otra parte, cuando la tenencia de acciones sea de importancia tal que permita un control de la administración, entonces la empresa que tenga en su poder esas acciones, recibirá el nombre de **compañía controladora**, adjetivo derivado precisamente del control administrativo que se ejerza en la empresa de la que se posean acciones; esta circunstancia tiene relación directa con la participación mayoritaria en el capital social, ya que de esa manera (o sólo en casos especiales), se puede tener una intervención sustancial en la dirección de la subsidiaria. De lo anterior deducimos que si bien una parte del capital social de una empresa está en poder de otra con un porcentaje mayoritario, también existe otra parte complementaria de ese capital, a cuyos propietarios se les conoce como **interés minoritario**.

El control a que nos referimos anteriormente puede ser directo o indirecto. Es directo cuando una empresa posee la mayoría de las acciones de otra u otras empresas y es control indirecto cuando éste se obtiene a través de las subsidiarias, es decir, cuando dichas subsidiarias pueden adquirir la mayoría de las acciones emitidas por una tercera empresa, cuyo control será ejercido automáticamente por la primera, o sea la compañía controladora.



CUANDO DEBEN PREPARARSE ESTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS Y VALUARSE LA INVERSIÓN CON EL MÉTODO DE PARTICIPACIÓN

Los estados financieros consolidados son el resultado de agrupar en uno sólo varios estados financieros de diferentes empresas; ahora bien, existe la interrogante de ¿qué empresas deben incluirse en dichos estados financieros para formar una consolidación?

Por regla general se formulan estados financieros consolidados que incluyen empresas de las cuales se posee más del 50% de sus acciones ordinarias en circulación, o sea, aquéllas sobre las que se ejerce el control directo o indirecto, aunque debe tenerse en cuenta que existen excepciones a esta regla general que limitan la inclusión de empresas en la formulación de los estados financieros consolidados. Tales excepciones son las siguientes:

- a) Subsidiarias, en las que el control sólo sea temporal, debido a que su inclusión en la consolidación distorsionaría las cifras de un periodo a otro.
- b) Subsidiarias sobre las cuales no se tenga el control administrativo por encontrarse en quiebra o suspensión de pagos.
- c) Subsidiarias que se encuentren en alguna situación especial, como periodo de reorganización o inicio de operaciones
- d) Subsidiarias domiciliadas en el extranjero, en donde existan restricciones para la remisión de utilidades o inestabilidad monetaria o política.
- e) Cuando la actividad de la subsidiaria sea tan diferente de la controladora, que no permita una interpretación correcta de los estados financieros consolidados; en cuyo caso es conveniente excluirla de la consolidación como ejemplos tenemos las instituciones de crédito, seguros y fianzas.
- f) Cuando en comparación con el activo de la compañía controladora el interés minoritario de la subsidiaria sea sustancial, también es conveniente excluirla de la consolidación.

En los casos señalados en los incisos *a*, *b*, *c*, *e* y *f*, así como cuando no se posea el control de la empresa a través de un parte mayoritaria del capital social, siempre y cuando dicha empresa sea asociada, la inversión deberá ser valuada mediante el método de participación. Por lo que respecta al caso mencionado en el punto *d*, la inversión deberá ser valuada al costo o a través del método de participación, el menor.

PERIODO DE CONSOLIDACIÓN

Un aspecto importante es el referente a los periodos de cierre de las empresas a consolidar. Al respecto diremos que una diferencia en los ejercicios de alguna subsidiaria en relación con la controladora o con otras subsidiarias, no es causa de exclusión en los estados financieros consolidados, ya que generalmente la subsidiaria prepara estados financieros para efectos de consolidación, por el periodo que comprende el ejercicio social de la controladora, o bien, una fecha de cierre común a las demás empresas a consolidar.



Sin embargo es práctica general que, con una diferencia de tres meses entre los ejercicios sociales, se utilicen los estados financieros de la subsidiaria con propósitos de consolidación, debiéndose en tal caso informar por medio de notas, el efecto que hubieren producido los sucesos presentados entre las diferentes fechas y que afecten la situación financiera o los resultados de operación.

Es requisito indispensable que los estados financieros consolidados vayan acompañados de una o varias notas que indiquen ampliamente los puntos más importantes respecto de la política de consolidación que se hubiere seguido, resaltando naturalmente las razones u objeciones que determinaron la inclusión o exclusión de una empresa, con el objeto de mostrar una información más completa a los interesados en los estados financieros consolidados.

CONCEPTO

Los estados financieros consolidados son documentos que muestran la situación financiera y los resultados de operación de un grupo de empresas interrelacionadas por la propiedad de sus acciones, y que consideradas desde un punto de vista económico forman todas una sola organización que opera bajo un control común; por tanto, este tipo de estados no muestra la posición financiera ni los resultados de operación de una empresa en particular, ni tampoco los de una entidad legal concreta, sino los de un grupo de empresas que integran una unidad económica.

De lo anterior se deduce que este tipo de estados tiene con objetivo la presentación de información relativa a una entidad económica y, por tanto, desde este punto de vista el aspecto jurídico ocupa un lugar secundario; sin embargo, el empleo de los estados financieros consolidados no significa que éstos sustituyan a los estados financieros de cada entidad legal, ya que éstos tienen fines informativos propios de esas empresas individuales; es por eso que tanto los estados financieros consolidados como los individuales de cada empresa del grupo, deben ser estudiados des puntos de vista diferentes, puesto que cada uno sirve a diversos fines y proporciona informaciones distintas.

JUSTIFICACIÓN

La preparación de estados financieros consolidados cobra actualmente en nuestro medio gran importancia, ya que estos documentos representan un avance en materia de información contable, al lograrse con ellos un amplio concepto de la situación financiera que guarda el grupo de empresas consideradas como una sola, objetivo que no es posible lograr, al menos no con esa amplitud, de otra manera que no sea a través de la observancia de estados financieros consolidados.

La preparación de los estados financieros consolidados cumple con las normas de información financiera.

Existen otras razones que justifican la preparación de estos estados financieros; por ello creemos conveniente señalar a continuación las más importantes:

Tener una visión de conjunto de la situación financiera y los resultados de operación del grupo de empresas, considerado como una sola entidad económica, resulta necesario tanto para los accionistas, administradores y acreedores, como para los posibles inversionistas, entre otros interesados.



Es importante señalar las limitaciones de los estados financieros consolidados, aunque la existencia de ellas no significa que deba omitirse su preparación cuando sea necesario.

Los estados financieros consolidados proporcionan información que puede ser de menor importancia para los accionistas minoritarios y los acreedores de las subsidiarias, debido a que no detallan los activos, pasivos, ingresos y egresos, etcétera, de dichas subsidiarias en particular.

Los estados financieros consolidados son estados compuestos y por consiguiente puede haber compensaciones entre la situación de las diferentes empresas integrantes del grupo, como por ejemplo, podría suceder que una empresa tuviera una débil posición financiera y que al consolidarse quedara compensada con la fuerte posición de otra.

INTERÉS MINORITARIO

El paso siguiente a la influencia significativa en la administración de una entidad se da cuando la empresa inversionista adquiere un porcentaje de tal magnitud de las acciones de la emisora, que de hecho obtiene el poder de controlar las decisiones financieras y de operación de ésta.

Esta capacidad de controlar las operaciones de otra entidad, plantea una nueva situación en lo referente a la contabilización de las inversiones en acciones. El objetivo de este capítulo es analizar el método adecuado para la valuación y el registro contable de este tipo de inversiones.

Control es el poder de gobernar las políticas de operación y financieras de una empresa, así como obtener beneficio de sus actividades.

Se considera que se tiene el control de otra empresa cuando se posee directa o indirectamente, a través de subsidiarias, más del 50% de las acciones en circulación con derecho a voto de la compañía emisora, a menos que se demuestre, por alguna de las formas que se mencionan a continuación, que se ha cedido el poder para gobernar la empresa

Una participación accionaria del 50% o menos puede representar control, si se tiene el poder en cualquiera de las siguientes formas:

- Poder sobre más del 50% de los derechos de voto en virtud de un acuerdo formal con otros accionistas.
- Poder derivado de estatutos o acuerdo formal de accionistas para gobernar las políticas de operación y financieras de la empresa.
- Poder para nombrar o remover la mayoría de los miembros del Consejo de Administración o del órgano que efectivamente gobierne las políticas de operación y financieras de la empresa.
- Poder formal para decidir la mayoría de los votos del Consejo de Administración u órgano de gobierno actuante.

Las consideraciones anteriores, mediante las cuales alguna empresa puede llegar a tener control sobre otra sin llegar a tener una participación accionaria superior al 50%, son especialmente importantes para las empresas de gran tamaño, las cuales cuentan con cuerpos de asesores legales. Sistemáticamente, estas empresas utilizan



la planeación legal y fiscal y es muy probable que, a partir de esta situación, en alguna de ellas se dé la circunstancia anteriormente mencionada.

De cualquier manera no debe perderse de vista que, independientemente de las formalidades que se le den, el criterio a seguir debe estar enfocado a si las empresas de hecho forman una tercera entidad considerando el grado de control existente ya sea a través de la asamblea de accionistas o del consejo de administración de la empresa de la cual se adquieren acciones, sin importar si de derecho existe esta situación.

La legislación mexicana en materia mercantil, no permite que una persona física o moral posea la totalidad de las acciones emitidas por una empresa, por lo que únicamente se puede dar el caso de que una subsidiaria sea poseída por un interés mayoritario y por otro minoritario.

El interés minoritario es la parte del capital de la subsidiaria que está en poder de accionistas ajenos a la compañía controladora y se determina de la siguiente manera:

$$\text{Interés minoritario} = \frac{\text{Acciones de la subsidiaria en Poder de terceras personas}}{\text{Acciones de la subsidiaria en circulación}} \times \text{Capital contable de la subsidiaria}$$

El ejemplo presentado a continuación puede dar una idea gráfica de la determinación del interés minoritario.

La Compañía Subsidiaria B tiene 1 000 acciones en circulación con un valor de \$100.00 cada una, por lo que su capital contable asciende a \$100000.00. La Compañía Controladora A, que representa el interés mayoritario, tiene en su poder 920 acciones de la Subsidiaria B, y en poder de terceras personas, que representan el interés minoritario, está la diferencia, o sea 80 acciones.

Determinación del interés minoritario:

$$\text{Interés minoritario} = 80/1000 \times 100\,000.00 = \$ 8\,000.00$$

3.2 PROCESO CONTABLE

Como ya se ha explicado, derivada de la adquisición de acciones de otra empresa y del poder de controlarla como un centro de toma de decisiones, surge una nueva entidad económica constituida con los recursos humanos, naturales y capital de todas las sociedades que forman el grupo. Por lo tanto, deberá presentarse información financiera de esta entidad independientemente de que la entidad consolidada para efectos legales no posea personalidad jurídica.

La consolidación de estados financieros constituye en esencia la suma de los activos, pasivos, ingresos, costos y gastos de las entidades que conforman el grupo



empresarial. Sin embargo, previamente a la consolidación, será necesario efectuar ciertos ajustes conocidos como eliminaciones o asientos de consolidación, los cuales serán tratados con posterioridad.

De acuerdo con un orden lógico, el proceso que se seguirá para efectuar una consolidación, es el siguiente:

1. Obtención de los estados financieros individuales de las compañías que serán consolidadas.
2. Análisis de los estados financieros individuales y elaboración de ajustes por conciliación de saldos recíprocos.
3. Valuación por el método de participación las acciones de las empresas del grupo que no se consoliden.
4. Elaboración de la hoja de distribución en los casos en los que los catálogos de cuentas de las empresas por consolidar no sean totalmente uniformes.
5. Mediante la hoja de consolidación sumar los saldos de las balanzas individuales.
6. Saldos de las empresas a consolidar.
7. Efectuar los ajustes, eliminaciones o asientos de consolidación que sean
8. necesarios.
9. Elaborar estados financieros consolidados.

El proceso de la consolidación deberá ser efectuado cada vez que se necesite información financiera para fines externos. Cada entidad mantendrá su propia estructura contable, por lo que la consolidación no afectará los registros contables de ninguna de ellas.

A continuación se analizan cada uno de los pasos que se han mencionado

OBTENCIÓN DE ESTADOS FINANCIEROS INDIVIDUALES

El requisito previo indispensable para efectuar una consolidación es el hecho de que la controladora obtenga de cada una de las compañías (asociadas y subsidiarias), que constituyen el grupo, los estados financieros o las balanzas de comprobación, o en el caso de utilizar algún programa de cómputo, la información grabada por medios magnéticos.

Anteriormente se explicó que debe procurarse hasta donde sea posible que las fechas de cierre de las compañías en proceso de consolidación sean coincidentes. Esto es de particular importancia cuando se consolidan subsidiarias situadas en el extranjero, ya que en nuestro país, por disposiciones fiscales, las fechas de cierre de las empresas deben coincidir con el año de calendario.

Con la finalidad de ser consistentes en la preparación de la información, en caso de consolidarse empresas en las que no coincida la fecha de cierre, deberá procurarse que estas fechas de cierre sean las mismas durante los periodos posteriores en los cuales se vaya a efectuar consolidación, a menos que alguna circunstancia lo impida. En este



caso deberá informarse de esta situación mediante notas a los estados financieros, indicando su efecto sobre la información resultante.

Cuando la adquisición de la participación accionaría se efectúe después del inicio del ejercicio, sólo deberán incluirse los movimientos de las cuentas de resultados generados después de la fecha de la compra. De igual manera, cuando la tenedora venda las acciones de la subsidiaria durante el ejercicio sólo se incluirán en los estados financieros consolidados los movimientos de las cuentas de resultados generados con anterioridad a la fecha de la enajenación.

Se ha discutido si los estados financieros por consolidar deben ser los reexpresados o si deben reexpresarse los estados financieros consolidados. La práctica original se enfocaba a reexpresar estados financieros consolidados, puesto que se pretendía determinar de manera global el efecto monetario del para posteriormente determinar cuánto de este efecto debería ser asignado a los resultados (efecto monetario operacional), y cuánto debería ser asignado al capital contable (efecto monetario patrimonial). Esto implicaba que normalmente el efecto monetario que se aplicaba a los resultados del ejercicio no coincidía si se sumaban los efectos monetarios individuales con el resultado que se obtenía de determinar este efecto de manera global. Sin embargo, a raíz de la promulgación de las adecuaciones a la NIF B-10, todo el efecto monetario se considera operacional, por lo que la cuestión anterior carece de importancia, ya que da lo mismo utilizar cualesquiera de los dos métodos.

ANALISIS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS INDIVIDUALES

Este análisis es un paso indispensable para obtener estados financieros consolidados confiables.

Durante esta etapa, la controladora analizará si, por alguna razón en particular, alguna de las empresas del grupo debe ser excluida de la consolidación. También deberá efectuar una conciliación de los movimientos recíprocos que afecten tanto a su contabilidad como a la de las demás empresas del grupo. En teoría, todas las operaciones entre compañías, debido a sus características propias, deben ser registradas y controladas de una manera especial en las empresas involucradas. Sin embargo, es posible que por algún error contable o por algún desfase entre la época de registro de las operaciones en las empresas, alguna transacción se encuentre registrada en la contabilidad de una de las empresas, y en otra no.

Esto ocasiona que los saldos de las cuentas recíprocas que, como ya se vio, deben ser del mismo saldo pero de diferente signo en cada empresa, no coincidan. Como ejemplo tenemos las ventas a crédito de mercancías, intereses cobrados entre empresas, servicios prestados, etcétera.

Antes de continuar con el proceso de la consolidación, será necesario efectuar los ajustes correspondientes con el fin de lograr esta igualdad de saldos.



Otro factor que se debe analizar es la adecuada aplicación de los principios de contabilidad y las reglas particulares de valuación y presentación. Recuérdese que deberán coincidir en las diferentes empresas por consolidar. En caso de no darse esta uniformidad en la aplicación de la normatividad contable en las empresas, será conveniente si su importancia lo amerita, efectuar los ajustes y reclasificaciones correspondientes en los estados financieros de las empresas que se encuentren en estas circunstancias. Si no fueran posibles los ajustes, deberá informarse de esta situación, mediante notas a los estados financieros consolidados así como de las partidas afectadas y el importe que representan en los estados financieros consolidados.

VALUACIÓN DE LAS ACCIONES DE LAS EMPRESAS NO CONSOLIDADAS

Una vez efectuados los ajustes mencionados en el inciso anterior, deberá procederse a valorar por el método de participación las acciones de empresas que por alguna circunstancia no deban consolidarse

Exclusión de subsidiarias.

La regla general es que los estados financieros consolidados incluyan a todas las subsidiarias que forman la entidad.

Cuando existan circunstancias sólidas y concluyentes en las que, por razones de falta de control diferentes a las citadas anteriormente, no se justifique la inclusión de una o varias compañías subsidiarias en la entidad consolidada, éstas deberán excluirse.

Los casos que deberán ser analizados para determinar las circunstancias existentes, son los siguientes:

- a) Subsidiarias en países extranjeros en los que existan controles de cambios, restricciones en la remisión de utilidades o incertidumbre sobre la estabilidad monetaria.
- b) Subsidiarias en las que se haya perdido el control, por encontrarse éstas en situaciones de suspensión de pagos, disolución o quiebra.

Las inversiones en subsidiarias no consolidadas por las situaciones descritas en el párrafo anterior, deben valuarse a través del método de participación o su valor neto de realización, el que sea menor. Con base al criterio prudencial, la comparación de estos valores deberá hacerse por cada una de las subsidiarias.

De cualquier manera, todas las inversiones en acciones de empresas en las que se tenga influencia significativa (asociadas), o control (subsidiarias), deberán ser valuadas por el método de participación en los estados financieros individuales de la tenedora. Sin embargo, para efectos de la consolidación, todos los asientos por el reconocimiento de la participación en los resultados de las subsidiarias que se consolidan deberán ser eliminados, para evitar la duplicidad en el reconocimiento de dichas utilidades.



HOJA DE DISTRIBUCIÓN

Debido a la diversidad de giros entre las empresas del grupo no siempre es posible, a pesar de los esfuerzos, que manejen un mismo catálogo de cuentas. Por ejemplo, el catálogo de cuentas de una empresa de servicios financieros, no podrá coincidir con el de un supermercado.

Cuando se presenta esta situación es conveniente elaborar una cédula auxiliar con el fin de unificar los nombres de las cuentas que integrarán los estados financieros consolidados. Este documento, conocido como Hoja de Distribución, consta de una serie de filas y columnas en las que se ponen de manera horizontal los nombres de las cuentas de la empresa que se desea convertir, y de manera vertical, los nombres de las cuentas que integrarán los estados financieros consolidados. Así, los saldos horizontales son distribuidos o asignados a las cuentas verticales. Al final deberán coincidir las sumas de las filas y las columnas.

Será necesario elaborar una hoja de distribución por cada empresa por consolidar, de la cual se tomarán los saldos que serán vertidos a la hoja de trabajo de consolidación.

HOJA DE TRABAJO DE CONSOLIDACIÓN

Al terminar los ajustes previos y la hoja de distribución, se estará en condiciones de elaborar la hoja de trabajo de consolidación. En este papel de trabajo se suman los saldos de la contabilidad de la controladora y de cada una de las compañías que integrarán los estados financieros consolidados. Para obtener una suma de activos, pasivos, capital y cuentas de resultados de las empresas que constituyen el grupo, los saldos se suman línea por línea.

Según la complejidad de la consolidación por realizar, del número de cuentas de los estados financieros y de las características de las empresas, se utilizan los siguientes tipos de hojas de consolidación:

¿QUÉ ES UN HOJA DE TRABAJO DE CONSOLIDACIÓN?

En la práctica se utilizan varios modelos de hojas de trabajo de consolidación y para cada caso en particular, se deberá estudiar el modelo que mejor se adapte al control de los datos agrupados, además de que debe estarse plenamente familiarizado con cada uno de los modelos existentes a fin de elegir el más adecuado.

Entre los modelos más comunes tenemos los siguientes:

Hoja de trabajo de consolidación horizontal: bien puede ser unitaria o múltiple, y **Hoja de trabajo de consolidación vertical**, que también puede ser unitaria o múltiple.

Se dice que es hoja de trabajo de consolidación horizontal unitaria porque se utiliza una sola para agrupar tanto los conceptos de balance como los de resultados y superávit, designando dos columnas para cada una de las empresas a consolidar; por



consecuencia, será hoja de trabajo de consolidación horizontal múltiple aquella en que para cada grupo de cuentas exista una hoja de trabajo de consolidación independiente, esto es, que haya una hoja para conceptos de balance, otra para conceptos de resultados y otra para superávit.

En cuanto a la hoja de trabajo de consolidación vertical, se diferencia de las anteriores en que en lugar de agrupar a cada una de las empresas en forma horizontal, éstas se listarán verticalmente. Su empleo es recomendable cuando en la consolidación interviene un gran número de empresas; dentro de este grupo también encontramos unitarios y múltiples, esto es, grupos de cuentas de balance, resultados, superávit, en una sola, o bien, para cada grupo de cuentas se designa una hoja de trabajo de consolidación.

a) Múltiple. Se utiliza una hoja diferente para cada uno de los rubros de activo, pasivo, capital y resultados. El empleo de esta hoja es muy sencillo, con la ventaja adicional de que al terminar de elaborarla ya se cuenta con los estados financieros prácticamente listos para ser presentados.

b) Unitaria. Esta forma de trabajar es menos usual. Se utiliza sólo una sola hoja para todas las cuentas con las que se trabajará.

La hoja de trabajo de consolidación está formada por columnas para los saldos de cada una de las entidades que intervienen en la consolidación: una para la suma de estos saldos, otra para los asientos de eliminación y otra para los saldos consolidados. Además, las correspondientes al estado de resultados y al balance general. En caso de utilizar saldos históricos, podrá intercalarse en esta misma hoja una columna para los asientos por la reexpresión de las cifras.

La hoja de consolidación no forma parte de la contabilidad de la controladora. Constituye un papel de trabajo que, además de ser útil en la elaboración de la información financiera consolidada del ejercicio, se emplea como un medio de referencia, junto con los demás papeles de trabajo, en la elaboración de los estados financieros consolidados de periodos subsecuentes.

Empleo de equipos de cómputo. Hay en el mercado una gran cantidad de programas de cómputo de los denominados paquetes, destinados a facilitar el trabajo de la persona encargada de efectuar la consolidación. En las empresas en las que la contabilidad general se maneja por computadoras, muchas veces el mismo programa elabora la consolidación, sólo con proporcionarle los asientos de eliminación. En otras ocasiones, el programa emite sólo los estados financieros, pero no efectúa la consolidación. En estos casos el uso de una hoja electrónica de cálculo constituye una herramienta muy importante para facilitar y agilizar el trabajo necesario.

En los casos de grupos de empresas de mayor tamaño y poder financiero los programas de contabilidad son diseñados especialmente para las empresas del grupo,



por lo que es común que se incluya la consolidación de los estados financieros como parte integrante del programa de la controladora.

De esta manera, al finalizar cada periodo, cada empresa de las que serán consolidadas envía a la controladora su información contable grabada en discos flexibles e incluso, directamente vía módem. Ésta se encarga de cargarla en su equipo, precediéndose a la consolidación de la Información.

De cualquier manera, el contador, el director de finanzas o la persona responsable, deberán intervenir junto con el programador en el diseño, prueba e implantación del programa de contabilidad, con el fin de que funcione de manera óptima.

ASIENTOS DE CONSOLIDACIÓN

Al llegar a esta parte del proceso de la consolidación surge la necesidad de efectuar una serie de ajustes, asientos de consolidación o eliminaciones, surgidos de las operaciones o transacciones realizadas durante el ejercicio entre las compañías que integran el grupo. Como se trató en el capítulo sobre el método de participación, estas eliminaciones, como serán llamadas en este texto, obedecen principalmente a la aplicación de los principios de entidad, realización y periodo contable.

A diferencia de las eliminaciones de las utilidades o pérdidas no realizadas entre las empresas del grupo, al efectuar una consolidación deberán eliminarse las operaciones completas efectuadas entre las empresas.

Estos asientos de eliminación deberán ser corridos sólo en papeles de trabajo al hacer la consolidación, ya que la entidad consolidada no posee personalidad jurídica propia. A diferencia de los asientos por el método de participación que sí deberán ser registrados en los libros de la tenedora.

Hay tres tipos de asientos de eliminación:

- a) Inversión en acciones de subsidiarias (en la contabilidad de la controladora), contra el capital contable de la subsidiaria.
- b) Transacciones entre las compañías del grupo. Por ejemplo, ventas de mercancías, de activos, dividendos, etcétera.
- c) Cuentas corrientes. Saldos recíprocos entre compañías originados por venta crédito, préstamos, etcétera.

Deberá tenerse especial cuidado en la coincidencia de estos saldos en las contabilidades de las empresas del grupo, debido a que, de haber partidas cu tránsito, se verían afectados estos asientos de eliminación, como se comentó en el punto 2 al analizar los estados financieros individuales.



Por las características especiales de las eliminaciones, y por ser la par» que plantea más dificultad al momento de elaborar una consolidación, unta adelante se les dedica un capítulo completo.

ESTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS

Una vez terminados los asientos de eliminación, podrán elaborarse los financieros consolidados.

Se ha discutido la validez de los estados financieros individuales de la tenedora sin la Información que proporcionan los estados consolidados. Esta discusión se debe a que legalmente sólo existe la entidad individual, mientras que contablemente existe además la entidad consolidada.

A partir de que la contabilidad financiera produce información principalmente para usuarios externos, entre quienes están los accionistas, se entiende que la información financiera individual por sí misma no cumple los requisitos de contenido informativo que demandan los usuarios. Por otra parte, cuando la información se requiere para fines legales, podrán presentarse sólo los estados financieros individuales.

Los estados financieros que deberán elaborarse, son los básicos para toda entidad económica:

1. Estado de situación financiera.
2. Estado de resultados.
3. Estado de cambios en la situación financiera.
4. Estado de cambios en la inversión de los accionistas o de cambios en el capital contable.
5. Notas a los estados financieros.

De acuerdo con la tercera adecuación al Boletín B-10, todos ellos deberán estar expresados en pesos de la fecha de cierre de los estados financieros, y deberán ser comparativos.

Lo anterior implica que para efectos de presentación, los estados financieros del año anterior deberán ser multiplicados por el factor de inflación del periodo, con el fin de que al estar a la misma fecha que los de este año, puedan ser útiles en la toma de decisiones.

REQUISITOS PREVIOS A LA CONSOLIDACIÓN

Como cuando se aplica el método de participación, hay una serie de requisitos previos a la consolidación.

Para efectos de consolidación, la compañía, controladora y sus subsidiarias deben preparar estados financieros a una misma/echa y por el mismo periodo.



En casos excepcionales y por razones justificadas se podrán consolidar estados financieros preparados a fechas diferentes, si se cumple con los siguientes requisitos:

- a) Esta diferencia no podrá ser superior a tres meses y;
- b) La duración del periodo y las diferencias que existan en las fechas de los estados financieros deberán ser consistentes periodo a periodo.

Con base en las disposiciones del Boletín B-10 y sus adecuaciones, si se consolidan estados financieros con diferentes fechas, todos ellos deben expresarse a pesos de poder adquisitivo de la fecha de los estados financieros consolidados.

Las transacciones o eventos significativos que hayan ocurrido en el periodo no coincidente deberán ser reconocidos o revelados en los estados financieros, según la naturaleza de la operación, para reflejar de la mejor manera posible la situación financiera, los resultados de operación y los cambios en la situación financiera de la entidad consolidada.

Para que los estados financieros consolidados presenten la situación financiera y los resultados de operación como si la entidad fuera una sola compañía, la compañía controladora y sus subsidiarias deben aplicar uniformemente los principios de contabilidad cuando las circunstancias sean similares. Por ejemplo, todas las compañías que integran los estados financieros consolidados deben aplicar un solo concepto de costo para la valuación de sus inventarios y activos fijos, ya sea el costo histórico reexpresado o el costo de reposición.

En el caso de estados financieros que hayan sido preparados sobre bases diferentes a principios de contabilidad generalmente aceptados, deberán convertirse a éstos antes de su consolidación.

Los requisitos previos mencionados se encaminan a lograr la comparabilidad de las cifras, debido a que el usuario de los estados financieros necesita que la información pueda ser comparativa con la de los periodos anteriores, con el fin de efectuar los análisis correspondientes y tomar una decisión fundamentada sobre la empresa emisora. La administración de la entidad controladora es la responsable primaria del cumplimiento de estos requisitos puesto que, en gran parte, los estados financieros reflejan la labor desarrollada por ésta durante el ejercicio.

3.3 ELIMINACIONES

ELIMINACIÓN DE OPERACIONES ENTRE COMPAÑÍAS

Uno de los aspectos más importantes en la formulación de estados financieros consolidados es, indudablemente, la eliminación de las partidas recíprocas provenientes de operaciones realizadas entre compañías que forman el grupo acerca del cual habrán de prepararse los estados financieros consolidados y, puesto



que estos estados representan la situación financiera y los resultados de operación de un grupo de compañías considerado como una sola entidad, cualquier relación existente entre ellas será como una relación interdepartamental, por lo cual no sería razonable que aparecieran en los mismos los saldos recíprocos, sino únicamente aquellos derechos y obligaciones adquiridos por la entidad con personas físicas o morales ajenas a la misma.

Así tenemos que según sean las diferentes operaciones que efectúen entre sí esas empresas, así serán las diferentes eliminaciones que habrán de efectuarse al preparar los estados financieros consolidados, por lo cual resulta difícil enumerarlas en forma limitativa, ya que dependerán tanto del tipo de empresas, como de la cantidad de operaciones diferentes efectuadas dentro del grupo.

A continuación trataremos las eliminaciones más comunes e importantes que suelen presentarse en la consolidación de estados financieros y que se espera servirán de guía para una mejor comprensión del tema:

Cuenta de inversiones en subsidiarias y capital contable de las subsidiarias.

Cuentas por cobrar y por pagar.

Ventas de mercancías.

Ventas de activo fijo.

Operaciones originadas por intereses, ingresos por servicios prestados, rentas, etcétera.

Eliminaciones diversas.

CUENTA DE INVERSIONES EN SUBSIDIARIAS Y CAPITAL CONTABLE DE LAS SUBSIDIARIAS

Esta eliminación es básica en la consolidación, ya que de otra manera al agrupar cifras y conceptos, se estarían presentando cantidades erróneas, tanto en el activo como en el capital contable; esto es, las cifras del activo se desvirtuarían con la presentación de la cuenta de inversiones en subsidiarias, puesto que estas cantidades deben sustituirse por sus activos y pasivos; lo mismo sucede con la cuenta de capital contable. Este tipo de eliminación será tratado en dos fechas diferentes: en la de adquisición de las acciones y en fecha posterior a la de adquisición de las mismas.

ELIMINACIÓN DE INVERSIONES EN SUBSIDIARIAS EN LA FECHA DE ADQUISICIÓN DE LAS ACCIONES

Puede revestir tres modalidades:

1. Compra de acciones a un precio igual a su valor contable. Debemos señalar que se da el nombre de valor contable de una acción, al importe que resulta de dividir el total del capital



- contable, entre el número de acciones que constituyen el capital social de una empresa.
2. Compra de acciones a un precio superior al valor contable de esas acciones.
 3. Compra de acciones a un precio inferior al valor contable de las mismas.

En el primer caso, o sea cuando la compra de acciones se hace a un precio igual al valor contable de las mismas, la eliminación no representa ninguna dificultad, en virtud de que el capital contable de la subsidiaria es igual a la inversión de la compañía controladora, más el interés minoritario existente; por lo que el asiento de eliminación sería:

Capital social (subsidiaria)	\$
Superávit (subsidiaria)	
Inversiones en subsidiarias (controladora)	\$
Interés minoritario	

Eliminación de la inversión en acciones de la subsidiaria contra el capital contable de la misma.

En el segundo caso (compra de acciones a un precio superior a su valor contable) la cantidad pagada en exceso sobre el capital contable de la subsidiaria, puede ser tratada así:

Asignar dicho exceso a bienes específicos debido a que éstos se hayan valuado originalmente en forma incorrecta, ya sea que los activos estén subvaluados o los pasivos sobreestimados; reconocer el exceso como un activo intangible (crédito mercantil), sobre el cual se ha pagado un precio; cuando este pago en exceso sea originado por un error de compra debido a una apreciación mayor en el precio de las acciones y su valor correcto fuese menor, la diferencia deberá aplicarse a resultados; cuando no sea posible identificar con exactitud ese exceso y éste no se deba a un error de compra como el expuesto en el punto anterior, se tratará como un crédito mercantil. En el caso de considerarse como crédito mercantil, éste se amortizará con cargo a los resultados consolidados.

Debemos señalar que si por motivos de la consolidación es necesaria una reevaluación de los activos de la subsidiaria, tales reevaluaciones deberán hacerse en papeles de trabajo y no en los libros oficiales.

Si el exceso es considerado como un activo intangible (crédito mercantil), el asiento de eliminación será el siguiente:



Crédito mercantil	
Capital social (subsidiaria)	\$
Superávit (subsidiaria)	\$
Inversiones en subsidiarias	\$(controladora)
Interés minoritario	\$

Eliminación de la inversión en acciones de la subsidiaria contra el capital contable de la misma.

Por último, cuando la compra de acciones se haga a un precio inferior al valor contable de las mismas, el tratamiento puede ser el siguiente:

Asignar la diferencia a bienes específicos, como en el caso de que los bienes de la subsidiaria se encuentren sobrevaluados, haciendo necesario un ajuste en papeles de trabajo, de tal manera que se corrijan esas diferencias, o bien, asignar la diferencia a una cuenta de superávit por consolidación, en caso de que la controladora comprase acciones de la subsidiaria a un precio de oportunidad; en tal situación procedería el siguiente asiento de eliminación:

Capital social (subsidiaria)	\$
Superávit (subsidiaria)	\$
Inversiones en subsidiarias (controladora)	\$
Superávit por consolidación	\$
Interés minoritario	\$

Eliminación de la inversión en acciones de la subsidiaria contra el capital contable de la misma.

El superávit por consolidación del asiento anterior, no es repartible a través de dividendos, ya que no se ha ganado mediante operaciones realizadas en una entidad jurídica.

Eliminación de inversiones en subsidiarias, en fecha posterior a la de su adquisición

Considerando que las empresas subsidiarias obtienen utilidades o sufren pérdidas después de que sus acciones han sido adquiridas por una compañía denominada controladora, pueden presentarse dos situaciones al momento de preparar los estados financieros consolidados: que esa compañía controladora maneje la inversión a *precio de costo* o *mercado*, el más bajo, o bien, a través del *método de participación*.

Inversión manejada al costo. En primer lugar, supongamos que la empresa Controladora A adquiere el 100% de las acciones emitidas por la Subsidiaria B, al valor que en esa fecha tenían en libros; transcurre un ejercicio y la subsidiaria obtiene una utilidad de \$10000.00, misma que se reflejará en un aumento de su activo circulante.



Con objeto de tener un punto de partida para éste y otros ejemplos, consideraremos los siguientes datos:

Compañía		Subsidiaria		B
Balance general al ____ de ____ de ____ (En la fecha de adquisición)				
Activo		Pasivo y capital		
Circulante \$ 90 000.00		Pasivo a corto plazo \$ 30 000.00		
		Capital Social	45000.00	
		Superávit	15000.00	
Total activo \$ 90 000.00		Total pasivo y capital	\$ 90 000.00	

A continuación se presenta en forma de diario, el asiento de eliminación que habrá de efectuarse:

Capital social (Subsidiaria B)	\$ 45 000.00
Superávit (Subsidiaria B)	\$ 15000.00
Inversiones en subsidiarias (controladora)	\$ 60 000.00

Eliminación de la inversión en acciones de la Compañía Subsidiaria B contra el capital contable de la misma.

Después de observar el asiento anterior de eliminación, podemos decir que cuando la inversión es manejada *al costo* por la empresa adquirente y se preparan estados financieros consolidados después de transcurrido cierto tiempo a partir de la fecha de compra de las acciones, la eliminación de los saldos recíprocos de la cuenta de *Inversiones en subsidiarias* en la compañía controladora y de *Capital contable* en la empresa subsidiaria, se efectuará tomando como base las cifras que mostraba esta última como valor en libros de sus acciones, en la fecha en que fueron adquiridas por la compañía controladora; por tanto, los resultados obtenidos por la subsidiaria después de la fecha de su adquisición, pasarán a formar parte del superávit o déficit consolidados.

Inversión manejada con él método de participación. A fin de apreciar más claramente la diferencia de la eliminación de la inversión en acciones, en caso de valorar esta última con el método de participación, seguiremos utilizando las mismas cifras de los ejemplos mostrados cuando la inversión se valuó al costo.

La empresa A adquirió el 100% del capital emitido por la Subsidiaria B, en la cantidad de \$60000.00, que equivale al capital contable de dicha subsidiaria; transcurre un ejercicio y ésta obtiene una utilidad de \$10000.00, por lo que A, la empresa controladora, procederá a reconocer en sus libros la participación que le corresponde en esas utilidades con el siguiente asiento:



Inversiones en subsidiarias
 {Subsidiaria B} \$10000.00
 Utilidades no distribuidas de subsidiarias (Subsidiaria B) \$10000.00

Para registrar la participación en los resultados de la Subsidiaria B, obtenidos en el ejercicio terminado el....

El asiento de eliminación de la inversión será el siguiente:

Capital social (Subsidiaria B) \$45000.00
 Superávit (Subsidiaria B) \$25000.00
 En la fecha de compra
 de las acciones \$15000.00
 Posterior a la fecha de
 compra de las acciones \$10000.00

Inversiones en subsidiarias
 (Subsidiaria B) \$70000.00
 Eliminación de la inversión en acciones de la Subsidiaria B,
 así como el superávit que existía en la fecha de adquisición
 de las acciones y las utilidades obtenidas con
 posterioridad, mismas que fueron reconocidas en los
 libros de la Compañía A, Controladora.

ELIMINACIÓN DE CUENTAS POR COBRAR Y POR PAGAR

Las cuentas por cobrar y pagar entre compañías deberán ser eliminadas antes de preparar el balance consolidado; es necesario que dichas cuentas estén debidamente conciliadas, con objeto de facilitar dicha eliminación. Entre los conceptos más comunes que pueden originar cuentas por cobrar y pagar pueden citarse: a) cuentas corrientes, b) documentos y c) intereses.

Cuentas corrientes

Es muy frecuente la realización de operaciones entre las diversas empresas integrantes del grupo, la cual origina derechos para una y obligaciones para otra; en este tipo de operaciones se encuentran: compraventa de mercancías, préstamos no documentados, etcétera. Cuando los saldos de las cuentas corrientes entre compañías coincidan, el asiento de eliminación será:

Cuentas por pagar (Cía. A) \$
 Proveedores
 Acreedores
 Cuentas por cobrar (Cía. B) \$
 Clientes
 Deudores

Para eliminar el saldo de la cuenta corriente de la Compañía A al 31 de diciembre de....



Documentos

Esta cuenta es originada generalmente por préstamos entre compañías, los cuales son garantizados con documentos; en tal caso el asiento de eliminación a efectuar es similar al referido anteriormente, y sería:

Documentos por pagar (Cía. A)	\$
Documentos por cobrar (Cía. B)	\$

Para eliminar los documentos pendientes entre compañías, al 31 de diciembre de....

Intereses

Estos saldos representan simplemente cuentas por cobrar y pagar entre compañías y pueden ser consecuencia de las operaciones mencionadas en los puntos anteriores; el asiento de eliminación sería:

Intereses por pagar (Cía. A)	\$
Intereses para cobrar (Cía. B)	\$

Para eliminar los saldos por concepto de intereses entre compañías, al 31 de diciembre de....

Debemos señalar que al hacer esta eliminación se tuvo en consideración que se trata de cuentas corrientes.

ELIMINACIÓN DE VENTAS DE MERCANCÍAS

Una de las operaciones más frecuentes que se realizan entre las empresas de un grupo es la compraventa de mercancías. Este tipo de operaciones debe eliminarse antes de formular los estados financieros consolidados, ya que fueron celebradas dentro del grupo. La eliminación de este tipo de operaciones presenta diferentes aspectos, dependiendo de las condiciones en que se hayan realizado, es decir:

- Ventas realizadas al costo.
- Ventas que lleven implícita una utilidad.
- Ventas realizadas a menos del costo.

Ventas realizadas al costo

Cuando las ventas entre compañías hayan sido efectuadas al costo, el asiento de eliminación será:

Ventas (Cía. A, vendedora)	\$
Costo de ventas (Cía. B, compradora)	\$

Eliminación de ventas celebradas a precio de costo durante el periodo de....



Ventas que lleven implícita una utilidad

En este caso se presentan tres situaciones:

- a) la mercancía ya ha sido vendida totalmente fuera del grupo;
- b) la mercancía aún se conserva íntegra en los inventarios de la empresa compradora y
- e) sólo una parte de la mercancía ha sido vendida fuera del grupo.

En el primer caso, cuando la mercancía ya ha sido vendida totalmente fuera del grupo, la única eliminación que deberá hacerse será la de ventas entre compañías, a fin de evitar que se inflen las cifras correspondientes a las ventas y al costo de ventas; por lo demás no se hará eliminación alguna, ya que las utilidades han sido efectivamente realizadas; ejemplo:

- La Compañía A, controladora, vende a la subsidiaria B, \$10 000.00 en mercancía, la cual tiene un costo para la primera de \$8 000.00.
- Posteriormente la Compañía B subsidiaria vende esta mercancía a la Compañía X (fuera del grupo) en \$11 000.00.

Los resultados individuales de las dos compañías del grupo, serían:

	Compañía A	Compañía B
Ventas	\$10 000.00	\$11 000.00
Costo de Ventas	\$ 8 000.00	\$10 000.00
Utilidad Bruta	\$2 000.00	\$1 000.00

La suma de las utilidades asciende a \$3 000.00, cifra que representa la utilidad real del grupo, ya que sería como si la Compañía A hubiese vendido directamente a la X, en cuyo caso el resultado sería:

Ventas	\$11 000.00
Costo de ventas	\$8 000.00
Utilidad bruta	\$3 000.00

Es importante hacer notar que de la utilidad obtenida por la subsidiaria, sólo una parte puede corresponder a la compañía controladora, en el caso de que exista un interés minoritario, ya que éste, por su participación en el capital social de la subsidiaria, también participa de las utilidades y pérdidas de la misma.

En el segundo caso, cuando la mercancía aún se conserva íntegra en los inventarios de la empresa compradora, la utilidad generada en la venta deberá eliminarse, ya que ésta no ha sido realizada porque no se ha obtenido fuera del grupo; sin embargo, se hace hincapié en que la utilidad correspondiente al interés minoritario debe ser respetada, es decir, no está sujeta a eliminación, ya que para dicho interés la utilidad sí se encuentra realizada.



Ventas realizadas a menos del costo

Al igual que cuando las ventas lleven implícita una utilidad, se presentan en este caso las mismas situaciones:

- Cuando la mercancía ya ha sido vendida totalmente fuera del grupo.
- Cuando la mercancía aún se conserva íntegra en los inventarios de la empresa compradora.
- Cuando sólo una parte de la mercancía ha sido vendida fuera del grupo.

En el primer caso, cuando la mercancía ha sido vendida totalmente, el único asiento que deberá formularse será el correspondiente a la venta entre compañías para evitar que se presenten cifras infladas tanto en el reglón de ventas, como en el de costo de ventas, ambas del estado de resultados consolidado; éste es el único asiento de eliminación, en virtud de que ya la mercancía se encuentra fuera del grupo, por lo que la pérdida se considera realizada.

La segunda situación se refiere al caso en que la mercancía se conserva íntegra en los inventarios de la compradora. En tal caso deberá eliminarse la pérdida de la subsidiaria, ya que no ha sido realmente obtenida, al no haberse conseguido mediante operaciones celebradas con empresas ajenas al grupo; sin embargo, sí debe reconocerse la parte proporcional de dicha pérdida que corresponda al interés minoritario, ya que éste sí la ha sufrido en realidad.

Por lo que toca al tercer caso de ventas realizadas a menos del costo, es decir, aquél en que sólo una parte de la mercancía ha sido vendida fuera del grupo, representa una combinación de los dos casos anteriores, por lo que las eliminaciones a efectuar serán iguales a las expuestas con anterioridad, a diferencia de que se aplicará la proporción correspondiente, según la parte de mercancía que se hubiese vendido fuera del grupo.

ELIMINACIÓN DE OPERACIONES POR VENTAS DE ACTIVO FIJO

Así como existen operaciones por ventas de mercancías entre compañías integrantes de una entidad económica, también es posible que realicen operaciones mutuas por ventas de activo fijo, por lo que, considerando que los estados financieros consolidados de esa entidad deben reflejar la situación financiera y resultados de operación originados por operaciones con personas ajenas a la misma, deberá efectuarse invariablemente la eliminación de aquellas operaciones por ventas de activo fijo, entre compañías cuyos estados financieros intervengan en la consolidación.

Este tipo de eliminaciones presenta aspectos semejantes a los mencionados en la eliminación de ventas de mercancías entre compañías, pero con las características particulares del caso, dependiendo de la forma en que se realizaron esas operaciones.



Dentro de este grupo de eliminaciones se tienen las siguientes variantes:

- Eliminaciones por ventas de activo fijo realizadas a precio de costo.
- Eliminaciones por ventas de activo fijo que lleven implícita una utilidad.
- Eliminaciones por ventas de activo fijo a un precio menor al de costo.

Eliminaciones por ventas de activo fijo realizadas a precio de costo

Si alguna de las empresas vende activos fijos a precio de costo a otra u otras que integren el grupo económico, dicha venta se considera como una transferencia interdepartamental de activo, por lo que no debe efectuarse asiento de eliminación alguno; por ejemplo, cuando la Compañía A compra a la B, activos fijos por \$10000.00, mismos que son vendidos a precio de costo.

En el momento de la consolidación, se considera a las dos empresas como una sola organización, y las cuentas consolidadas permanecen igual tanto antes como después de que se efectúe la venta entre esas compañías.

Eliminaciones por ventas de activo fijo que lleven implícita una utilidad

En este segundo caso se presenta una situación idéntica a la de ventas de mercancías, por lo que la utilidad agregada en la venta de activo fijo debe eliminarse por no haber sido realizada, puesto que no se ha obtenido fuera del grupo; por ejemplo:

La Compañía A compra a la B, activos fijos por \$30 000.00, los cuales tienen un valor neto para esta última de \$25 000.00 con lo cual obtiene una utilidad de \$5 000.00.

Los asientos para registrar esta operación serían,
En los libros de la Compañía B:

Bancos	\$ 30 000.00
Activo fijo	\$ 25 000.00
Utilidad en venta de activo fijo	\$ 5 000.00

Para registrar la venta de activo fijo a la Compañía A.

En los libros de la Compañía A:

Activo fijo	\$30 000.00
Bancos	\$30 000.00

Para registrar la compra de activo fijo de la Compañía B adquirido a precio de costo.

Costos o gastos de depreciación	\$ 3000.00
Depreciación acumulada	\$ 3 000.00



Para registrar la depreciación correspondiente a un año, del activo fijo-comprado a la Compañía B suponiendo que tiene una vida probable de diez años y ningún valor de desecho.

Eliminaciones por ventas de activo fijo a un precio menor al costo.

Al igual que las ventas de activo fijo que llevan implícita una utilidad, las ventas que se hacen con pérdida deben eliminarse, puesto que dicha pérdida no ha sido obtenida fuera del grupo. Tomando el ejemplo anterior, pero considerando que la venta se realiza a menos del costo, los datos serían los siguientes:

La Compañía A compra a la B, activos fijos por \$20 000.00, los cuales tienen un costo para esta última de \$25 000.00, con lo que esta empresa sufre una pérdida de \$5 000.00.

Los asientos de diario para registrar esta operación serían:
En los libros de la Compañía B:

Efectivo en caja y bancos	\$20000.00
Pérdida en venta de activo fijo	\$ 5 000.00
Activo fijo neto	\$25 000.00

Para registrar la venta de activo fijo a la Compañía A.

En los libros de la Compañía A:

Activo fijo	\$20 000.00
Efectivo en caja y bancos	\$20 000.00

Para registrar la compra de activo fijo hecha a la Compañía B.

2

Costos o gastos por depreciación	\$ 2 000.00
Depreciación acumulada	\$ 2 000.00

Para registrar la depreciación correspondiente a un año, del activo fijo comprado a la Compañía B, suponiendo que tiene una vida probable de 10 años y ningún valor de desecho.

Como ya se indicó, es necesario eliminar la pérdida en venta de activo fijo y corregir la depreciación cargada de menos a resultados. Los datos para efectuar la eliminación serán:

Compañía A:

Activo fijo	\$5 000.00
Depreciación no registrada en resultados	500.00

Compañía B:



Pérdida en venta de activo fijo \$5 000.00

En este caso, además de la eliminación debe hacerse el ajuste por la depreciación no calculada por la Compañía A y que la B hubiera registrado si el activo fijo se encontrara en su poder y, consecuentemente, en sus libros.

Asiento de eliminación:

Activo fijo (Compañía A)	\$5 000.00	
Costos y gastos (Compañía A)	\$ 500.00	
Pérdida en venta de activo fijo		\$5 000.00
(Compañía B)		
Depreciación acumulada		\$ 500.00
(Compañía A)		

Para eliminar la pérdida no obtenida entre compañías, originada por la venta de activo fijo de la Compañía B a la A y el ajuste de la depreciación correlativa a la pérdida.

Con el asiento anterior, el activo fijo registrado en la Compañía A por un valor de \$20 000.00 y una depreciación de \$2000.00, quedaría como sigue:

Activo fijo	\$25000.00
Depreciación acumulada	\$2 500.00

ELIMINACIÓN DE OPERACIONES ORIGINADAS POR INTERESES, INGRESOS POR SERVICIOS PRESTADOS, RENTAS, ETCÉTERA

Entre las operaciones efectuadas entre compañías integrantes de un grupo económico, es común encontrar aquéllas que se originan por intereses, ingresos por servicios prestados, rentas, etcétera, por lo que es necesario llevar a cabo la eliminación de las mismas debido a que no han sido realizadas con empresas ajenas a la entidad antes dicha.

Aunque el resultado final sería el mismo si no se efectuase la eliminación de tales operaciones, las cifras presentarían valores mayores que los reales (cifras infladas), lo que provocaría, en caso de análisis de estados financieros, una información errónea; además debe tomarse en cuenta que el estado de resultados consolidado deberá mostrar únicamente las cifras de operaciones realizadas con personas que se encuentren fuera del grupo de empresas que intervienen en la consolidación.



El asiento de eliminación sería el siguiente, según el caso:

Ingresos por intereses, servicios prestados, rentas, etcétera	\$
Gastos por intereses, servicios prestados, rentas, etcétera	\$

Asiento de eliminación de operaciones entre compañías por intereses, servicios prestados, rentas, etcétera.

ELIMINACIÓN DE OPERACIONES POR CONCEPTOS DIVERSOS

Existe cierto tipo de operaciones que surgen con alguna frecuencia entre empresas de un grupo económico y que en consecuencia dan lugar a otras eliminaciones, pero por su naturaleza y características un tanto especiales, las hemos denominado eliminaciones diversas, teniendo entre otras, las que a continuación se describen.

Descuento de documentos

Esta eliminación se presenta cuando en las compañías integrantes de un grupo existen documentos suscritos por una de ellas en favor de otra, la cual ha negociado dicho documento con terceros, ajenos a la entidad. A continuación se presenta un ejemplo, con el objeto de mostrar en forma más gráfica esta situación.

La Compañía A, controladora, suscribe un documento por \$10000.00 en favor de la Compañía B, subsidiaria, la que a su vez lo descuenta en la Compañía Z ajena al grupo.

Se muestran a continuación los asientos que originan estas operaciones.

En los libros de la Compañía A:

	1	
Efectivo en caja y bancos		\$1000.00
Documentos por pagar		\$10000.00
Documento suscrito en favor de la Compañía B con vencimiento al... de... de....		

En los libros de la Compañía B:

	1	
Documentos por cobrar		\$10000.00
Efectivo en caja y bancos		\$10000.00

Documento núm. ..., a cargo de la Compañía A, con vencimiento al...

	2	
Efectivo en caja y bancos		\$10 000.00
Documentos descontados		\$10 000.00



Descuento del documento en la Compañía Z, el cual había sido suscrito por la Compañía A.

La eliminación correspondiente deberá efectuarse compensando el activo de la Compañía B, subsidiaria, con el pasivo contingente de la Compañía A, controladora y para tal efecto, deberá formularse el siguiente asiento:

Documentos descontados	\$10 000.00
Documentos por cobrar	\$10 000.00

Para eliminar los documentos a cargo de la Compañía A descontados en la Compañía Z.

En ningún momento desaparece la obligación ya que al negociarse el documento en favor de terceras personas, existe un pasivo ordinario a cargo del grupo.

Inversiones recíprocas

Puede darse el caso de que en un grupo de empresas que integran la entidad exista una que posea parte o la totalidad de los bonos u obligaciones emitidos por otra. Este tipo de operaciones debe eliminarse ya que de otra manera se estarían presentando cifras erróneas en los estados financieros consolidados.

A continuación se muestra un ejemplo que ilustra este caso:

La Compañía A, controladora, efectúa una emisión de obligaciones por valor de \$5 000 000.00, de los cuales la Compañía B, subsidiaria, adquiere \$250 000.00. Los asientos necesarios serán los siguientes: En la Compañía emisora:

	1	
Obligaciones en tesorería		\$5 000 000.00
Emisión de obligaciones		\$5 000 000.00

Por la emisión de obligaciones de la Serie núm....

	2	
Efectivo en caja y bancos		\$2 500 000.00
Obligaciones en tesorería		\$2 500 000.00

Colocación de... obligaciones de la Serie núm. ..

En la Compañía B, subsidiaria:

Bonos y valores	\$2 500 000.00
Efectivo en caja y bancos	\$2500000.00



Inversión en obligaciones emitidas por la Compañía A.
 En virtud de que debe eliminarse la parte de la emisión que posee la Subsidiaria B, se formulará el siguiente asiento:

Obligaciones en tesorería	\$2 500 000.000
Bonos y valores	\$2 500000.00

Eliminación de la inversión en obligaciones emitidas por la Compañía A, controladora, en virtud de que forman parte del mismo grupo de empresas.

La diferencia entre las cuentas Emisión de obligaciones y Obligaciones en tesorería, representa un verdadero pasivo a cargo del grupo.

Pago de dividendos

En virtud de que las empresas que forman un grupo son entidades jurídicamente independientes, los dividendos que sean decretados por la asamblea de accionistas se determinarán con base en los resultados obtenidos por separado en cada empresa; es decir, el capital contable consolidado nunca servirá de guía para decidir la política sobre reparto de dividendos de cada una de las mismas. En consecuencia, siempre se dará el caso de que alguna empresa del grupo decreta dividendos en favor de otra u otras, situación que implica una eliminación, ya que se trata de una operación celebrada entre compañías.

En estas circunstancias, el estado de resultados de la empresa que percibe los dividendos presentará en el renglón de ingresos los dividendos recibidos, mientras la empresa que los paga, reflejará una disminución en sus utilidades acumuladas; por tal motivo y para efecto de una correcta preparación de los estados financieros consolidados, es necesario eliminar los ingresos percibidos por concepto de dividendos, contra las utilidades acumuladas de las empresas que hayan pagado esos dividendos.

El siguiente ejemplo muestra de una manera más objetiva, la situación planteada anteriormente.

La Compañía B, subsidiaria, decreta el pago de dividendos por \$50 000.00, de los cuales corresponden a la Compañía A, controladora, la cantidad de \$40 000.00.

Los asientos de esta operación serán los siguientes: En los libros de la Compañía B:

	1	
Utilidades por distribuir		\$50 000.00
Dividendos por pagar		\$50 000.00

Decreto de dividendos de acuerdo con el acta de
 asamblea núm... de fecha...



	2	
Dividendos por pagar		\$50 000.00
Efectivo en caja y bancos		\$50 000.00

Pago de dividendos decretados de acuerdo con el acta de
asamblea núm.... de fecha...

En los libros de la Compañía A:

	1	
Efectivo en caja y bancos		\$40 000.00
Ingresos por dividendos		\$40 000.00
Dividendos pagados por la Compañía B.		

En consecuencia, el asiento de eliminación será el siguiente:

	1	
Ingresos por dividendos (Cía. A)		\$40 000.00
Utilidades por distribuir (Cía B)		\$40 000.00

Eliminación de los ingresos por dividendos pagados entre
compañías del grupo.

En cuanto al pago de los dividendos a los accionistas minoritarios, no presenta problema alguno para la consolidación, ya que su reflejo contable será de disminución en la participación del capital contable que le corresponda a ese interés minoritario, por el importe de sus dividendos.

3.4 PRESENTACIÓN

La presentación de los estados financieros consolidados sigue los mismos lineamientos que la de los estados financieros individuales, teniendo en cuenta las situaciones particulares que surgen con motivo de la consolidación. El objetivo principal que se persigue con una correcta presentación, es revelar toda la información que se considere necesaria para la mejor comprensión de dichos estados financieros.

Uno de los principales aspectos es el referente al título que deberá dársele a este tipo de estados, ya que no se trata de una sola empresa sino de un grupo de ellas que han sido consideradas como una sola, por lo cual es conveniente hacer referencia a esas empresas en el encabezado; un ejemplo de esta forma de presentación podría ser el siguiente:

COMPAÑÍA A Y SUBSIDIARIAS B y C.

Estado de situación financiera, consolidado al...

Sin embargo, no siempre es posible llevar a cabo esta forma de presentación debido al gran número de empresas que pueden integrar el grupo; en tal situación



es recomendable agregar enseguida del nombre de la compañía controladora, las palabras y *subsidiarias*, como se muestra a continuación:

COMPAÑÍA A Y SUBSIDIARIAS CONSOLIDADAS.

Estado de situación financiera, consolidado al...

En cuanto a las cifras, consideramos adecuado presentarlas en dos columnas, una para las correspondientes a la compañía controladora y otra para las cifras consolidadas, lo cual puede representar un instrumento eficaz para la mejor interpretación de los estados financieros consolidados.

Por otra parte, para hacer una adecuada presentación de los nuevos conceptos que se originan con motivo de la consolidación, es necesario prestar atención a los siguientes aspectos:

Presentación de las inversiones en subsidiarias no consolidadas

Presentación del exceso neto del costo de las inversiones en subsidiarias, sobre el valor contable que tengan a la fecha de adquisición (crédito mercantil).

Presentación en el estado de resultados, de la amortización del crédito mercantil que surge al momento de la consolidación.

Presentación del interés minoritario.

Presentación de las inversiones en subsidiarias no consolidadas

El monto de las inversiones permanentes en subsidiarias no consolidadas, se presenta por lo común antes del activo fijo en un renglón que se denomina *inversiones en subsidiarias*, indicando en detalle, cuando sea posible, las empresas en cuyas acciones se tenga hecha alguna inversión; en caso contrario, se incluirá una nota que detalle la composición (ver capítulo de notas).

Presentación del exceso neto del costo de las inversiones en subsidiarias, sobre el valor contable que tengan a la fecha de adquisición (crédito mercantil)

Como ya se ha indicado, debe investigarse el motivo por el cual una empresa que adquiere acciones comunes emitidas por otra, paga un precio diferente del valor en libros que las mismas acciones tienen en el momento de celebrarse la operación. La diferencia puede ser en dos sentidos, ya sea que la adquirente haya pagado un precio superior, o bien, inferior al valor en libros de las acciones.

En el primer caso, cuando se haya pagado una cantidad superior al valor en libros, el exceso podrá deberse a una sub-valoración de los activos, una sobrevaloración de



los pasivos en los libros de la empresa emisora, un crédito mercantil o a un error de compra.

Por lo que respecta al segundo caso, es decir, cuando se haya pagado una cantidad inferior al valor en libros de las acciones, la diferencia podrá deberse a una sobrevaluación de los activos, o bien, a una sub-valoración de los pasivos en los libros de la empresa emisora de las acciones, o a la compra de oportunidad.

En cualquiera de los dos casos citados, la empresa emisora deberá efectuar una reevaluación de las cifras que muestren sus estados financieros, en virtud de que su incorrección es lo que origina la diferencia que resulta entre el precio de la compra y el valor contable de las acciones, al momento de eliminar la cuenta de inversión contra el capital contable respectivo.

Presentación en el estado de resultados, de la amortización del crédito mercantil que surge al momento de la consolidación

Después de cerciorarse de que los conceptos mostrados en el balance general de la empresa emisora estuvieron valuados en forma razonable, la diferencia que resulte se mostrará en los estados financieros consolidados, en la siguiente forma:

a) Si es un exceso sobre el valor en libros, representará un crédito mercantil, como ya se ha mencionado anteriormente, y se mostrará en el balance general consolidado, en un renglón especial al final del activo y sujeto a una amortización que se hará con cargo a los resultados consolidados. Dicha amortización se mostrará también en un renglón especial del estado de resultados consolidado, sin afectar la utilidad de operación, generalmente en el grupo de otras deducciones.

b) Si la diferencia resulta ser una cantidad menor al valor contable de las acciones, se mostrará en el balance general consolidado como un superávit por consolidación, el cual evidentemente no será repartible, puesto que *las* cifras consolidadas no representan valores de una entidad jurídica concreta.

En ambas situaciones, son de vital importancia las notas aclaratorias a los estados financieros consolidados, puesto que ayudan a hacer una correcta interpretación.

Presentación del interés minoritario

Existen tres criterios respecto de la presentación del interés minoritario en el balance general consolidado, a saber:

Dentro del capital contable.

En el pasivo.

Entre el pasivo y el capital contable.



Presentación dentro del capital contable. Consiste en considerar la participación de los accionistas minoritarios dentro de este grupo del balance, separando la parte correspondiente a los accionistas mayoritarios, de la porción correspondiente a los accionistas minoritarios.

Se estima que al presentar en forma consolidada las cuentas de la compañía o compañías subsidiarias, se parte del principio de que el grupo de empresas es una sola entidad; por tanto, el capital contable consolidado debe estar formado por todos los capitales contables de las subsidiarias que integran la entidad económica.

Sin embargo, si se considera que los estados financieros consolidados generalmente son preparados por la compañía controladora, es decir, por el interés mayoritario, con el fin de conocer los activos, pasivos y capital que le pertenecen, no es correcto presentar un capital ajeno a ese interés mayoritario; argumento que algunos autores esgrimen en cuanto a que el interés minoritario no debe presentarse dentro del grupo de capital contable.

Presentación dentro del pasivo. Hay quienes manifiestan que el interés minoritario debiera presentarse dentro del pasivo, aduciendo como dijimos anteriormente, que no forma parte del capital contable consolidado, por ser ajeno a la compañía controladora, y que por tanto es una aportación de terceros que debe estar separada de la parte del capital correspondiente a la compañía controladora; aunque al darle esta forma de presentación, surgen algunas preguntas como: ¿es el interés minoritario un pasivo? Creemos que no, ya que una de las características de los pasivos es su exigibilidad y, en cuanto a las acciones de capital, no se puede decir que su valor sea exigible como un pasivo.

Consideramos que de ser presentado en este grupo del balance, tal vez el lugar adecuado sería dentro del pasivo a largo plazo o como otro pasivo, en renglón aparte.

Presentación entre el pasivo y el capital contable. Esta postura media es la que cuenta con mayor número de adeptos, ya que como se vio anteriormente existen razones para no presentarlo ni dentro del capital contable, ni dentro del pasivo y en cambio, incluirlo entre estos dos conceptos, ayudaría a destacar su presencia e importancia.

Por lo que respecta al estado de resultados consolidados, la participación del interés minoritario en los resultados consolidados deberá presentarse en el renglón anterior, como deducción de la utilidad o pérdida neta.



3.5 MÉTODO DE PARTICIPACIÓN

CONCEPTO

EL MÉTODO de participación es un procedimiento que se emplea para valorar las acciones comunes emitidas por empresas subsidiarias o asociadas y que consiste en adicionar o deducir del valor contable de la inversión, el porcentaje que le corresponda a la compañía tenedora, de las utilidades o pérdidas de dichas subsidiarias o asociadas, obtenidas en fecha posterior a la de adquisición de las acciones.

JUSTIFICACIÓN

Cumplir con los normas de información financiera es justificación básica para la utilización de este método, además de que a través de él proporciona una información completa en los estados financieros de una compañía tenedora por medio del reconocimiento de los hechos realizados por sus empresas subsidiarias o asociadas y que repercuten en la situación financiera y resultados de aquélla.

El reconocimiento anticipado de utilidades en los libros de la compañía tenedora, mismas que pueden estar restringidas en cuanto a su distribución, representa de hecho la más importante limitación para la aplicación de este método.

REQUISITOS PARA SU APLICACIÓN

Al aplicar el método de participación debe tenerse en cuenta la naturaleza y características propias de las empresas de cuyo capital social se posee una parte a fin de determinar el tratamiento que se les dará a las inversiones en acciones de esas empresas; sin embargo, existen algunos requisitos que bien puede decirse son de aplicación general, a saber:

a) La compañía tenedora debe ejercer influencia significativa en la administración de las subsidiarias o asociadas, de tal manera que al intervenir en ellas pueda decidir en alguna forma la distribución periódica de utilidades.

Debemos señalar que desde el punto de vista legal mexicano, se tiene influencia en la administración de una empresa cuando se posee como mínimo el 25% de su capital social en acciones comunes, ya que la Ley General de Sociedades Mercantiles establece el derecho de nombrar un consejero (Artículo 144), cuando se tenga como mínimo ese porcentaje. Sin embargo, puede darse el caso de que aún teniendo una participación menor que el porcentaje señalado, se ejerza influencia administrativa en la empresa subsidiaria o asociada, como por ejemplo, cuando la empresa tenedora sea el proveedor principal de materia prima o cuando exista un contrato entre las empresas por el cual la compañía tenedora otorgue ciertas concesiones especiales a la empresa emisora de las acciones, o bien, cuando la empresa tenedora rente la maquinaria y equipo a la empresa subsidiaria o asociada, de tal manera



que sus operaciones dependan directamente de las decisiones que tome la empresa tenedora.

b) Las subsidiarias o asociadas no deben poner restricciones en cuanto a la distribución de dividendos a la compañía tenedora.

c) Las subsidiarias o asociadas no deben encontrarse en alguna situación especial que le impida a la tenedora ejercer plenamente sus derechos sobre ellas.

d) En el caso de subsidiarias o asociadas en el extranjero, en el país en donde se encuentren no debe existir inestabilidad política o económica que impida la libre remisión de utilidades por parte de dichas subsidiarias o asociadas.

PROCESO CONTABLE

La valuación de una inversión en acciones comunes, a través del método de participación, implica un proceso contable relativamente sencillo y que puede resumirse en los siguientes puntos:

a) Registrar la inversión a su costo de adquisición. Si el costo de la inversión difiere del valor contable que muestran las acciones en los libros de la compañía emisora en la fecha de compra, la diferencia se asignará a una cuenta cuyo concepto sea indicativo de la misma y que podrá denominarse *Ajuste de la inversión a su valor contable*,

b) Eliminar la parte proporcional de las utilidades o pérdidas originadas por la realización de operaciones entre las compañías que integren el grupo.

c) Aplicar a la cuenta de inversión la parte proporcional de los resultados obtenidos por las subsidiarias o asociadas en fecha posterior a la de la compra de las acciones, que afectan simultáneamente los resultados de la empresa tenedora.

CUANDO EL COSTO DE LA INVERSIÓN DEFIERE DEL VALOR CONTABLE DE LAS ACCIONES

En este caso, al igual que en la consolidación de estados financieros, deberá investigarse el origen de la diferencia existente, la cual se analizará a continuación desde dos puntos de vista diferentes.

a) Cuando el costo de la inversión es superior al valor contable de las acciones

Si después de investigar el exceso del costo, se determina que existe una subvaluación de los activos o sobrevaluación de los pasivos de la empresa emisora de las acciones, dicho exceso deberá asignarse a una cuenta que bien podría



denominarse *Ajuste de la inversión a su valor contable*, cuya naturaleza será deudora y representará el sobreprecio de las acciones, pagado por la compañía tenedora, en relación con su valor contable en los libros de la emisora en la fecha de la compra, y se mostrará en el balance al final del activo, desapareciendo (incorporándose a la inversión) sólo en el caso de que la emisora revalúe sus activos y/o pasivos o que la tenedora venda las acciones.

En caso de que el exceso pagado se deba a la existencia de un crédito mercantil, esa diferencia se disminuirá de la inversión traspasándola a una cuenta de activo intangible que se denominará precisamente **Crédito mercantil**, y que deberá estar sujeta a una amortización adecuada.

Cuando el sobreprecio se deba a una mala compra, representará una pérdida en la adquisición de las acciones, misma que deberá ser absorbida por la tenedora en sus resultados.

b) Cuando el costo de la inversión es inferior al valor contable de las acciones

En este caso, si se determina que existe una sobrevaluación en las cuentas de activo de la subsidiaria o asociada, o bien, si se estima la existencia de un pasivo contingente, dicha diferencia, al igual que en el caso anterior, deberá asignarse a la cuenta ya mencionada **Ajuste de la inversión a su valor contable**, existiendo entonces un saldo de naturaleza acreedora, que representará el beneficio obtenido por la tenedora en la compra de las acciones de la emisora y que resultará de comparar el valor contable que tengan en los libros de ésta en la fecha de compra, con el precio pagado por dichas acciones, lo cual se mostrará en el balance de la tenedora como un superávit no ganado, y desaparecerá solamente en los casos de que la emisora revalúe sus activos y/o pasivos o que la tenedora venda las acciones.

En el supuesto de que la diferencia sea originada por una compra de oportunidad, representará una utilidad en la adquisición de las acciones y la tenedora deberá manejarla como un superávit no ganado, mostrándolo en un renglón específico del balance; la limitación no desaparecerá hasta el momento en que las acciones sean vendidas.

Cuando la tenedora haya pagado un sobreprecio en la compra de las acciones de la compañía emisora y ésta decreta dividendos provenientes del capital contable que existía en la fecha de compra, la empresa tenedora deberá considerarlos como reembolso del precio pagado por las acciones, disminuyendo, por tanto, el costo de la inversión.



APLICACIÓN A LA CUENTA DE INVERSIÓN, DE LOS RESULTADOS DE LAS SUBSIDIARIAS Y ASOCIADAS

El tratamiento que debe dársele en los libros de la compañía tenedora, al reconocimiento de los resultados obtenidos por sus subsidiarias o asociadas es el siguiente considerando dos situaciones:

1. En caso de no existir operaciones entre compañías:
 - a) Cuando la subsidiaria o asociada obtiene utilidades,
 - b) Cuando la subsidiaria o asociada obtiene pérdidas.
 2. En el caso de que existan esas operaciones:
 - a) Cuando la subsidiaria o asociada obtiene utilidades.
 - b) Cuando la subsidiaria o asociada obtiene pérdidas.
- 1. En el caso de que no existan operaciones entre compañías:**
a) Cuando la subsidiaria o asociada obtiene utilidades.

A fin de ilustrar mejor este caso, presentamos un ejemplo:

La compañía A, adquiere a un precio igual a su valor en libros, el 40% de las acciones comunes emitidas por la Compañía B, cuyo capital social asciende a \$100000.00; al final del ejercicio, la Compañía B obtiene una utilidad neta de \$20 000.00.

Los asientos en los libros de la Compañía A, serán los siguientes:

Por la inversión en acciones:

	1	
Inversiones en subsidiarias y asociadas		\$40 000.00
Bancos		\$40 000.00

Adquisición del 40% de las acciones de la Compañía B.

Por el reconocimiento de las utilidades de la asociada B:

Inversiones en subsidiarias y asociadas		\$8 000.00
Utilidades no distribuidas de Subsidiarias y asociadas		\$8 000.00

Aplicación del 40% de las utilidades obtenidas por la Compañía B, durante el ejercicio....

Cuando la Compañía B decreta dividendos, en los libros de la tenedora se tendrán que efectuar los siguientes asientos:

Dividendos por cobrar		\$8 000.00
Inversiones en subsidiarias y asociadas		\$8 000.00

Por los dividendos decretados por la Compañía B, según acta del consejo de fecha. ...



Simultáneamente al anterior, se efectuará el siguiente asiento:

Utilidades no distribuidas de subsidiarias y asociadas	\$8 000.00
Utilidades de ejercicios anteriores	\$8 000.00

Dividendos percibidos por la Compañía A, correspondientes al ejercicio .. ., estipulado según acta de fecha ..., provenientes de utilidades que habían sido acreditadas a la primera cuenta, en el momento en que la Compañía B las dio a conocer.

b) Cuando la subsidiaria o asociada obtiene pérdidas.

Con el propósito de hacer más objetivo este caso, a continuación se expondrá un ejemplo:

La compañía A adquiere el 40% de las acciones comunes de la Compañía B, cuyo capital social asciende a \$100 000.00. Al final del ejercicio, la Compañía B obtiene una pérdida neta de \$20 000.00, misma que la asamblea de accionistas acuerda amortizar con utilidades de ejercicios posteriores. Al año siguiente la Compañía B, obtiene una utilidad de \$30000.00.

Los asientos en los libros de la Compañía A, serán los siguientes:

Por la inversión:

	1	
Inversiones en subsidiarias y asociadas	\$40 000.00	
Bancos		\$40 000.00

Adquisición del 40% de las acciones comunes de la Compañía B.

Al conocer la pérdida obtenida por la asociada B:

Pérdidas en subsidiarias y asociadas pendientes de aplicar	\$8 000.00
Inversiones en subsidiarias y asociadas (40% de \$20 000.00 , monto de la pérdida Obtenida por la asociada B)	\$8 000.00

Registro de la parte proporcional de la pérdida obtenida por la Compañía B, durante el ejercicio de ...

2. En el caso de que existan operaciones entre compañías

a) Cuando la subsidiaria o asociada obtiene utilidades.

Para una mejor comprensión del problema, se presenta el siguiente ejemplo:

La Compañía A, adquiere el 40% de las acciones comunes emitidas por la Compañía B, cuyo capital social asciende a \$100 000.00. Durante el ejercicio la Compañía B,



asociada, vende mercancías a la Compañía A, llevando implícita una utilidad de \$9 000.00; dichas mercancías se encuentran en inventarios de la compradora al cierre de su ejercicio. La Compañía B, obtiene una utilidad neta de \$20 000.00, al fin de su ejercicio.

En los libros de la Compañía A, los asientos serán los siguientes:

Al efectuar la inversión en acciones:

	1	
Inversiones en subsidiarias y asociadas		\$40 000.00
Bancos		\$40 000.00
Adquisición del 40% de las acciones comunes de la Compañía B.		

Como la mercancía que generó utilidades en la Compañía B aún se encuentra en los inventarios de la Compañía A, es necesario acreditar a esta cuenta por el importe de la utilidad que le corresponde a la Compañía A, puesto que dicha utilidad no se encuentra realizada, debido a que la mercancía no ha sido vendida fuera del grupo. El movimiento antes mencionado, será el siguiente:

Utilidades no distribuidas de subsidiarias y asociadas (40% de \$9 000.00 utilidad obtenida por la Cia B En la venta efectuada por la Cia A)	\$3 600.00
Inventarios	\$3 600.00

Para eliminar la utilidad en venta de mercancías de la Compañía B y que aún se encuentra en los inventarios de la Compañía A.

La Compañía A reconocerá la participación que le corresponde en los resultados de su asociada, al formular el siguiente asiento:

Inversiones en subsidiarias y asociadas (40% de \$20 000.00 utilidad obtenida por la Cia B Al cierre del ejercicio)	\$8 000.00	
Utilidades no distribuidas de subsidiarias y asociadas		\$8 000.00

Registro de la parte proporcional de la utilidad de la Compañía B, obtenida durante el ejercicio . . .

El saldo de la cuenta *Utilidades no distribuidas de subsidiarias y asociadas*, representa la verdadera utilidad, es decir, la que se obtuvo fuera del grupo y asciende a la cantidad de \$4400.00



En el caso de que la Compañía B decrete y pague dividendos, la A tendrá que registrar los siguientes asientos:

Bancos	\$8 000.00
Inversiones en subsidiarias y asociadas	\$8 000.00
Registro del dividendo percibido de la Compañía B, correspondiente al ejercicio de ..., estipulado según acta de consejo de fecha ...	
Utilidades no distribuidas de subsidiarias y asociadas	\$4 400.00
Utilidades de ejercicios anteriores	\$4 400.00
Importe de los dividendos decretados por la Compañía B, asociada.	

Cuando la Compañía A venda las mercancías fuera del grupo, el asiento será:

Inventarios	\$3 600.00
Utilidades de ejercicios anteriores	\$3 600.00
Registro de la utilidad realizada por venta de mercancías compradas a la Compañía B.	

b) Cuando la subsidiaria o asociada obtiene pérdidas.

A continuación se presenta un ejemplo:

La Compañía A adquiere el 40% de las acciones comunes de la Compañía B, cuyo capital social asciende a \$100000.00. Al finalizar el ejercicio, la Compañía B muestra en sus resultados una pérdida neta de \$10000.00. La Compañía B vendió mercancías a la A, las cuales tenían implícita una pérdida de \$4 000.00, al encontrarse dicha mercancía en los inventarios de la compradora.

En los libros de la Compañía A los asientos serán los siguientes :

Por la inversión:

Inversiones en subsidiarias y asociadas	\$40 000.00
Bancos	\$40 000.00
Adquisición del 40% de las acciones comunes de la Compañía B.	

Por el ajuste de los inventarios correspondiente a la parte proporcional de la pérdida no obtenida fuera del grupo:

Inventarios (40% de \$4000.00, pérdida sufrida por la Compañía B, en la venta efectuada a la Compañía A)	\$1 600.00
Pérdidas de subsidiarias y asociadas pendientes de aplicar	\$1 600.00

Para eliminar la pérdida en venta de mercancías de la Compañía B, las cuales aún se encuentran en los inventarios de la Compañía A.



El reconocimiento de la participación que le corresponde a la Compañía A en los resultados de su asociada, se efectuará con el siguiente asiento:

Pérdidas de subsidiarias y asociadas, pendientes de aplicar
Inversiones en subsidiarias y asociadas \$4 000.00
(40% de \$10000.00, pérdida sufrida por la Compañía B, al cierre de su ejercicio)
Registro de la parte proporcional de la pérdida obtenida por la Compañía B, durante el ejercicio de ...

La cuenta de inversiones en subsidiarias y asociadas, se ve disminuida por la parte proporcional de la pérdida obtenida por la Compañía B. Tal disminución guarda la misma proporción con la del capital contable de la mencionada compañía.

El saldo de la cuenta *Pérdidas de subsidiarias y asociadas, pendientes de aplicar*, representa la verdadera pérdida, es decir, la que se obtuvo fuera del grupo y asciende a la cantidad de \$2400.00 (\$4000.00 - \$1 600.00), en virtud del débito efectuado a la cuenta de inventarios.

OTROS COMENTARIOS

Debe quedar claramente establecido que el método de participación no es sustituto válido de la consolidación, ni debe utilizarse con el propósito de justificar la exclusión de una subsidiaria cuando lo más adecuado sea consolidar.

El método de participación deberá dejarse de aplicar en las siguientes circunstancias:

a) Cuando debido a pérdidas obtenidas por la subsidiaria o asociada, la inversión de la compañía tenedora se vea reducida a cero; salvo en caso de que esté comprometida financieramente en alguna forma, como por ejemplo, cuando la tenedora haya otorgado algún aval a la subsidiaria o asociada.

Si la empresa emisora de las acciones obtiene utilidades en fechas posteriores, el método de participación deberá aplicarse nuevamente, hasta que la parte que de dichas utilidades corresponda a la tenedora cubra íntegramente el importe de las pérdidas que no se reconocieron.

c) Cuando la compañía tenedora pierda la injerencia administrativa en la subsidiaria o asociada, la cuenta de inversión no deberá ajustarse por las utilidades o pérdidas ya registradas, obtenidas anteriormente a dicha situación; sin embargo, cuando los dividendos recibidos por la tenedora sean superiores a los que le corresponderían por las utilidades de la emisora en ese periodo, esta diferencia debe destinarse a reducir el valor en libros de la cuenta de inversión.



EFFECTOS COMPARATIVOS DE LA UTILIZACIÓN DEL MÉTODO DE PARTICIPACIÓN CON EL COSTO, ASÍ COMO DE LA PREPARACIÓN DE ESTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS

Tradicionalmente la valuación de acciones emitidas por otras empresas se ha realizado con el método del costo, según el cual no se reconocen las utilidades o pérdidas obtenidas por la compañía emisora, sino hasta que se decretan dividendos o se crea una provisión para las pérdidas. Este procedimiento es el más generalizado, pero proporciona una información falsa e incompleta, ya que no considera la parte proporcional de los resultados de la emisora en el periodo en que se obtuvieron.

A continuación, y para mostrar los efectos obtenidos mediante la valuación de inversiones mediante el método de participación y el de costo, así como cuando se formulan estados financieros consolidados, representamos el siguiente ejemplo:

La Compañía A adquirió a su valor contable el 70% de las acciones de la Compañía B, cuyo capital social está representado por 100 acciones de \$500.00 c/u. La Compañía A adquiere de la Compañía B, \$2 000.00 en mercancías, las cuales tenían un costo de 1 000.00 y se encontraban en los inventarios de la compradora; al cierre de su ejercicio la Compañía A obtuvo, al 31 de diciembre, una utilidad de \$30000.00, y la Compañía B, de \$10000.00.

Estado de situación financiera al 31 de diciembre

	COMPAÑÍA A	COMPAÑÍA B
ACTIVO		
Activo Circulante	\$65,000.00	\$25,000.00
Inventarios	\$15,000.00	\$5,000.00
Inversiones en Subsidiarias y asociadas	\$35,000.00	
Activo Fijo	\$85,000.00	\$70,000.00
Suma del Activo	\$200,000.00	\$100,000.00

PRESENTACIÓN

Inversiones en subsidiarias y asociadas

En el balance general, este concepto deberá presentarse entre el activo circulante y el activo fijo, adicionando una nota por separado en la cual se informe de su composición.

Ajuste de la inversión a su valor contable

Este concepto representa la diferencia entre el precio pagado por las acciones y su valor en libros, en la fecha de compra, siempre y cuando dicha diferencia no pueda



identificarse con algún renglón del balance de la compañía emisora. Su presentación en el balance general complementará el concepto *Inversiones en subsidiarias y asociadas*.

Crédito mercantil

Cuando se ha pagado una cantidad superior al valor contable de las acciones y ésta no puede identificarse con alguna o algunas de las partidas del balance de la compañía subsidiaria o asociada (sobreevaluación o subvaluación de activos y/o pasivos), hay que entender que dicho exceso se debe a un crédito mercantil existente en la empresa emisora, y en consecuencia se mostrará como tal, presentando dicho concepto en el balance general, inmediatamente después de los cargos diferidos, en virtud de que los activos se clasifican de acuerdo con su disponibilidad.

Superávit no ganado

Cuando se haya pagado una cantidad inferior al valor contable de las acciones y ésta no se identifique con alguna o algunas de las partidas del balance, dicha diferencia se presentará dentro del capital contable, como un superávit no ganado.

Utilidades no distribuidas de subsidiarias y asociadas

Este concepto deberá presentarse en el estado de resultados, inmediatamente después de la utilidad o pérdida neta, y en el balance general como un superávit no ganado.

Pérdidas no aplicadas de subsidiarias y asociadas

Este concepto se presentará en el estado de resultados enseguida de la utilidad o pérdida neta, y en el balance general, en un renglón especial dentro del capital contable, como una disminución del mismo.

3.6 NOTAS DE INFORMACIÓN COMPLEMENTARIA

Los ESTADOS FINANCIEROS deben agrupar todos los elementos necesarios que reflejen la situación financiera y el resultado de operaciones de una empresa; por ello se requiere que contengan una información adecuada y suficiente, la cual puede lograrse de una manera más completa mediante el empleo de notas adicionales y otras informaciones complementarias.

El objeto de dichas notas es aclarar y complementar la información que éstos muestran, así como proporcionar los datos necesarios para facilitar la labor de análisis e interpretación.

Por su gran utilidad, son sumamente necesarias las notas a los estados financieros de una empresa única, y tanto más si se trata de estados financieros



consolidados, debido al mayor número de factores que intervienen en ellos, en virtud de que muestran la situación financiera y el resultado de operaciones de un grupo de empresas; por esta razón las cifras que ahí aparecen son más complejas. En otros términos, como no es posible formarse un juicio correcto con base solamente en cifras globales o resumidas, surge la necesidad de incluir notas que aclaren tales cifras.

Las notas a los estados financieros deben elaborarse en tal forma que ayuden a una mejor interpretación; por tanto, es necesario evitar términos que provoquen confusión en su lectura. En cuanto a su presentación, pueden incluirse en el cuerpo mismo de los estados financieros consolidados o en hojas por separado, haciendo referencia a que son parte integrante de aquéllos.

Estas notas pueden ser muy variadas; sin embargo, sólo trataremos las relacionadas directamente con los estados financieros consolidados, o bien, con los estados financieros de las compañías tenedoras, que incluyan inversiones en acciones de una o varias compañías, en lo relativo a su base de valuación.

Los conceptos principales que pueden originar notas a los estados financieros consolidados de un grupo económico, pueden ser los siguientes:

- a) Política de consolidación.
- b) Inversiones en subsidiarias y asociadas no consolidadas.
- c) Cambios en la aplicación de normas de información financiera.
- d) Restricciones y gravámenes sobre activos.
- e) Pasivos contingentes.
- f) Hechos subsecuentes.

POLÍTICA DE CONSOLIDACIÓN

Entre las notas aclaratorias a los estados financieros consolidados, la que se refiere a la política de consolidación puede considerarse de las más importantes, en virtud de que a través de ella se dan a conocer las bases que se consideraron para incluir o excluir a una o varias subsidiarias, es decir, en esta nota deberán señalarse los requisitos establecidos para la inclusión de las diferentes subsidiarias en la consolidación. Se presenta enseguida un ejemplo que da una idea de cómo podrá redactarse este tipo de nota

Los estados financieros consolidados incluyen las cifras de la Compañía X, controladora, y de las compañías subsidiarias que a continuación se mencionan, de cuyas acciones comunes se posee, directa o indirectamente más de! 50 %.



Empresa		Participación de la Compañía X
Compañía Comercial	A	
Compañía Industrial	B	
Compañía Industrial	C	60%
		70%
		80 %

En la consolidación surgen \$ 9 000 000.00, que resultan de eliminar el costo de adquisición de las acciones, contra su valor en libros de las subsidiarias a la fecha de compra. Esta diferencia, que representa un crédito mercantil, se está amortizando con cargo a los resultados consolidados, a razón del 5% anual.

INVERSIONES EN SUBSIDIARIAS Y ASOCIADAS NO CONSOLIDADAS

En este tipo de nota debe hacerse referencia al nombre de las subsidiarias y asociadas no consolidadas, el porcentaje del capital en poder de la compañía tenedora y el método de valuación de las inversiones en cada una de ellas; por ejemplo:

La inversión en acciones de las subsidiarias y asociadas no consolidadas, fue registrada básicamente al costo en el momento de la compra y posteriormente según el método de participación; esta inversión se integra de la siguiente forma:

(cifras en miles de pesos)

	CIA X			Resultado	Participación
	Capital en	% de	de	Netos del	en los
	Fecha de	Participación	Inversión	Ejercicio	resultados
	Adquisición				
Compañía A	\$500	80	\$400	\$100	\$80
Compañía B	\$300	90	\$270	-\$50	-\$45
Compañía C	\$400	75	\$300	\$40	\$30
Compañía D	\$600	30	\$180	\$60	\$18
Compañía E	\$300	35	\$105	\$90	\$31.5
	\$2,100		\$1,255	\$240	\$114.5



Por tanto, la cuenta de inversión en subsidiarias y asociadas no consolidadas, aparece en el balance general consolidado como se muestra a continuación:

Inversiones en subsidiarias y asociadas	\$ 1 255 000.00
Participación en los resultados de las subsidiarias y asociadas	\$ 114 500.00
Inversión actual en las subsidiarias y asociadas	\$1 369 500.00

Las utilidades se reflejan en el estado de resultados consolidado cuando las realizan las subsidiarias o asociadas, independientemente de la fecha en que se decreten dividendos.

En el ejercicio que terminó en esta fecha, las utilidades de las subsidiarias y asociadas ascendieron a \$114500.00.

Ahora bien, si la compañía tenedora no aplica el método de participación, lo hará saber así en esta nota, informando el capital social de cada una de las subsidiarias y asociadas no consolidadas, así como su participación en el mismo, en ellas y en sus resultados.

CAMBIOS EN LA APLICACIÓN DE NORMAS DE INFORMACION FINANCIERA

Para una correcta interpretación de los estados financieros, es fundamental que al existir cambios en la aplicación de normas de información financiera, dicha situación se muestre a través de notas aclaratorias.

Formular notas aclaratorias a los estados financieros consolidados con motivo de cambios en la aplicación de normas de información financiera, no consiste únicamente en indicar los cambios ocurridos, sino en mostrar también los efectos que dichos cambios han producido o pueden producir.

Como notas aclaratorias que por este motivo pueden incluirse en los estados financieros consolidados, encontramos las que se refieren a los cambios en el método de valuación de las inversiones en acciones comunes de subsidiarias y asociadas; por ejemplo:

A partir del 1° de enero de 2007, la base para el registro de la inversión en acciones comunes de la Compañía X, subsidiaria, fue cambiada del método de costo al de participación. Este cambio originó un aumento en el renglón de Inversiones en subsidiarias y asociadas, por \$100 000.00. Esta misma situación se reflejó en el estado de resultados, concretamente en la cuenta de Utilidades no distribuidas de subsidiarias y asociadas. Otro ejemplo sería:



La Compañía Y, subsidiaria no consolidada en ejercicios anteriores, ha sido incluida en la consolidación a partir del presente año, mostrándose con esto un aumento de \$700 000.00 en las utilidades consolidadas; anteriormente la inversión en acciones comunes de esta empresa, se encontraba registrada a precio de costo.

RESTRICCIONES Y GRAVÁMENES SOBRE ACTIVOS

Uno de los aspectos de importancia en cuanto a notas a los estados financieros consolidados, es el referente a restricciones y gravámenes que pueden afectar los activos de alguna o algunas de las empresas que formen el grupo; por tanto, la información que derive de los estados financieros consolidados será incompleta si no se hace mención a la presencia de una situación tal, en virtud de los efectos que ésta puede provocar.

Las restricciones y gravámenes más frecuentes en relación con los activos son:

1. Activos entregados en prenda.
2. Hipotecas.
3. Cualquier otro compromiso a que se encuentren sometidos los activos, de tal manera que limite su disponibilidad.

A continuación se muestra un ejemplo, con el fin de dar una idea clara de la importancia que reviste una situación de esta naturaleza, así como la deficiencia en información en que se incurre si no se hace referencia en una nota aclaratoria:

La Compañía X, subsidiaria de la Compañía A, controladora, ha emitido una serie de obligaciones hipotecarias por un importe de \$1 500000.00, pagaderos en 10 años mediante amortizaciones semestrales, emisión que se encuentra garantizada con el total de sus activos fijos, cuyas cifras son las siguientes:

(cifras en miles de pesos)

	Precio de adquisición	Depreciación Acumulada	Valor Contable
Maquinaria	\$2,575	515	\$2,060
Equipo de			
Transporte	\$950	380	\$570
Mobiliario y Eq de			
Oficina	\$500	50	\$450
	\$4,025	\$945	\$3,080

PASIVOS CONTINGENTES

Otro de los aspectos que amerita incluir una nota en los estados financieros consolidados es el relativo a las contingencias, tanto de la compañía controladora como de las asociadas o subsidiarias; este tipo de nota deberá hacer referencia a la empresa en que ocurra una situación de esa naturaleza.



La finalidad de tal nota es presentar una posible obligación de la entidad consolidada, que pudiese resultar a través de un hecho futuro, posterior a la fecha de consolidación de los estados financieros. Algunos conceptos que pueden originarla son:

1. Primas de antigüedad.
2. Planes de pensiones.
3. Indemnizaciones a trabajadores.
4. Avaes otorgados por alguna empresa del grupo.
5. Descuento de documentos.
6. Controversias de impuestos.
7. Juicios o litigios contra las compañías del grupo, pendientes de resolución.

Los ejemplos presentados a continuación dan una idea de la preparación de este tipo de notas.

No existe una provisión con qué cubrir las diversas obligaciones y contingencias estipuladas por la Ley Federal del Trabajo y los respectivos contratos colectivos de trabajo en favor del personal de la compañía controladora y las subsidiarias consolidadas, como son: primas por retiros voluntarios, indemnizaciones en caso de despido en determinadas circunstancias, beneficios por defunción, etc. Los pagos que se hacen por esos conceptos afectan los resultados del ejercicio en que ocurren.

La Compañía Controladora X, tiene documentos descontados y endosados por \$25 000 000.00, correspondientes a las subsidiarias A, B y C.

Las compañías A y B interpusieron juicio de amparo en el cual se argumenta la inconstitucionalidad del nuevo impuesto sobre motores que usan combustible diesel o gas licuado, como es el caso de los camiones revolvedores que utilizan estas compañías. En opinión del departamento jurídico de dichas empresas, es muy probable que el fallo resulte desfavorable, en cuyo caso los resultados se verán afectados aproximadamente en \$2.5 millones, por dichos impuestos, más los recargos que en su caso resultaren.

HECHOS SUBSECUENTES

Para una mejor comprensión de los estados financieros consolidados, se requiere que los hechos u operaciones de importancia, celebrados por algunas de las empresas del grupo en fecha posterior a la de su formulación, se vean reflejados en los mismos, a través de notas explicativas.

Existen diversas causas que originan notas relativas a hechos ulteriores a la fecha de formulación de los estados financieros; como ejemplos podemos citar:

1. Variaciones en el capital social.
2. Cambios en la política de consolidación.
3. Obtención de pasivos importantes garantizados con activos de empresas del



grupo.

4. Pérdida del control administrativo en alguna subsidiaria.
5. Pérdidas anormales, etc.

El 15 de enero de 2008, fueron vendidas por la Compañía A tenedora, la totalidad de acciones de la subsidiaria B, la cual hasta el 31 de diciembre de 2007... (ejercicio anterior) había sido incluida en los estados financieros consolidados.

El 30 de marzo de 2008, la Compañía A, tenedora, adquirió 300 acciones más de la Compañía X, obteniéndose con esta compra el 70% de su capital. La inversión en dicha asociada había sido valuada a través del método de participación hasta el 31 de diciembre de 2007 (ejercicio anterior a la última compra de acciones).

El 26 de febrero de 2008, (posterior a la fecha de los estados consolidados) la Subsidiaria X obtuvo un préstamo de \$100 00000.00, el cual se encuentra garantizada con su activo fijo.



CAPÍTULO IV. ANALISIS FINANCIERO

4.1 ANTECEDENTES

En las tareas sociales y económicas en que se haya enfrascado nuestro país en la etapa presente de desarrollo económico y de reanimación de la economía, adquiere gran importancia para todos los sectores de la economía nacional la elevación de la eficiencia. De ahí la necesidad de hacer un análisis cabal de la situación financiera de las empresas; al encontrarse en un entorno difícil y convulso nuestras entidades, deben luchar por ser más competitivas y eficientes económicamente, haciendo un mejor uso de los recursos para elevar la productividad del trabajo y alcanzar mejores resultados con menos costos.

La necesidad del conocimiento de los principales indicadores económicos y financieros, así como su interpretación, son imprescindibles para introducirnos en un mercado competitivo, por lo que se hace necesario profundizar y aplicar consecuentemente el análisis financiero como base esencial para el proceso de toma de decisiones financieras.

Actualmente nuestros directivos deben contar con una base teórica de los principales métodos que se utilizan para lograr una mayor calidad de los estados financieros para optimizar la toma de decisiones.

Con el análisis económico se logra estudiar profundamente los procesos económicos, lo cual permite evaluar objetivamente el trabajo de la Organización, determinando las posibilidades de desarrollo y perfeccionamiento de los servicios y los métodos y estilos de dirección.

El objetivo fundamental de dicho análisis radica en mostrar el comportamiento de la proyección realizada, en detectar las desviaciones y sus causas, así como descubrir las reservas internas para que sean utilizadas para el posterior mejoramiento de la gestión de la organización.

Es necesario señalar que para que el análisis económico cumpla los objetivos planteados, debe ser operativo, sistémico, real, concreto y objetivo.

Para lograr un óptimo análisis e interpretación de la situación financiera de una entidad, se debe poseer la mayor información posible, es decir, no basta solamente con la obtención de los estados financieros principales (Balance General y Estado de Resultados), sino, que debe consultarse los diferentes informes y documentos anexos a los mismos, debido a que los estados financieros son tan solo una herramienta para que los usuarios externos, principalmente los acreedores puedan tomar decisiones. De hecho los estados financieros deben poseer la información que ayuda al usuario a evaluar, valorar, predecir o confirmar el rendimiento de una inversión y el nivel percibido de riesgo implícito.



Para poder hacer un análisis de los estados financieros y este sirva para lograr la toma de decisiones es requisito indispensable que se cumpla con la calidad de la información sustentan estos estados como:

- Ser eficaz y eficiente.
- Brindarse en el tiempo que determina la normativa legal y los requerimientos de la dirección de la empresa.
- Ser fidedigna incorporando a los registros contables aquellas transacciones realmente ocurridas.
- Ser creíble y válida, basándose para ello en la captación de los datos primarios clasificados, evaluados y registrados correctamente.
- El sistema contable establecido debe generar información contable que pueda ser controlada y verificada por terceros.
- La información que se procese debe basarse en criterios similares en el tiempo y su aplicación debe ser común en todas las entidades.

En la empresa, de acuerdo a la estructura que posea la misma, es necesario revisar que este proceso sea realizado por el especialista (Contador o Economista) correspondiente, con la participación de todas las áreas organizativas teniendo en cuenta las técnicas de solución de problemas grupales y finalmente el informe debe ser discutido en la junta directiva, aunque la ejecución de esta tarea se lleve a cabo en áreas especializadas de la Organización, constituye una responsabilidad del mas alto ejecutivo de la entidad, teniendo en cuenta que toda decisión implica una adecuada fundamentación de las variaciones que se produzcan en la entidad a causa de ella, así como el grado de sensibilidad de los resultados económicos ante estas variaciones.

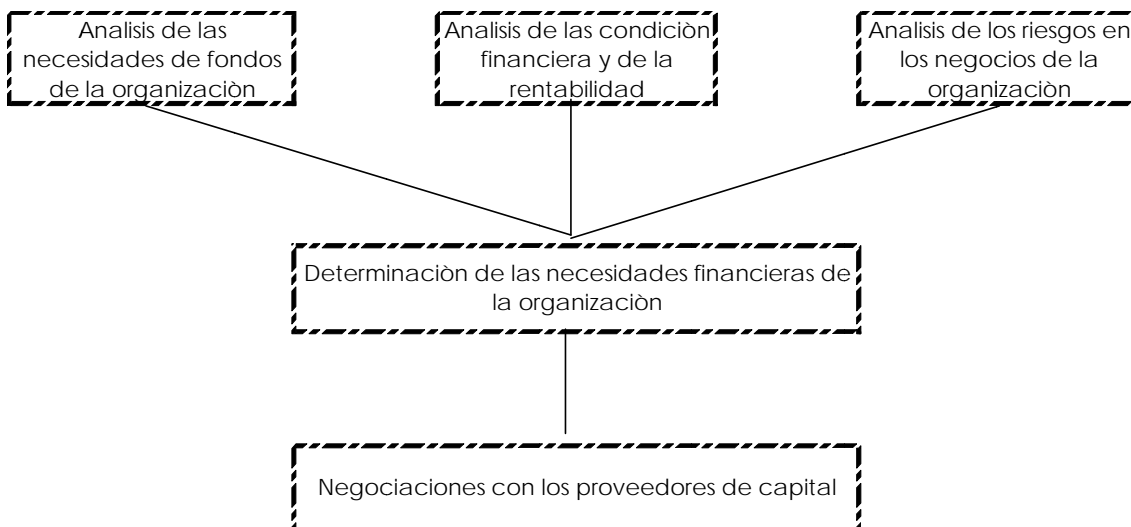
Muchas veces las causas más frecuentes de dificultades financieras son:

- Inventarios Excesivos: Trae aparejado pérdidas por deterioro, almacenaje, obsolescencias, etc.
- Exceso de cuentas por cobrar y cuentas por pagar: Representa inmovilizaciones de medios.
- Inversión en activos fijos tangibles por encima de las necesidades de la Empresa: Da lugar a un aumento del costo de producción y por ende una disminución de la rentabilidad de la empresa.
- Condiciones operativas muy por debajo de las demás empresas similares.
- Volumen de ventas muy elevado no proporcional a la fuente de medios propios.



- Planificación y distribución incorrecta de la utilidad.

El análisis e interpretación de los estados financieros requieren del uso indispensable de la razón.



4.2 MÉTODOS DE ANÁLISIS FINANCIERO:

Por métodos de análisis e interpretación de estados financieros, como herramientas aplicables a la valuación y evaluación, podemos entender el orden que se sigue para separar y conocer los elementos numéricos y descriptivos que integran el contenido de los estados financieros.

La metodología para el análisis de los Estados Financieros puede agruparse en dos apartados

- 1) **Métodos Horizontales:** Se analizan cifras de 1 solo ejercicio (de aquí la horizontalidad: se comparan en el mismo horizonte temporal). Incluyen razones simples, estándar, Dupont y reducción a porcentajes: se conocen también como índices financieros, y así de han agrupado para su presentación.
- 2) **Métodos Verticales:** Se analiza la información financiera de varios ejercicios. Se consideran como métodos dinámicos. Los métodos más comunes son: Aumentos y Disminuciones, y Tendencias.



A continuación se presenta una breve explicación de algunos de los métodos más utilizados:

MÉTODOS	CONCEPTO
Estimativo	Determina en forma aproximada el valor presente neto esperado, el valor de la tasa interna de rendimiento esperada o el valor de índice de rentabilidad esperado y la dispersión alrededor del valor esperado.
Aumentos y disminuciones	Consiste en comparar conceptos financieros homogéneos referidos a fechas distintas, obteniéndose de dicha comparación diferencias por aumento o por disminución, las cuales deben analizarse e investigarse para precisar las causas que las motivaron.
Tendencias	El método de tendencias permite comparar o estudiar más de dos ejercicios para determinar la tendencia de los valores analizados hacia determinadas situaciones. Para utilizar este método debe recurrirse a la estadística y a la representación gráfica, que proporcionan una apreciación más clara de sus resultados.
Porcientos integrales	Este enfoque se basa en el principio de que "un todo es igual a la suma de sus partes". Por lo tanto, se estudia el total, pero luego se debe determinar el porcentaje que representa cada una de las partes integrantes de ese total. En cuanto a su aplicación, este método puede ser total o parcial de acuerdo con la extensión que se le dé.
Gráfico	Este método consiste en representar gráficamente las cifras que arrojan los estados financieros, lo cual le concede ciertas ventajas para mostrar los estados financieros a los accionistas y a otros interesados que generalmente no logran entender los aspectos numéricos y suelen inclinarse hacia los dibujos, que lógicamente no exigen mayor esfuerzo.
Punto de equilibrio	El estudio del punto de equilibrio, punto "n", punto neutro o punto crítico consiste en encontrar un nivel de actividades en el cual no existe utilidad ni pérdida, es decir, aquel punto en donde los ingresos son iguales a la suma de los costos y los gastos. Por lo tanto, el objetivo de este procedimiento es determinar el volumen de ventas necesario para que la empresa, sin obtener utilidades, pueda cubrir sus costos y gastos. Lógicamente si las ventas rebasan este punto se obtendrán utilidades y si disminuyen, habrá pérdida.



Proyección del flujo de efectivo	Flujo de efectivo es el efectivo neto y real que una empresa genera durante un período específico, en oposición al ingreso neto contable. Una proyección de los futuros flujos de efectivo que provienen de los cobros y desembolsos, por lo común con una base mensual, revela el momento y el importe de los flujos de entradas y salidas de efectivo a lo largo del período bajo estudio
Comparación de razones	El analista puede comparar una razón actual con razones anteriores y las que se esperan en el futuro de la misma empresa (interés la razón con el transcurso del tiempo) y también puede comparar las razones de una empresa con las de empresas similares o con promedios de la industria en el mismo momento en el tiempo
Razones financieras	En matemáticas, se le llama razón a la relación que existe entre dos cantidades de la misma especie o, dicho de otra manera, es el resultado numérico de relaciones dos cantidades entre sí. Entre las razones simples más utilizadas se encuentran las siguientes, que se aplican para conocer: solvencia, estabilidad, productividad o redituabilidad, rotaciones, duración del ciclo, etcétera
Dupont	Este enfoque combina el estado de resultados y el balance general en dos medidas condensadas de rentabilidad: el rendimiento de inversión y el rendimiento de capital. El sistema DuPont reúne, en principio, el margen neto de utilidades, el cuál mide la rentabilidad de la empresa en relación con las ventas y la rotación de activos totales, lo que indica cuán eficientemente se ha dispuesto de los activos para generar venta
Ciclo financiero	El ciclo financiero de una empresa comprende la adquisición de materias primas, el pago a proveedores, la transformación de las materias primas en productos terminados, la realización de su venta, la documentación en el caso de una cuenta por cobrar y la obtención de efectivo para reiniciar el ciclo nuevamente



El análisis Financiero Consiste en la aplicación de técnicas y métodos que tienen como objetivo proporcionar elementos de juicio suficientes para interpretar la situación financiera de la empresa.

A simple vista, en el *Estado de Situación Financiera o Balance* podrá observarse de cuanto efectivo dispone, a cuánto ascienden los inventarios, cuánto le deben sus clientes, el valor de su activo fijo, a cuánto ascienden sus obligaciones para con los proveedores, bancos, etcétera.

Por otra parte, el *Estado de Resultados* le permitirá conocer cuál es el monto de sus ventas y el costo de las mismas, así como a cuánto ascienden sus gastos de administración y ventas, sus gastos financieros y cuál es la utilidad generada hasta la fecha de su elaboración.

Sin embargo, si solo observáramos estas cifras difícilmente podríamos resolver cuestionamientos fundamentales para una adecuada toma de decisiones, tales como:

- ¿Las utilidades obtenidas son las mejores, de acuerdo con las inversiones realizadas?
- ¿El negocio ha progresado o esta igual que cuando se fundó?
- ¿Durante este ejercicio se obtendrán los recursos suficientes para hacer frente a los gastos inmediatos como adquisición de materias primas, pago de salaríes, pago de renta, luz, teléfono, etcétera?
- ¿Contara la empresa con los recursos suficientes, en caso de necesitar una nueva maquinaria o equipo, o será necesario solicitar un préstamo?
- ¿Tendrá la capacidad suficiente para cubrir tanto el capital como los intereses, y en qué tiempo?
- ¿Obtuvo utilidades en el ejercicio anterior? ¿En donde fueron invertidas?
- ¿La política de ventas es la adecuada?
- ¿El cobro a clientes se realiza en el plazo establecido?

Para interpretar en forma acertada las cifras contenidas en los estados financieros, estudiaremos los siguientes cuatro métodos de análisis:

- Método de porcentajes integrales.
- Razones financieras.
- Punto de equilibrio.
- Flujo de efectivo.

El conocimiento de estos métodos de análisis ayuda a interpretar mejor los estados financieros, lo cual hace posible obtener conclusiones sobre los resultados y, en un momento dado, tomar las medidas correctivas necesarias.

Para confiar en la información que se muestre en los Estados Financieros se requiere haber observado ciertas guías de acción en el registro de las operaciones que practique una empresa.



La falta de uniformidad en la aplicación de las Normas de Información Financiera modifica los resultados y dificulta grandemente la comparación entre varios ejercicios

4.3 MÉTODO DE PORCIENTOS INTEGRALES:

El método de porcentos integrales consiste en expresar en porcentajes las cifras estado financiero. Un balance en porcentos integrales indica la proporción en que se encuentran invertidos en cada tipo o clase de active los recursos totales empresa, así como la proporción en que están financiaos por los acreedores los accionistas de la misma.

El estado de resultados elaborado en porcentos integrales muestra el porcentaje de participación de las diversas partidas de costos y gastos, así como el porcentaje que representa la utilidad obtenida en relación con las ventas totales.

Es un procedimiento simple, se conforma de números alternativos, donde se considera que el todo es igual a la suma de sus partes, representado en porcentaje, así puede analizarse cada concepto de los Estados Financieros, ya sea el Estado de Situación Financiera o el Estado de Resultados, y no aplicarlos solos, sino combinarlos con otros procedimientos para tener más elementos de interpretación. Se aconseja que la presentación de los estados financieros sea en forma vertical para facilitar su aplicación y visualización.

El método de porcentos integrales aplicado al balance general:

- ❖ Asigna 100 % al activo total.
- ❖ Asigna, también, 100 % a la suma del pasivo y el capital contable
- ❖ Considera que cada una de las partidas del activo, del pasivo y del capital debe representar una fracción de los totales.



En el ejemplo # 1 y 2 se presenta la aplicación de este método:

Ejemplo # 1 del método de porcentos integrales

Fábrica de Embutidos "La Loma"
Balance General al 31 de Diciembre de 2007

Concepto	Miles de Pesos	%	Concepto	Miles de Pesos	%
ACTIVO			PASIVO Y CAPITAL		
Activo Circulante			Pasivo Circulante		
Caja	10	-	Proveedores	16,239	18
Bancos	2,126	2	Acreeedores Diversos	18,437	20
Clientes	34,430	38	Créditos Bancarios a C P	24,370	27
Inventarios	14,160	16	Impuestos x Pagar	850	1
TOTAL ACTIVO CIRCULANTE	50,726	56	Otros Pasivos a C P	104	-
Activo No Circulante			TOTAL PASIVO CIRCULANTE	60,000	66
Terrenos	2,426	3	Pasivo a Largo Plazo		
Edificio	2,729	3	Créditos Bancarios a L P	1,897	2
Maquinaria y Equipo	21,620	24	Otras Obligaciones a L P	3,600	4
Equipo de Transporte	12,188	13	TOTAL PASIVO A LARGO PLAZO	5,497	6
TOTAL ACTIVO NO CIRCULANTE	38,963	43	Otros Pasivos		
Otros Activos			Rentas Cobradas x Anticipado	2,800	3
Primas de Seguros Pag x Ant	658	1	TOTAL PASIVO	68,297	75
Rentas Pag x Anticipado	376	-	Capital		
TOTAL OTROS ACTIVOS	1,034	1	Capital Social	46,772	52
			Resultados de Ejercicios Ant	12,654	14
				-	
			Resultado del Ejercicio	37,000	-41
TOTAL ACTIVO	90,723	100	TOTAL CAPITAL	22,426	25
			TOTAL PASIVO Y CAPITAL	90,723	100



Ejemplo # 2 del método de porcentos integrales

Fábrica de Embutidos "La Loma"
Estado de Resultados al 31 de Diciembre
de 2007

Concepto	Miles de Pesos	%
INGRESOS		
Ventas al contado	57000	
Ventas a crédito	43,000	
VENTAS TOTALES	100,000	
Costo de Ventas	115,000	
UTILIDAD BRUTA (PÉRDIDA)	-15,000	
Gastos de Operación	12,000	
UTILIDAD DE OPERACIÓN	-27,000	
Gastos Financieros	10,000	
RESULTADO DEL EJERCICIO	-37,000	

Análisis de los porcentos integrales

El análisis de los porcentos integrales de los ejemplos 1 y 2 permite observar los siguientes puntos reelevantes:

El renglón más importante del activo total corresponde a la cuenta de activo total corresponde al rubro de Activo No Circulante que representa el 43% del total. Los renglones de maquinaria y equipo de transporte son los rubros más significativos con un 37%

Dada la importancia de la inversión en estos conceptos resulta conveniente establecer un programa de mantenimiento, que evite paros y permita su operación continua.

Otro renglón igualmente importante lo constituyen los rubros de clientes e inventarios que en conjunto representan el 54 % de los activos totales, por lo que debe vigilarse estrechamente la situación de la cobranza y la rotación de existencias

En cuanto a la forma en que son financiados los activos, se observa que 75% esta sustentado con recursos de terceros (pasivos) y solo 25 % con recursos propios.



Esta situación de desequilibrio se origina fundamentalmente en el rubro créditos de proveedores, acreedores y bancos, y es agravada por las pérdidas del ejercicio que ascendieron a 37 millones de pesos. La empresa está prácticamente a punto de quebrar y pasar a manos de los acreedores.

En el estado de resultados se observa que el costo de ventas representa 115 % de las ventas totales, lo que significa que el precio de venta de los productos no alcanza a cubrir ni siquiera el costo que implica su fabricación.

Lo anterior requiere de un análisis a fondo de las causas que han generado las pérdidas brutas, a efecto de corregir el problema y evitar que continuara el deterioro de la situación financiera de la empresa. No hacerlo implica su quiebra y liquidación a corto plazo

La aplicación del método de porcentos integrales puede extenderse a dos o más estados financieros de diferentes ejercicios, ya que ello permite observar la evolución de las distintas cuentas.

La siguiente ilustración presenta un ejemplo del análisis de los porcentos integrales, como resultado de la comparación de los porcentos integrales se observa que:

Ejemplo de análisis de los porcentos integrales

Fábrica de Embutidos "La Loma"
Estado de Resultados de los ejercicios terminados 2005 y 2006
(Miles de Pesos)

Concepto	Ejercicio 2005		Ejercicio 2006	
	Miles de Pesos	%	Miles de Pesos	%
Ventas al Contado	97750	85	36000	38
Ventas a Crédito	17,250	15	60,000	62
Ventas Totales	115,000	100	96,000	100
Costo de Ventas	71,300	62	71,040	74
Utilidad Bruta	43,700	38	24,960	26
Gastos de Operación	17,250	15	14,400	15
Utilidad de Operación	26,450	23	10,560	11
Gastos Financieros	9,200	8	9,600	10
Resultado del Ejercicio antes de impuestos	17,250	15	960	1



Las ventas de un ejercicio a otro han descendido 19 millones de pesos (115-96), es decir, 17 %

Este síntoma, ya de por sí preocupante, se ve agravado por el hecho de que la reducción se ha producido a pesar de que la empresa ha cambiado su política de ventas, ya que en 2005 85% de sus ingresos provenía de ventas al contado, en tanto que en 2006 la mayor parte precede de ventas a crédito.

El costo de ventas en relación con las ventas totales en 2006 es de 74 %, es decir, muestra un incremento porcentual de 12 % con respecto a las ventas del ejercicio anterior, situación que debe solucionarse investigando el costo de la materia prima, la mano de obra o el nivel de los gastos de fabricación

Por otra parte, los gastos financieros en relación con las ventas se incrementaron 2% de 2005 a 2006, lo cual ha contribuido a que disminuyan los márgenes de utilidad.

Al final del ejercicio de 2006, se obtuvo una utilidad de solo 1 en relación con las ventas totales, debido a los incrementos registrados en el costo de ventas (+12%) y en los gastos financieros (+2%)

4.4 MÉTODO DE RAZONES FINANCIERAS

Las razones financieras constituyen un método para conocer hechos relevantes acerca de las operaciones y la situación financiera de la empresa. Para que el método sea eficaz, las **razones financieras** deben ser evaluadas conjuntamente y no en forma individual. Asimismo, debe tomarse en cuenta las tendencias que han mostrado en el tiempo.

El cálculo de razones financieras es de vital importancia para conocer la situación real de la empresa, en virtud de que miden la interdependencia que existe entre diferentes partidas del balance y del estado de resultados.

Aunque el número de razones financieras que se puede calcular es muy amplio, es conveniente determinar solo aquellas que tengan un significado práctico y que ayuden a definir aspectos relevantes de la empresa. Una razón financiera en sí misma puede ser poco significativa, por lo que, de ser posible, debe comparársela con la de otra empresa similar o de la misma empresa en ejercicios anteriores.

Para hacer más accesible su comprensión las hemos clasificado en cuatro grupos, mencionando en cada uno de ellos las que puedan ser de mayor utilidad:

✓ Solvencia.

✓ Liquidez.



- ✓ Eficiencia Operativa.
- ✓ Rentabilidad

RAZONES DE SOLVENCIA:

También llamadas de *Estabilidad Financiera* se refieren al exceso de activos sobre pasivos y, por tanto, a la suficiencia del capital contable de las entidades. Sirve al usuario para examinar la estructura de capital contable de la entidad en términos de la mezcla de sus recursos financieros y la habilidad de la entidad para satisfacer sus compromisos a largo plazo y sus obligaciones de inversión. Incluye razones financieras como:

- Razones de Apalancamiento:

- I. Deuda a Capital Contable (**DaC**) representada por la siguiente formula:

$$\text{DaC} = \frac{(\text{PT})}{(\text{CC})}$$

Donde:

PT = Pasivos Totales
CC = Capital Contable

- II. Deuda de Activos Totales (**DaAT**) representada por la siguiente formula:

$$\text{DaAT} = \frac{(\text{PT})}{(\text{AT})}$$

Donde:

PT = Pasivos Totales
AT = Activos Totales

- Razones de Cobertura:

- I. Cobertura de interés (**CI**), representada por la siguiente formula:

$$\text{CI} = \frac{(\text{UAFI})}{(\text{CIF})}$$

Donde:

UAFI = Utilidad Antes de Financiamientos e Impuestos
CIF = Costo Integral de Financiamiento



II. Cobertura de Cargos Fijos (**CCF**), representada por la siguiente fórmula:

$$\text{s.f.} = \frac{(\text{UACFI})}{(\text{CF})}$$

Donde:

UACFI = Utilidad Antes de Cargos Fijos e Impuestos
CF = Cargos Fijos Constituidos por los Intereses del período, pagos al principal, así como deuda cubierta o fondeada

III. Cobertura de Flujo (**CF**), representada de la siguiente fórmula:

$$\text{CF} = \frac{(\text{FOAFI})}{(\text{CIF})}$$

Donde:

FOAFI = Flujo Operativo antes de financiamientos e Impuestos
CIF = Costo Integral de Financiamiento

IV. Cobertura de Deuda (**CD**), representada por la siguiente fórmula:

$$\text{CD} = \frac{(\text{FO})}{(\text{DT})}$$

Donde:

FO = Flujo Operativo antes de financiamientos e Impuestos
DT = Deuda Total

RAZONES DE LIQUIDEZ:

El índice de liquidez permite conocer de cuánto se dispone para hacer frente a las obligaciones a corto plazo.

Se refiere a la disponibilidad de fondos suficientes para satisfacer los compromisos financieros de una entidad a su vencimiento. Lo anterior está asociado a la facilidad con que un activo es convertible en efectivo para una entidad, independientemente si es factible disponerlo en el mercado. Sirve al usuario para medir la adecuación de los recursos de la entidad para satisfacer sus compromisos de efectivo en el corto plazo.



Los índices que se obtienen de estas razones miden la capacidad de la empresa para cubrir sus obligaciones de corto plazo, es decir aquellas con vencimientos menores a un año.

Incluye razones como:

1. **Razones de Capital de trabajo:**

a. Prueba de Liquidez (**PL**) representada por la siguiente fórmula:

$$PL = \frac{(AC)}{(PC)}$$

Donde:

AC = Activo Circulante
PC = Pasivo Circulante

b. Prueba del Ácido (**PA**) representada por la siguiente fórmula:

$$PA = \frac{(AC - I)}{(PC)}$$

Donde:

AC = Activo Circulante
I = Inventarios
PC = Pasivo Circulante

c. Liquidez Inmediata (**LI**) representada por la siguiente fórmula:

$$LI = \frac{(E)}{(PC)}$$

Donde:

Efectivo y
E = Equivalentes
PC = Pasivo Circulante

d. Margen de Seguridad (**MS**) representada por la siguiente fórmula:

$$MS = \frac{(CTN)}{(PC)}$$

Donde:

Capital de Trabajo
CTN = Neto
PC = Pasivo Circulante



e. Intervalo Defensivo (**ID**) representada por la siguiente fórmula:

$$\text{ID} = \frac{(\text{E} + \text{IT} + \text{C})}{(\text{GPsD})} \times 365$$

Donde:

E = Efectivo y Equivalentes
IT = Inversiones Temporales
C = Cuentas por Cobrar
Gastos proyectados sin depreciación, los
GPsD = cuáles, a su vez,
se representan de la siguiente forma:

$$\text{GPsD} = \text{CV} + \text{GV} + \text{GA} + \text{GID} - \text{D}$$

Donde:

CV = Costo de Ventas
GV = Gastos de Venta
GA = Gastos de Administración
GID = Gastos de Investigación y Desarrollo
D = depreciación del período

RAZONES DE EFICIENCIA OPERATIVA

Se refiere al grado de actividad con que la entidad mantiene niveles de operación adecuados, Sirve al usuario general para evaluar los niveles de producción o rendimiento de recursos a ser generados por los activos empleados por la entidad.

Las razones que conforman este grupo tienen como objetivo medir el aprovechamiento que de sus activos hace la empresa. Incluye razones tales como:

1. Razones de actividad operativa a corto plazo:

a. Rotación de Inventarios (**RI**) representada por la siguiente fórmula:

$$\text{RI} = \frac{(\text{CV})}{(\text{II} + \text{IF}) / 2}$$

Donde:

CV = Costo de Ventas
Inventario
II = Inicial
Cuentas por
IF = Cobrar



- b. Antigüedad promedio de Inventarios (**AI**) representada por la siguiente fórmula:

$$AI = \frac{(II + IF) / 2}{(CV)} \times 360$$

Donde:

II = Inventario Inicial
IF = Cuentas por Cobrar
CV = Costo de Ventas

- c. Rotación de Cuentas por Cobrar (**RCC**) representada por la siguiente fórmula:

$$RCC = \frac{(VN)}{\frac{(SIC + SFC)}{2}}$$

Donde:

VN = Ventas Netas
SIC = Saldo Inicial Cuentas x Cobrar
SFC = Saldo Final Cuentas x Cobrar

- d. Antigüedad de Cuentas por Cobrar (**ACC**) representada por la siguiente fórmula:

$$ACC = \frac{(SIC + SFC) / 2}{(VN)} \times 360$$

Donde:

SIC = Saldo Inicial Cuentas x Cobrar
SFC = Saldo Final Cuentas x Cobrar
VN = Ventas Netas

- e. Rotación de Cuentas por Pagar (**RCP**) representada por la siguiente fórmula:

$$RCP = \frac{(C)}{\frac{(SICP + SFPC)}{2}}$$

Donde:

C = Compras
SICP = Saldo Inicial Cuentas x Pagar
SFPC = Saldo Final Cuentas x Pagar



- f. Antigüedad de Cuentas por Pagar (**ACP**) representada por la siguiente fórmula:

$$\text{ACP} = \frac{(\text{SICP} + \text{SFCP}) / 2}{(\text{C})}$$

Donde:

$$\begin{aligned} \text{SICP} &= \text{Saldo Inicial Cuentas x Pagar} \\ \text{SFCP} &= \text{Saldo Final Cuentas x Pagar} \\ \text{C} &= \text{Compras} \end{aligned}$$

- g. Rotación del Capital de Trabajo (**RCTN**) representada por la siguiente fórmula:

$$\text{RCTN} = \frac{(\text{VN})}{(\text{CTN})}$$

Donde:

$$\begin{aligned} \text{VN} &= \text{Ventas Netas} \\ \text{CTN} &= \text{Capital de Trabajo Netos} \end{aligned}$$

2. Razones de Actividad de Inversión a Largo Plazo:

- a. Rotación de Activos Productivos (**RAP**) representada por la siguiente fórmula:

$$\text{RAP} = \frac{(\text{VN})}{(\text{AP})}$$

Donde:

$$\begin{aligned} \text{VN} &= \text{Ventas Netas} \\ \text{AP} &= \text{Activos Productivos} \end{aligned}$$

- b. Rotación de Activos Totales (**RAT**) representada por la siguiente fórmula:

$$\text{RAT} = \frac{(\text{VN})}{(\text{AT})}$$

Donde:

$$\begin{aligned} \text{VN} &= \text{Ventas Netas} \\ \text{AT} &= \text{Activos Totales} \end{aligned}$$



Ciclo financiero

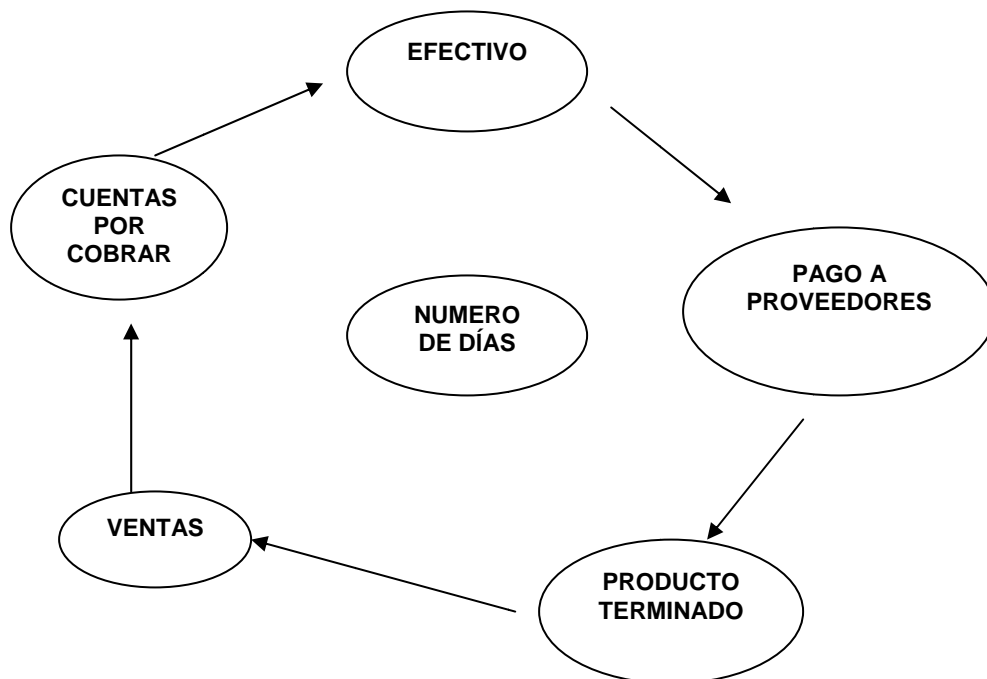
El ciclo financiero de una empresa comprende la adquisición de materias primas, el pago a proveedores, la transformación de las materias primas en productos terminados, la realización de su venta, la documentación en el caso de una cuenta por cobrar y la obtención de efectivo para reiniciar el ciclo nuevamente.

Es decir, es el lapso que tarda en realizar su operación normal: compra, producción, venta y recuperación.

Su fórmula es la siguiente:

$$\begin{aligned} & \text{Rotación de Cuentas x} \\ & \text{Cobrar} \\ + & \text{ Rotación del Inventario} \\ & \text{Rotación de} \\ - & \text{ Proveedores} \\ \hline = & \text{ **Ciclo Financiero** } \end{aligned}$$

Naturalmente, mientras menor sea el número de días necesarios para completar el ciclo financiero, la empresa lograra un mejor aprovechamiento de sus recursos.





El proceso de administración del ciclo financiero trata de reducir al máximo posible la inversión de cuentas por cobrar e inventarios, sin que ello implique la pérdida de ventas por no ofrecer financiamiento o no contar con existencias (materias primas o productos terminados).

Asimismo, se trata de aprovechar al máximo los plazos concedidos voluntariamente por los proveedores, sin llegar al extremo de incurrir en mora, lo cual puede ocasionar que estos no ofrezcan los mejores precios, que dejen de considerar la empresa como cliente confiable o que surtan con retraso los requerimientos de compra de la empresa.

RAZONES DE RENTABILIDAD

Se refiere a la capacidad de la entidad para generar utilidades o incremento en sus activos netos. Sirve al usuario para medir la utilidad neta o cambios de los activos netos de la entidad, en relación a sus ingresos, su capital contable y sus propios activos.

Si consideramos que las utilidades coadyuvan al desarrollo de una empresa, puede afirmarse que las razones de rentabilidad son una medida del éxito o fracaso de la administración del negocio.

Analizaremos los siguientes 4 índices:

- Rentabilidad de las ventas.
- Utilidad de operación.
- Rentabilidad del activo.
- Rentabilidad del capital.

Rentabilidad de las ventas

También conocida como margen de utilidades, esta variable mide la relación entre las utilidades netas e ingresos por venta. La fórmula para calcular este indicador es la siguiente:

$$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas Netas}} \times 100$$

Cabe mencionar que la utilidad neta es el resultado de restar ISR y PTU a la utilidad antes de impuestos correspondiente.



Ejemplo:

Considerando las cifras condensadas del estado de resultados de la fábrica de ruedas y una carga fiscal de 37 % (23397) sobre la utilidad antes de impuestos, se tiene:

$$\text{Utilidad neta} = \text{Utilidad del ejercicio} - \text{Impuestos}$$

$$\text{Utilidad neta} = 63\,236 - 23\,397$$

$$\text{Utilidad neta} = 39\,839$$

$$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas netas}} = \frac{39\,839}{267\,000} = 0.15$$

Este índice muestra que por cada peso de ventas se generan 0.15 pesos de utilidad.

Utilidad de operación

Debido a que la rentabilidad de un negocio (utilidades) es afectada por la utilización de recursos de terceros (pasivos), una forma alterna de medir la rentabilidad de la empresa consiste en analizar la razón de:

$$\frac{\text{Utilidad de operación}}{\text{Ventas netas}} \times 100$$

$$\frac{71\,236 \times 100}{267\,000} = 26.7\%$$

El resultado anterior significa que, en el supuesto caso de que el negocio se financie solo con capital (recursos de socios) generaría casi 27 centavos de utilidad operativa por cada peso de ventas.

El índice anterior resulta útil porque permite comparar la rentabilidad de empresas distintas, independientemente de la forma en que se encuentren financiadas (solo capital, 50 % capital y 50 % pasivos; 60 % capital y 40 pasivos, etcétera).

Rentabilidad del activo

La rentabilidad del activo es un indicador que permite conocer las ganancias que se obtienen en relación con la inversión en activos, es decir, las utilidades que generan los recursos totales con los que cuenta el negocio.

Formula:

$$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Activo total}} \times 100$$



Siguiendo el ejemplo tenemos:

$$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activo Total}} = \frac{39\,839}{225} = 176 = 23\%$$

Por cada peso invertido, la empresa obtiene 23 centavos de utilidad neta.

Rentabilidad del capital

La rentabilidad del capital es un índice que señala la rentabilidad de la inversión de los dueños en el negocio.

Formula:

$$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Capital Contable}} \times 100\%$$
$$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Capital Contable}} = \frac{39\,839}{750} = 140 = 28\%$$

Esta razón indica que por cada peso que los socios han invertido en la empresa obtienen 28 centavos de utilidad.

En todos los casos, la utilización de pasivos permite incrementar la rentabilidad los recursos aportados por los accionistas. En tal circunstancia, podría llegar a pensarse que una forma de maximizar la rentabilidad del capital contable consistiría en contratar tantos pasivos como fuese posible. Sin embargo, debe reconocerse que a medida que la empresa contrae más obligaciones, existen mayores posibilidades de que no genere recursos suficientes para cubrir sus adeudos, situación que podría llevarla a la quiebra o a la insolvencia.

Por lo anterior, se aconseja mantener un equilibrio razonable entre los recursos aportados por los socios y los aportados por terceros (pasivos).



4.5 MÉTODO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO

Este método es una herramienta de planeación que permite conocer con antelación el nivel de ingresos que la empresa requiere alcanzar para cubrir la totalidad de sus costos y gastos. Sirve también para determinar el nivel de ventas que resulta indispensable obtener para lograr la utilidad que se desea antes de impuestos.

La utilidad máxima de cualquier empresa no está en función de un porcentaje sobre el capital contable del activo total u otra base similar, sino que guarda estrecha relación con la capacidad práctica de operación de la empresa. Para evaluar esta capacidad se utiliza el método de punto de equilibrio.

PUNTO DE EQUILIBRIO ECONÓMICO U OPERATIVO

El estudio analítico de la utilidad máxima de una empresa se facilita por el procedimiento gráfico conocido como gráfica del punto de equilibrio operativo o económico. En dicho punto, los ingresos producidos por las ventas son iguales a los costos totales de estas; por tanto, hasta ese punto, la empresa no obtiene ni utilidad ni pérdida.

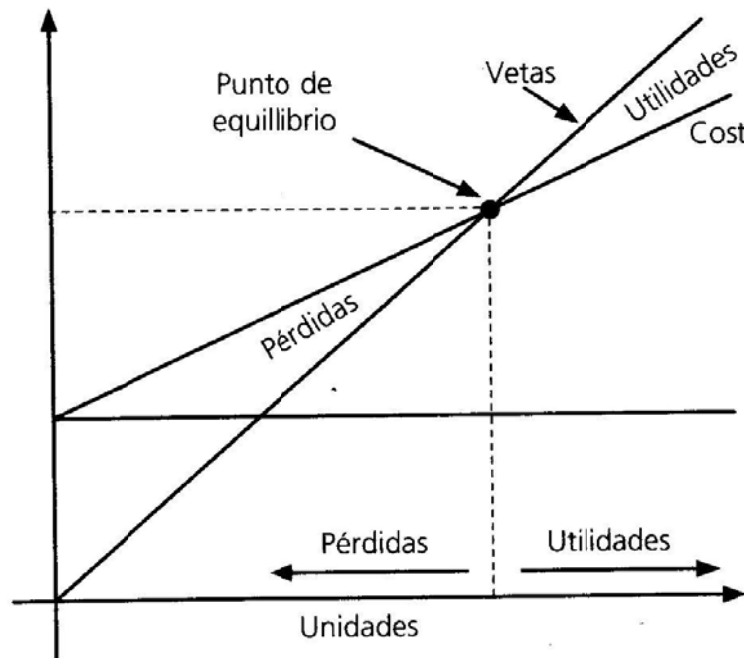
Se lograrán ganancias a medida que la cuantía de las ventas sea mayor que la cifra señalada por el punto de equilibrio económico, y se sufrirán pérdidas mientras la suma de las ventas sea menor que la cantidad a la cual se refiere el punto de equilibrio económico, puesto que su importe no alcanza a cubrir los costos totales

Gráficamente, este punto se localiza en la intersección de la línea de las ventas con la línea de los costos.

En dichas gráficas todo punto que represente a las ventas y figure abajo del punto de equilibrio económico, muestra que la empresa pierde en sus actividades de operación; por el contrario, si dicho punto se encuentra arriba del punto de equilibrio económico, existe utilidad operativa, la cual aumenta a medida que el punto de ventas se aleje del punto de equilibrio.

También es útil la construcción de la gráfica:

- ❖ Cuando se desea conocer los probables efectos que produciría sobre las ventas, los costos y las utilidades un proyecto de ampliación o reducción de la capacidad de operación de una empresa.



- ❖ Para comparar la probable utilidad de operación, de una misma empresa o de varias, en diferentes grados de operación.
- ❖ Para analizar la experiencia pasada y determinar los probables efectos que pueda producir la proyección del pasado en las operaciones del futuro inmediato.
- ❖ Para estudiar la contribución de los artículos principales en las ganancias o en las pérdidas de la empresa.
- ❖ En las empresas industriales, para evitar la controversia tan frecuente entre los departamentos de ventas y de producción.
- ❖ En general, para estudiar de manera inteligente los efectos que probablemente pueden tener sobre las utilidades los cambios de las circunstancias en las cuales está operando la empresa, tales como un aumento o una reducción

En resumen, la grafica del punto de equilibrio económico es útil para representar y facilitar el estudio de las diversas alternativas que debe plantearse la administración de una empresa antes de modificar alguna de las condiciones operantes, con objeto de seleccionar la alternativa más conveniente para el negocio y decidir por qué y cómo debe ejecutarse.

Sin embargo, podemos decir que existen dos tipos de punto de equilibrio: el operativo y el financiero. El punto de equilibrio operativo, que permite determinar el nivel de ventas



que es necesario registrar para cubrir los costos y gastos de operación se obtiene de acuerdo con la siguiente fórmula:

$$PEO = \frac{CF}{1 - \frac{CV}{V}}$$

En donde:

PEO = Punto de equilibrio operativo.

CF = Costos fijos del periodo, sin gastos financieros.

CV = Costos de ventas sin depreciación.

V = Ventas netas.

Costos fijos. Son los costos que permanecen constantes, independientemente del nivel de operación que muestre la empresa.

Para efectos prácticos, pueden considerarse como costos fijos la depreciación, la amortización, los gastos de operación y los gastos financieros.

PUNTO DE EQUILIBRIO FINANCIERO

El punto de equilibrio financiero es aquel nivel de operación en que la empresa genera ingresos suficientes para cubrir, además de los egresos de operación, los intereses generados por los préstamos obtenidos.

Este indicador se obtiene aplicando la misma fórmula del PEO, con la diferencia de que en el renglón de costos fijos debe incluirse el importe de los gastos financieros.

$$PEF = \frac{CF + \text{Gastos Financieros}}{1 - \frac{CV}{V}}$$

El análisis de este punto de equilibrio es una herramienta de planeación que permite conocer anticipadamente el nivel de ingresos que la empresa requiere para cubrir la totalidad de sus costos y gastos. También sirve para determinar el nivel de ventas que resulta indispensable obtener para lograr la utilidad antes de impuestos que se desea:

$$\begin{array}{l} \text{Punto de Equilibrio para} \\ \text{alcanzar la utilidad} \\ \text{deseada} \end{array} = \frac{CF + \text{Gastos Financieros} + \text{Utilidad antes de impuestos deseada}}{1 - \frac{\text{Costo de Ventas sin depreciación}}{\text{Ventas Netas}}}$$



Con base en el siguiente estado de resultados, determinaremos ambos puntos de equilibrio.

FABRICA DE ROPA LA BALANZA
Estado de Resultados al 31 de Diciembre de 2007
(MILES DE PESOS)

	Miles de pesos		%	%
Ventas Netas		275		
		400		100
Costo de Ventas		192		
		780		70
Materia Prima	115			
Mano de Obra	668		42	
Gastos de Fabricación	36 370		13	
Depreciación	40 742		15	
Utilidad Bruta		5 000		2
Gastos de Operación		77 620		28
Ventas	6 600		2	
Administración	15 400		6	
Utilidad de Operación		22 000		8
Gastos Financieros		55 620		20
Utilidad antes de Impuestos		27 540		10
		28 080		10

Comenzaremos con el punto de equilibrio operativo, que sabemos es igual a:

$$PEO = \frac{CF}{1 - \frac{CV}{V}}$$

De donde:

$$CF = 22\ 000 + 5\ 000 = \mathbf{27\ 000}$$

$$CV = 115\ 668 + 36\ 370 + 40\ 742 = \mathbf{192\ 780}$$

$$V = 275\ 400$$

Por lo que:

$$PEO = \frac{27\ 000}{1 - \frac{192\ 780}{275\ 400}} = \frac{27\ 000}{0.3} = \mathbf{90\ 000}$$



El resultado obtenido se puede interpretar de la siguiente manera:

Cuando la empresa haya llegado a 90 000 pesos de ventas, registrara ingresos exactamente iguales a sus costos y gastos de operación.

Por su parte, el punto de equilibrio financiero se calcula como sigue:

$$GF= 27\ 540$$

$$CF= 27\ 000 + 27\ 540 \text{ (Gastos Financieros)} = \mathbf{54\ 540}$$

$$CV= 192\ 780$$

$$V= 275\ 400$$

$$PEF = \frac{54\ 540}{1 - \frac{192\ 780}{275\ 400}}$$

$$PEF = \frac{54\ 540}{1 - 0.70} = \frac{54\ 540}{0.30} = \mathbf{181\ 800}$$

Este resultado indica que para la empresa alcance el punto de equilibrio financiero deberá generar ventas por 181 800 pesos.

Punto de equilibrio con inflación

El punto de equilibrio con inflación es aquel en el cual se considera la TIE (tasa de inflación esperada).

La fórmula para determinarlo es:

$$PEI = \frac{(CFE)}{1 - \frac{CV}{VNE}} (1 + TIE)$$

Donde:

PEI = Punto de equilibrio con inflación.

CFE = Costos fijos en efectivo (solo los que impliquen desembolsos de efectivo).

CVE = Costos variables en efectivo (solo los que impliquen desembolsos de efectivo).

VNE = Ventas netas en efectivo (ventas al contado y cobranzas del periodo).

TIE = Tasa promedio de inflación espera.



4.6 MÉTODO DEL FLUJO DE EFECTIVO

Este método permite conocer la cantidad de efectivo que requiere un negocio para operar durante un período determinado (semana, mes, trimestre, semestre, año) y faltantes de efectivo para planear disposiciones desembolsos e inversiones.

El flujo de efectivo es un estado financiero proyectado de las entradas y salidas de efectivo en un periodo determinado. Se realiza con el fin de conocer la cantidad de efectivo que requiere el negocio para operar durante dicho periodo (semana, mes, trimestre, semestre, año).

Un problema frecuente en las pequeñas empresas es la falta de liquidez para cubrir necesidades inmediatas, por lo que, a menudo, se recurre a particulares con el fin de solicitar préstamos a corto plazo y de muy alto costo. Una forma sencilla de planear y controlar a corto y mediano plazos las necesidades de recursos, consiste en calcular el flujo de efectivo de un negocio, lo cual permite anticipar:

- ¿Cuándo habrá un excedente de efectivo? y a partir de ello tomar la decisión sobre el mejor tipo de inversión a corto plazo.
- ¿Cuándo habrá un faltante de efectivo? y a partir de ello tomar a tiempo las medidas necesarias para definir la fuente de fondeo a la cual se recurrirá ya sean recursos del propietario o, en su caso, iniciar los trámites para obtener préstamos que cubran dicho faltante y permitan continuar con la operación de la empresa.
- ¿Cuándo y en qué proporción se deben pagar préstamos adquiridos previamente?
- Cuando efectuar desembolsos importantes para mantener en operación a la empresa.
- De cuánto se dispone para pagar prestaciones adicionales a los empleados (como aguinaldos, vacaciones, reparto de utilidades, etcétera).
- De cuanto efectivo dispone el empresario para sus gastos personales sin afectar el funcionamiento normal de la empresa.

Determinación del flujo de efectivo

Al principio se sugiere preparar el flujo de efectivo en forma semanal, luego extenderlo a un mes o un trimestre y finalmente integrarlo como parte del presupuesto anual. Sin embargo, el empresario debe determinar, a partir de su experiencia, cuál es el periodo más conveniente para su empresa según el giro que esta desarrolle.

Para preparar el flujo de efectivo debe hacerse una lista en la que se estimen por adelantado todas las entradas y salidas de efectivo del periodo en que se prepara el flujo. Por lo tanto, se deben dar los siguientes pasos:

- a) Establecer el periodo que se pretende abarcar (semana, mes, trimestre, año).
- b) Hacer una lista de los ingresos probables de efectivo en ese periodo, en la cual se pueden incluir los siguientes rubros:



- Saldo del efectivo al inicio del periodo.
- Ventas al contado.
- Cobro a clientes durante el periodo por ventas realizadas a crédito.
- Préstamos a corto y largo plazos de instituciones bancarias.
- Ventas de active fijo.
- Nuevas aportaciones de accionistas.

Después de registrar los valores de cada una de estas fuentes de ingreso, las mismas deben sumarse para obtener el total.

- c) Elaborar una lista que contenga las obligaciones que impliquen egresos de efectivo, tales como:
- Compra de materia prima al contado y a crédito.
 - Gastos de fabricación (seguros, combustibles, lubricantes, etcétera).
 - Sueldos y salarios, incluidos los gastos personales del empresario.
 - Pago de capital e intereses por préstamos obtenidos.
 - Compras de activos fijos.
 - Gastos de administración.
 - Otros.

Después de haber determinado el valor de cada egreso, se suman y se obtiene el total.

- d) Una vez que se han obtenido los totales de estas listas, se restan a los ingresos proyectados los egresos correspondientes. Si el resultado es positivo, significa que los ingresos son mayores que los egresos, es decir, que existe un excedente. Esta es una señal de que la empresa avanza en la dirección correcta, de que las decisiones que se han tomado han sido las adecuadas y de que poco a poco aumenta el patrimonio. En caso contrario, el dueño debe estudiar las medidas para cubrir los faltantes, tales como agilizar la cobranza, eliminar la adquisición de artículos no indispensables u obtener financiamiento de la entidad de fomento a su alcance, etcétera.

A partir del conocimiento obtenido luego de desarrollar todo el proceso, se debe estimar una cantidad mínima de efectivo para poder operar sin necesidad de pasar apuros incidentales por falta de liquidez.

Procedimiento para determinar el flujo de efectivo.

- 1) Precisar el periodo del flujo de efectivo.
- 2) Elaborar la lista de ingresos y obtener el total.
- 3) Hacer la lista de egresos y obtener el total.
- 4) Restar a los ingresos los egresos correspondientes y decidir que hacer, según exista déficit o superávit.
- 5) Estimar la cantidad mínima de efectivo que se requerirá para mantener en operación a la empresa durante el periodo considerado.



Ejemplo:

Con base en la siguiente información de la fábrica de productos naturistas Energía al Instante, se preparará el flujo de efectivo correspondiente a enero y febrero de 2007.

Se estima que para los próximos dos meses las ventas serán de 6 000 000 de pesos en enero y 8 400 000 pesos en febrero.

La mitad de las ventas de cada mes se hace al contado y el resto a 30 días.

Para calcular los egresos, el dueño tiene presente:

1. Los pagos que se hacen mensualmente son:
 - Alquiler del local 300 000 pesos
 - Luz, gas y otros servicios 120 000 pesos
 - Sueldos y salarios 750 000 pesos
2. Las condiciones en que compra la materia prima son:
 - Paga al contado 40 % y el resto a 30 días.
 - El costo de la materia prima representa 50 % del valor total de las ventas.
 - Cada mes se compra la cantidad de materia prima que se va a necesitar, por lo que no hay nada en existencia.
3. Los saldos en su balance general del 31 de diciembre de 2006 fueron de:
 - Caja 375 000 pesos
 - Cuentas por cobrar 2 589 000 pesos
 - Cuentas por pagar 945 000 pesos
4. Estima recuperar en el mes de enero 70 % de su saldo de cuentas por cobrar y el resto en el mes de febrero.
5. Compra al contado de dos equipos por 1 590 000 pesos cada uno. Uno se adquiere en enero y otro en febrero.
6. Adquiere una mezcladora automática en febrero por 10 000 000 de pesos.



PRODUCTOS NATURISTAS ENERGÍA AL INSTANTE
Flujo de Efectivo, Período Enero y Febrero de 2007
(MILES DE PESOS)

Concepto	Enero	Febrero
Saldo Inicial de Caja	375 (Saldo Balance)	918
Más entradas de efectivo		
Ventas al contado	3 000 (50% 6 000)	4 200 (50% 8 400)
Cobro ventas crédito de Diciembre	1 812 (70% 2 589)	777 (30 % 2 589)
Cobro ventas crédito de Enero		3000 (50% 6 000)
TOTAL ENTRADAS DE EFECTIVO	4 812	7 977
EFECTIVO DISPONIBLE	5 187	7 059
Menos salidas de efectivo		
Compras al contado M. Prima Enero	2 400 (40% 6 000)	
Compras al contado M. Prima Febrero		3 360 (40% 8 400)
	945 (Saldo Balance)	
Compras a crédito Diciembre		3 600 (60% 6 000)
Compras a crédito Enero		
Alquiler Local	300	
Servicios	120	
Sueldos y Salarios	750	
Compra Equipos	1 590	
Compra Mezcladora		10 000
TOTAL SALIDAS EN EFECTIVO	6 105	19 020
SALDO FINAL CAJA	-918	-11961

* Saldo Inicial del mes de Enero anterior se convierte en inicial del mes de febrero

**Se convierte en saldo inicial, caja para el mes de marzo

Para evitar que en Febrero se presente el faltante de (11 961) pesos se pueden tomar las siguientes medidas:

- 1) Diferir la compra de la mezcladora para otro mes en el que existan disponibilidades suficientes.
- 2) Ver con el proveedor si se puede pagar 20 % al contado y el 80 % restante mediante pagos mensuales de 2000 pesos cada uno.
- 3) Tramitar la obtención de un préstamo.
- 4) Hacer nuevas aportaciones al negocio.
- 5) Una combinación de las operaciones anteriores.



CAPITULO V

CASO PRÁCTICO



5.1 INFORMACIÓN BASICA



A) ANTECEDENTES E INTEGRACIONES

Información básica de Grupo papelerero.

Operaciones y resumen de las principales políticas contables

La Grupo Papelero, S.A. de C.V. y Subsidiarias (en lo sucesivo “la Compañía”) fue constituida el 13 de enero de 1987, y tiene como actividad principal la fabricación y venta de artículos de papel. La Compañía es subsidiaria directa en un 60% de la Compañía DEF, S.A. de C.V. (controladora directa), siendo Compañía GHI, S.A. de C.V. su última controladora.

Al 31 de diciembre de 2007 y 2006, las Compañías sobre las que tenemos control y ejercemos influencia significativa son las siguientes:

Nombre	Relación	Porcentaje de tenencia Accionaria	
		2007	2006
Papel atlas, S.A. de C.V.	Subsidiaria	99.9%	99.9%
Papelera atlante, S.A. de C.V.	Subsidiaria	99.9%	99.9%

La emisión de los estados financieros y las notas correspondientes fue autorizada el día 31 de marzo de 2008 por el director de finanzas, Sr. Juan Pérez, para la aprobación del Comité de Auditoría y, en su caso, del Consejo de Administración. Estos estados financieros deberán ser aprobados en fecha posterior por la Asamblea de Accionistas. Estos órganos tienen la facultad de modificar los estados financieros adjuntos.

Políticas contables significativas aplicadas

Los estados financieros adjuntos han sido preparados de conformidad con las Normas Mexicanas de Información Financiera (NIF).

a) Consolidación y método de participación

Los estados financieros incluyen los estados financieros de Grupo Papelero y los de las subsidiarias mencionadas arriba.

Las inversiones en compañías asociadas se valúan a través del método de participación, a través del cual se reconoce la participación en los resultados y en el capital contable de nuestras inversiones en subsidiarias.

Los saldos, inversiones y transacciones importantes entre las compañías han sido eliminados en estos estados financieros consolidados.



b) Reconocimiento de ingresos

Los ingresos por ventas se reconocen en el momento en el cual se transfiere al cliente la propiedad de los productos, lo cual ocurre cuando los clientes reciben y aceptan las mercancías que les fueron embarcadas.

c) Reconocimiento de los efectos de la inflación

La información financiera reconoce los efectos de la inflación, por lo que las cifras de los estados financieros y sus notas se expresan en miles de pesos con poder adquisitivo al 31 de diciembre de 2007. El factor de actualización aplicado a los estados financieros al 31 de diciembre de 2006 fue del 1.0375, el cual corresponde a la inflación aplicable del 1 de enero al 31 de diciembre de 2006, de acuerdo con el Índice Nacional de Precios al Consumidor (INPC), publicado por el Banco de México.

A continuación se señalan los conceptos más importantes derivados del reconocimiento de los efectos de la inflación financiera:

- Capital contable

Las cuentas del capital contable fueron actualizadas mediante factores de ajustes derivados del INPC.

- Resultado por posición monetaria

Este concepto representa los efectos de la inflación sobre los activos y pasivos monetarios. Los importes relativos se incluyen en los estados de resultados como parte del resultado integral de financiamiento.

- Exceso en la actualización del capital contable.

Este rubro se integra por el superávit acumulado por posición monetaria a la fecha del reconocimiento inicial de los efectos de inflación en la información financiera y por el resultado acumulado por tenencia de activos no monetarios.

El resultado por tenencia de activos no monetarios representa la diferencia entre el incremento en el valor específico de los inventarios comparado con el aumento que hubieran tenido únicamente por efectos de la inflación, medidos con base al INPC.

d) Uso de estimaciones

La preparación de los estados financieros de conformidad con las NIF requiere del uso de estimaciones en la valuación de algunos de sus renglones. Los resultados que finalmente se obtengan pueden diferir de las estimaciones realizadas.



e) Efectivo y equivalentes

El efectivo y sus equivalentes están representados principalmente por depósitos bancarios e inversiones en instrumentos de alta liquidez, con vencimientos no mayores a 90 días, y se presentan valuadas a su costo de adquisición más intereses devengados no cobrados, importe que es similar al valor de mercado de esas inversiones.

f) Estimación para cuentas de cobro dudoso

Se tiene la política de establecer una estimación de cuentas de cobro dudoso para cubrir los saldos de las cuentas por cobrar con una antigüedad mayor a 90 días.

g) Inventarios y estimación para inventarios de lento movimiento y obsolescencia

Los inventarios se reconocen al costo histórico de adquisición y se valúan utilizando el método de costos promedios.

Los inventarios se actualizan mediante la aplicación de costos específicos. El monto presentado en los estados financieros no excede al valor de realización de los mismos.

La estimación de lento movimiento, se determina considerando el 100% de los inventarios de materiales y productos cuya rotación es mayor a 6 meses.

El costo de ventas se presenta a pesos de poder adquisitivo de cierre del ejercicio, el cual fue actualizado siguiendo el método aplicado a los inventarios. El cambio en el exceso en la actualización del capital contable representa la diferencia entre el incremento en el valor específico de los inventarios y costo de ventas, con el incremento que hubieran tenido de haberse actualizado mediante factores de ajuste derivados del INPC.

La estimación de inventarios obsoletos equivale al 100% del valor de los artículos de los que con base en su identificación específica presenta problemas de obsolescencia.

i) Inmuebles, maquinaria y equipo

Los inmuebles, maquinaria y equipo se reconocen inicialmente a su valor de adquisición y posteriormente se actualizan mediante la aplicación de factores de ajuste derivados del INPC.

La depreciación de los inmuebles, maquinaria y equipo se determina sobre el valor actualizado de los activos, utilizando el método de línea recta y con base en su vida útil estimada.

El valor de los inmuebles, maquinaria y equipo se revisa cuando existen indicios de deterioro en el valor de dichos activos. Cuando el valor de recuperación, que es el mayor entre el precio de venta y su valor de uso (el cual es valor presente de los flujos



de efectivo futuros), es inferior el valor neto en libros, la diferencia se reconoce como una pérdida por deterioro.

En los años terminados el 31 de diciembre de 2007 y 2006, no hubo indicios de deterioro.

j) Pasivos, provisiones, activos y pasivos contingentes y compromisos

Los pasivos por provisiones se reconocen cuando (i) existe una obligación presente (legal o asumida) como resultado de un evento pasado, (ii) es probable que se requiera la salida de recursos económicos como medio para liquidar dicha obligación, y (iii) la obligación pueda ser estimada razonablemente.

Cuando el efecto del valor del dinero a través del tiempo es significativo, el importe de la provisión es el valor presente de los desembolsos que se espera sean necesarios para liquidar la obligación. La tasa de descuento aplicada en estos casos es antes de impuestos, y refleja las condiciones de mercado a la fecha del balance general y, en su caso, el riesgo específico del pasivo correspondiente. En estos casos, el incremento en la provisión se reconoce como un gasto por intereses.

Las provisiones por pasivos contingentes se reconocen solamente cuando es probable la salida de recursos para su extinción. Asimismo, los compromisos solamente se reconocen cuando generan una pérdida.

k) Utilidad integral

La utilidad integral se compone por el resultado neto del periodo, el resultado por tenencia de activos no monetarios, el efecto de impuestos diferidos que se aplica directamente al capital contable y el efecto del interés minoritario.

l) Impuestos diferidos

Los impuestos diferidos se determinan por el método de activos y pasivos. Bajo este método, a todas las diferencias temporales que surgen entre los valores contables y fiscales de los activos y pasivos, se les aplica la tasa del impuesto sobre la renta (ISR) o del impuesto empresarial a tasa única (IETU), según corresponda, vigente a la fecha del balance general, o bien, aquellas tasas aprobadas a esa fecha y que estarán vigentes al momento en que se estiman que los activos y pasivos por impuestos diferidos se recuperarán o liquidarán.

Los activos por impuestos diferidos se evalúan periódicamente, creando en su caso, una estimación sobre aquellos montos por los que no existe una alta probabilidad de recuperación.

La participación de los trabajadores en las utilidades (PTU) diferida se determina considerando solamente las diferencias temporales que surjan de la conciliación entre la utilidad neta del ejercicio y la renta gravable para la PTU, siempre y cuando no exista



algún indicio de que los pasivos o los beneficios que se originan no se vayan a materializar en el futuro.

El IMPAC forma parte del ISR diferido, con la debida evaluación de su recuperabilidad.

m) Presentación del estado de resultados

Los costos y gastos mostrados en los estados de resultados de la Compañía se presentan de acuerdo a su función, ya que esta clasificación permite evaluar adecuadamente los márgenes de utilidad bruta y operativa.

Aun y cuando la NIF B-3 no reguló la presentación de la utilidad de operación, ésta se presenta ya que es un indicador importante en la evaluación de los resultados de la Compañía. La utilidad de operación comprende a los ingresos ordinarios, y costos y gastos de operación, por lo que excluye a los otros ingresos (gastos) ordinarios.

Esta presentación es comparable con la utilizada en los estados financieros del ejercicio que terminó el 31 de diciembre de 2006.

n) Nuevos pronunciamientos contables

A continuación se comenta lo más relevante de los pronunciamientos que entraron en vigor en 2007:

NIF B-3, Estado de resultados

La NIF B-3 establece los lineamientos para clasificar los ingresos, costos y gastos en “ordinarios” y “no ordinarios”, modifica algunas NIF particulares, redefine las principales secciones del estado de resultados, destacándose los conceptos de partidas “ordinarias” y “niveles de utilidad”, y elimina del estado de resultados el renglón denominado “efecto acumulado al inicio del ejercicio por cambios contables”, congruente con la NIF B-1, Cambios contables y correcciones de errores.

La NIF B-3 también permite la presentación de los costos y gastos en el estado de resultados de acuerdo con su función, naturaleza o una combinación de ambos. La NIF B-3 elimina el concepto de utilidad de operación de la estructura del estado de resultados; sin embargo, permite su presentación cuando ésta contribuya a un mejor entendimiento del desempeño de las entidades. En los casos que se decida presentar la utilidad de operación la norma requiere la revelación de los conceptos que la integran y la justificación para su inclusión en el estado de resultados.

NIF B-13, Hechos posteriores a la fecha de los estados financieros

Esta NIF modifica las reglas anteriores de eventos posteriores, al establecer que cuando las reestructuraciones de activos y pasivos y las renunciaciones por los acreedores a ejercer su derecho de hacer exigibles los adeudos, cuando se dieron situaciones de incumplimiento de compromisos adquiridos en contratos de deuda se dan en el periodo posterior, deberán ser revelados en las notas y reconocidos en el periodo en el cual se



lleven a cabo y, por tanto, no se deben ajustar los estados financieros por estos hechos posteriores.

La adopción de la NIF B-13 no tuvo ningún efecto en la posición financiera de la Compañía.

NIF C-13, *Partes relacionadas*

Esta NIF amplía el concepto de partes relacionadas, para incorporar como partes relacionadas a los familiares cercanos del personal gerencial clave o de los directivos relevantes, así como los fondos derivados de un plan de remuneraciones por obligaciones laborales. Esta norma amplió el contenido de las revelaciones ya existentes, para incluir: 1) la relación entre controladora y subsidiaria independientemente que se hayan o no realizado operaciones entre ellas en el periodo; 2) nombre de la controladora directa y, si fuese diferente, el de la controladora principal del ente económico al que pertenece; y 3) los beneficios al personal gerencial clave o directivos relevantes de la entidad (en caso que sea empresa pública). Así mismo, permite revelar, en aquellos casos en los que se cuente con elementos de soporte necesarios, que los términos de las operaciones celebradas con partes relacionadas son equivalentes a los de mercado.

La aplicación de la NIF C-13, no tuvo efecto alguno en la posición financiera ni en los resultados de la Compañía.

NIF D-6, *Capitalización del resultado integral de financiamiento*

La NIF D-6, *Capitalización del resultado integral de financiamiento*, hace obligatoria la capitalización del resultado integral de financiamiento (RIF), con lo cual modifica al Boletín C-6, *Inmuebles, maquinaria y equipo*, al eliminar la opción que se daba para capitalizar o no el resultado integral de financiamiento.

El resultado integral de financiamiento capitalizable es el atribuible a los activos calificables y que pudo ser evitado si su adquisición no se hubiera realizado, que comprende en el caso de financiamientos en moneda nacional a los intereses y posición monetaria, y en el caso de financiamientos en moneda extranjera, también incluye a los resultados cambiarios, ya sea de utilidad o pérdida, indistintamente. Los activos calificables son aquellos que son adquiridos para uso propio y que requieren de un periodo prolongado de adquisición o construcción para poder usarlos, o bien, sobre aquellos que son adquiridos para ser vendidos o arrendados, incluyendo inventarios que toman un periodo prolongado para concretar su adquisición para tenerlos en condiciones de venta. La capitalización del resultado integral de financiamiento inicia y continúa mientras se hayan iniciado las inversiones para su adquisición, se estén llevando a cabo las actividades necesarias para dejar el activo en condiciones de uso o venta y los intereses se estén devengando.



La NIF D-6 establece que la determinación del monto del resultado integral de financiamiento capitalizable, se hará ya sea considerando los financiamientos identificados directamente para la adquisición de los activos, o bien mediante la aplicación de la tasa de capitalización promedio ponderada de los financiamientos al promedio ponderado de las inversiones en activos calificables durante el periodo de adquisición. Cuando se obtienen financiamientos con costo de interés implícito, éste es capitalizable al costo de dichos activos, ya que los financiamientos correspondientes se reconocen a su valor presente.

INIF 4 Presentación en el estado de resultados de la participación de los trabajadores en la utilidad

Esta INIF concluye, con base en los resultados de los procesos de auscultación de las NIF B-3, D-3 y D-4, que la participación de los trabajadores en la utilidad debe presentarse en el estado de resultados como un gasto ordinario.

INIF 8 Efectos del Impuesto Empresarial A Tasa Unica (IETU)

La INIF 8 fue emitida por el CINIF en diciembre de 2007, y se debe aplicar en la emisión de los estados financieros cuyo periodo contable termine a partir del 1 de octubre de 2007. La interpretación 8 surge de la necesidad de aclarar si el IETU debe ser tratado como un impuesto a la utilidad y dar los lineamientos sobre su tratamiento contable.

Esta INIF concluye que el IETU es un impuesto a la utilidad, por lo que sus efectos deben de reconocerse siguiendo lo establecido en el Boletín D-4, *Tratamiento contable del impuesto sobre la renta, del impuesto al activo y de la participación de los trabajadores en la utilidad*, para el ejercicio que terminó el 31 de diciembre de 2007 y con base en la NIF D-4, *Impuestos a la utilidad*, a partir del 1 de enero de 2008. Con base a las conclusiones de esta INIF, las Compañía deben inicialmente determinar si esencialmente su base de gravamen da origen al pago de IETU o de ISR. Para estos efectos, es necesario realizar proyecciones financieras para identificar cual será la base gravable preponderante (ISR o IETU) para el pago de impuestos a la utilidad; y con base en los resultados obtenidos, identificar la tendencia esperada del comportamiento del IETU y del ISR.

Si se determina que una entidad pagará esencialmente IETU, deberá de reconocer los efectos del IETU diferido en sus estados financieros al 31 de diciembre de 2007. Dicho impuesto diferido debe corresponder al de las diferencias temporales y créditos de IETU existentes en 2007, cuyo pago o recuperación esté prevista a partir del año 2008 en adelante, y en consecuencia, deberá eliminar el pasivo o activo por ISR diferido reconocido a esa fecha. Dichos ajustes generan un gasto o ingreso, que debe reconocerse en el estado de resultados del 2007 dentro del rubro de impuestos a la utilidad o, en su caso, en el capital contable si es que está relacionado con otras partidas integrales.

En la determinación del pasivo o activo de IETU diferido, debe considerarse que algunos créditos de IETU generan un activo por impuesto diferido, esto siempre que la Ley establezca la posibilidad de acreditarlos contra el IETU de periodos futuros. Dichos



créditos deberán revisarse al menos anualmente y, en caso de que no exista una alta probabilidad de su recuperación, deberán disminuirse hasta por el monto que no se piense recuperar.

El IETU diferido del periodo debe reconocerse como un gasto o un ingreso por impuesto diferido en el estado de resultados del periodo, dentro del rubro impuestos a la utilidad o, en su caso, en el capital contable si es que está relacionado con otras partidas integrales y como un pasivo o activo a largo plazo en el balance general. En notas a los estados financieros, la Compañía debe revelar la composición de los impuestos a la utilidad presentados en el estado de resultados, desglosando los importes del IETU causado y del diferido; asimismo, debe mencionar el IETU diferido relacionado con las otras partidas integrales.

Con base en la Ley del IETU, una entidad debe determinar el importe del Impuesto al Activo (IMPAC) generado hasta el año 2007, que puede recuperar a partir del año 2008. Dicho importe debe reconocerse en los estados financieros del 2007 como una cuenta de impuestos por cobrar. Cualquier importe de IMPAC considerado como irre recuperable debe de reconocerse como un gasto en el estado de resultados del 2007, dentro del rubro de impuestos a la utilidad. A partir del año de 2008, el saldo de impuestos por cobrar debe revisarse en cada fecha de cierre de estados financieros y, en dado caso, disminuirse ante la evidencia de cualquier monto considerado como irre recuperable. A continuación se comenta lo más relevante de los pronunciamientos que entrarán en vigor para el ejercicio 2008:

NIF B-2, Estado de flujos de efectivo

Esta NIF fue emitida por el CINIF en noviembre de 2007, y reemplaza al Boletín B-12, *Estado de cambios en la situación financiera*. Con la emisión de esta norma el estado de flujos de efectivo sustituye al estado de cambios en la situación financiera. Las principales diferencias entre ambos estados radican en que el estado de flujos de efectivo mostrará las entradas y salidas de efectivo que ocurrieron en la entidad durante el periodo; mientras que el estado de cambios en la situación financiera mostraba los cambios en la estructura financiera de la entidad, y no los flujos de efectivo. En un entorno inflacionario ambos estados se presentan a pesos constantes; sin embargo, en el proceso de preparación del estado de flujos de efectivo, primeramente deben eliminarse los efectos de la inflación del periodo y, sobre dicha base, se determinan los flujos de efectivo a pesos constantes mientras que en el estado de cambios no se eliminan los efectos de la inflación del periodo.

La NIF B-2 establece que en el estado de flujos de efectivo primero se deben presentar los flujos de efectivo de las actividades de operación, después los de inversión, la suma algebraica de estas actividades, y finalmente, los de financiamiento. La presentación del estado de cambios parte de las actividades de operación, después las de financiamiento y, al final, las de inversión. Bajo esta nueva norma los estados de flujos pueden determinarse mediante la aplicación del método directo o del indirecto.



Conforme a las reglas de transición de la NIF B-2, se indica que la aplicación de la misma es prospectiva, por lo que los estados de años anteriores al 2008 que se presenten en forma comparativa, deberán de ser los estados de cambios en la situación financiera preparados con base al Boletín B-12.

La Compañía se encuentra analizando el método que aplicará a partir del ejercicio que comenzó el 1 de enero de 2008; sin embargo, se espera que la adopción de esta norma, no tenga efectos importantes en sus estados financieros.

NIF B-10, *Efectos de inflación*

La NIF B-10, *Efectos de inflación*, fue emitida por el CINIF en julio de 2007, la cual reemplaza al Boletín B-10, *Reconocimiento de los efectos de la inflación en la información financiera*, y es aplicable a los estados financieros de los ejercicios que comiencen el 1 de enero de 2008. La NIF B-10 define los dos entornos económicos que determinarán si la entidad debe o no reconocer los efectos de la inflación en su información financiera: 1) inflacionario, que es aquél en que la inflación es igual o mayor a un 26% acumulado en los tres ejercicios anuales anteriores (promedio anual de 8%); y 2) no inflacionario, que es aquél en que la inflación acumulada en los tres ejercicios anuales anteriores es menor al citado 26%. Con base en estas definiciones, la norma requiere que los efectos inflacionarios en la información financiera se reconozcan únicamente cuando las entidades operen en un entorno inflacionario.

Esta norma también establece las reglas contables aplicables cuando una entidad cambia de un entorno económico al otro. Cuando se pasa de un entorno inflacionario a un entorno no inflacionario la entidad debe mantener en sus estados financieros los efectos de inflación reconocidos hasta el periodo inmediato anterior, ya que los importes del cierre del periodo anterior se convierten en las cifras base de los estados financieros del periodo de cambio y de los periodos subsecuentes. Si la economía cambia de un entorno no inflacionario a un entorno inflacionario, los efectos de la inflación en la información financiera deben reconocerse mediante la aplicación retrospectiva de esta norma, por lo tanto, los estados financieros básicos de periodos anteriores deben ajustarse para reconocer los efectos acumulados de la inflación que existió durante todos los periodos en los que se estuvo operando en un entorno no inflacionario.

Adicionalmente, la NIF B-10 deroga el uso del método de indización específica para la valuación de activos fijos de procedencia extranjera y la determinación de valuación de inventarios a costo de reposición, con lo cual se elimina el resultado por tenencia de activos no monetarios. Por lo tanto, a la fecha de entrada en vigor de esta NIF, las entidades que tengan reconocido algún resultado por tenencia de activos no monetarios acumulado en su capital contable, como parte de las utilidades (pérdidas) integrales de ejercicios anteriores, deberán identificar la parte realizada y la no realizada de dicho resultado.

El resultado por tenencia de activos no monetarios realizado debe reclasificarse al rubro de resultados acumulados, mientras que la porción no realizada debe mantenerse como



tal dentro del capital contable de la entidad y, al realizarse el activo que le dio origen, debe reclasificarse al estado de resultados en el periodo de dicha realización. En los casos en que resulte impráctico distinguir entre resultado por tenencia de activos no monetarios realizado y no realizado, se podrá reclasificar la totalidad del saldo de dicho resultado al rubro de resultados acumulados.

El efecto de la aplicación de esta NIF en los estados financieros de la Compañía en 2008, será el dejar de reconocer el efecto inflacionario en los mismos y reclasificar la totalidad del resultado por tenencia de activos no monetarios a los resultados acumulados.

NIF D-4, *Impuestos a la utilidad*

La NIF D-4, *Impuestos a la utilidad*, fue emitida en julio de 2007 por el CINIF y reemplaza al Boletín D-4, *Tratamiento contable del impuesto sobre la renta, del impuesto al activo y de la participación de los trabajadores en la utilidad*, a partir del 1 de enero de 2008. Los cambios más importantes que presenta esta norma con respecto al Boletín D-4, son los siguientes: i) se elimina el concepto de diferencia permanente ya que el método de activos y pasivos requiere el reconocimiento de impuestos diferidos por el total de las diferencias entre el valor contable y fiscal de activos y pasivos, sin importar si son permanentes o no; ii) debido a que la participación de los trabajadores en las utilidades causada y diferida se considera un gasto ordinario se excluye de esta norma, y se reubica a la NIF D-3; iii) se requiere reconocer el impuesto al activo como un crédito fiscal y, consecuentemente, como un activo por impuesto diferido sólo en aquellos casos en los que exista la posibilidad de su realización, y iv) el efecto acumulado por la adopción del Boletín D-4 debe ser reclasificado a resultados acumulados, a menos que se identifique con partidas reconocidas en el capital contable y que formen parte de la utilidad (pérdida) integral y que no hayan sido llevadas a resultados.

La NIF D-4 requiere que el efecto acumulado de ISR diferido por la adopción del Boletín D-4 en vigor, se reclasifique a resultados acumulados, excepto por la parte que corresponda a las partidas de la utilidad (pérdida) integral, la cual será reclasificada a resultados en el momento en el que la partida que le dio origen se reconozca en los resultados.

Las siguientes son integraciones a las cuales sirven de base de tener entendimiento de las cifras de la Grupo Papelero.



Integración de Efectivo y equivalentes

	2007	2006
Bancomer	50	50
Banamex	30,000	50,000
Inverlat	6,500	6,500
HSBC	1,376	12,808
	37,926	69,358

Integración de Clientes:

	2007	2006
Papelerías lumen	200,000	90,000
Hyper lumen	40,360	13,000
Papelerías asociadas de México	3,650	1,500
Otros clientes	2,270	900
Total de clientes	246,280	105,400
Estimación de cuentas incobrables	-22,365	-15,613
Total de clientes	223,915	89,787

Integración de deudores:

	2007	2006
Juan Pérez	20,000	15,600
Genaro Cruz	10,000	10,000
Gustavo Estrella	8,168	4,920
Total de proveedores	38,168	30,520

Integración de impuestos por cobrar:

	2007	2006
Impuesto al valor agregado por recuperar	10,000	10,000
Impuesto al activo por recuperar	10,000	10,000
Impuesto sobre la renta por recuperar	4,223	2,812
Total de impuestos por cobrar	38,168	30,520

Integración de inventarios:

	2007	2006
Materia prima (Papel virgen)	50,000	50,000
Producción en proceso	86,500	79,300
Producto terminado	139,645	126,786
Total de inventarios	276,145	256,086
Estimación de Obsoletos	-123,000	-123,000
Total de inventario	153,145	133,086



Integración de pagos anticipados:

	2007	2006
Publicaciones unidas de México	12,728	12,728
Publicitas en oriente	1,033	1,033
Arrendadora arce hermanos	2,562	2,562
Agua	3,469	3,469
Total de pagos anticipados	19,792	19,,792

Integración de activo fijo:

	2007			2006		
	Inversión	Depreciación acumulada	Vida útil estimada	Inversión	Depreciación acumulada	Vida útil estimada
Terrenos	944,121			944,121		
Edificios	3,530,000	-2,271,400	20 años	3,530,000	-1,936,400	20 años
Maquinaria y equipo	2,206,501	-1,172,721	10 años	2,206,501	-953,911	10 años
	6,680,622	-3,444,121		6,680,622	-2,890,311	
Total de Activo fijo	3,236,501			3,790,311		

Integración de cuentas por pagar:

	2007	2006
Corrugados especiales	1,152,428	1,125,348
Cartón del altiplano	1,036,240	863,090
Total de cuentas por pagar	2,188,668	1,988,438

Integración de impuestos por pagar:

	2007	2006
Impuesto sobre la renta de 2006	112,437	112,437
Impuesto sobre la renta del ejercicio	11,156	-
Total de impuestos por pagar	126,533	112,437

Integración de créditos bancarios:

	2007	2006
JP Morgan	74,895	205,893
Intereses	-	36,334
Total de créditos bancarios	74,895	242,227

**B) ESTADOS FINANCIEROS DE LAS SUBSIDIARIAS DE 2006 Y 2007****GRUPO PAPELERO, S. A. DE C. V.
BALANCE GENERAL AL 31 DE DICIEMBRE DE 2006**

ACTIVO		PASIVO	
Activo circulante		Pasivo a corto plazo	
Bancos	2.336.994,11	Acreedores diversos	2.678.783,41
I. S. R. por compensar	69.769,69	Préstamos bancarios a corto plazo	637.680.512,00
I. V. A. por compensar	407.838,58	Impuestos por pagar	230.465,04
Suma activo circulante	2.814.602,38	Suma pasivo a corto plazo	640.589.760,45
Activo fijo		Pasivo a largo plazo	
Inversiones en subsidiarias	1.783.311.383,03	I. S. R. Por pagar L. P.	110.287,00
Suma activo fijo	1.783.311.383,03	Suma pasivo a largo plazo	110.287,00
Activo diferido		CAPITAL	
Crédito mercantil pagado	21.217.268,00	Capital social	2.576.311.664,00
Amortización acumulada de crédito merc.	-18.063.557,00	Reserva legal	278.180,00
Impuesto sobre la renta diferido	3.068.642,04	Exc. e insuficiencia en la act. del cap. Cont.	-1.200.940.125,00
Suma activo diferido	6.222.353,04	Utilidad o pérdida por aplicar	56.325.173,00
		Resultado del ejercicio	-280.326.601,00
		Suma capital	1.151.648.291,00
Total activo	1.792.348.338,45	Total pasivo más capital	1.792.348.338,45



CONSIDERACIONES SOBRE ESTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS



PAPEL ATLAS, S. A. DE C. V. BALANCE GENERAL AL 31 DE DICIEMBRE DE 2006

ACTIVO		PASIVO	
Activo circulante		Pasivo a corto plazo	
Bancos	54.694.204,60	Proveedores	309.502.741,90
Clientes	89.427.174,27	Acreedores diversos	179.061.161,70
C x C Cias Afiliadas	98.112.722,00	Préstamos bancarios a corto plazo	866.290.929,84
Estimación ctas. incobrables	-6.863.177,80	Ctas. por pagar Cias. afiliadas	327.532.631,00
Deudores diversos	24.751.030,79	Anticipos de clientes	34.418.497,50
I. S. R. por compensar	4.562.081,75	Impuestos por pagar	86.333.234,51
I. V. A. por compensar	17.180.804,42	I. S. R.	5.996.119,32
IMPAC por recuperar	268.616,57	Suma pasivo a corto plazo	1.809.135.315,78
Inventario de materia prima	43.911.516,97		
Inventario de refacciones	44.190.138,12		
Inventario de produc. en proceso	7.200.621,49		
Inventario de producto terminado	24.291.727,62		
Mercancías en tránsito	2.447.694,81		
Reserva para inventarios de lento movto.	-9.487.970,65		
Anticipo a proveedores	1.598.431,93		
Suma activo circulante	396.285.616,90		
Activo fijo		Pasivo a largo plazo	
Edificios y construcciones	531.140.947,67	Documentos por pagar a inst. de cred. L. P.	204.967.561,79
Depreciación acumulada de edif. y constr.	-190.065.153,09	Prima de antigüedad	13.536.373,55
Maquinaria y equipo	3.671.454.349,39	I. S. R. diferido	333.149.608,75
Depreciación acumulada de maq. y eq.	-836.486.880,64	Suma pasivo a largo plazo	551.653.544,08
Mobiliario y equipo de oficina	12.703.225,67		
Depreciación acumulada de mob. y eq. ofna.	-8.439.162,17		
Equipo de cómputo	20.663.339,11	Total pasivo	2.360.788.859,86
Depreciación acumulada de eq. de cómputo	-13.884.913,32		
Equipo de transporte	43.172.088,69		
Depreciación acumulada de eq. de trans.	-23.951.603,77		
Terrenos y derechos fidicom	291.826.073,34		
Baja en valor de maquinaria	-403.614.646,14		
Anticipos a proveedores maq. y eq.	6.184.086,78		
Maquinaria en proceso de instalación	214.520.272,50		
Construcciones en proceso	13.977.380,94		
Suma activo fijo	3.329.199.404,97		
Activo diferido		CAPITAL	
Depósitos en garantía	1.506.667,00	Capital social	2.363.427.659,00
Módulos de Manufactura	2.418.686,00	Reserva legal	368.737,00
Amortización módulos manufactura	-2.028.800,00	Efecto acumulado por I. S. R. diferido	-445.693.578,00
Impuesto sobre la renta diferido	69.343,00	Exc. e insuficiencia en la act. del cap. Cont.	-582.800.336,00
Gastos de instalación	1.271.244,00	Utilidad o pérdida por aplicar	313.566.166,00
Amortización acumulada gtos. inst.	-420.881,00	Resultado del ejercicio	-281.181.269,00
Otros activos	174.958,00	Suma capital	1.367.687.379,00
Suma activo diferido	2.991.217,00		
Total activo	3.728.476.238,86	Total pasivo más capital	3.728.476.238,86



CONSIDERACIONES SOBRE ESTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS



PAPELERA ATLANTE, S. A. DE C. V. BALANCE GENERAL AL 31 DE DICIEMBRE DE 2006

ACTIVO		PASIVO	
Activo circulante		Pasivo a corto plazo	
Bancos	12.327.174,29	Proveedores	11.989.624,74
Clientes	11.719.997,59	Acreedores diversos	94.766.897,56
Cuentas por cobrar Cias. afiliadas	94.634.123,00	Préstamos bancarios a corto plazo	10.373.154,45
Deudores diversos	2.116.222,39	Ctas. por pagar Cias. afiliadas	78.845.642,00
Estimación ctas. incobrables	-842.196,42	Impuestos por pagar	8.279.285,42
Pagos anticipados	1.511,19	Impuesto sobre la renta	10.851.409,57
I. S. R. por compensar	247.705,35	Participacion de utilidades al personal	772.247,27
I. V. A. por compensar	19.656,78	Suma pasivo a corto plazo	215.878.261,01
IMPAC por recuperar	56.017,86		
Inventario de materia prima	8.953.844,30	Pasivo a largo plazo	
Inventario de refacciones	2.202.765,61	Documentos por pagar a inst. de cred. L. P.	31.290.820,21
Inventario de produc. en proceso	802.897,14	I. S. R. por pagar a L. P.	750.754,65
Inventario de producto terminado	6.720.884,56	Prima de antigüedad	2.700.963,78
Mercancías en tránsito	189.138,06	I. S. R. diferido	44.295.132,55
Anticipo a proveedores	64.238,03	Suma pasivo a largo plazo	79.037.671,19
Suma activo circulante	139.213.979,72		
Activo fijo		Total pasivo	294.915.932,20
Edificios y construcciones	330.809.663,48		
Depreciación acumulada de edif. y constr.	-83.127.491,19	CAPITAL	
Maquinaria y equipo	148.823.103,05	Capital social	348.879.878,00
Depreciación acumulada de maq. y eq.	-69.268.158,12	Reserva legal	1.217.786,00
Mobiliario y equipo de oficina	4.382.616,50	Efecto acumulado por I. S. R. diferido	-17.147.181,00
Equipo de transporte	3.053.533,66	Exc. e insuficiencia en la act. del cap. Cont.	-48.297.705,00
Terrenos y derechos fiedicom	86.363.795,87	Utilidad o pérdida por aplicar	128.838.959,00
Construcciones en proceso	118.920.283,77	Resultado del ejercicio	2.310.616,00
Suma activo fijo	539.957.347,03	Suma capital	415.802.353,00
Activo diferido			
Depósitos en garantía	49.433,00		
Impuesto sobre la renta diferido	7.175.342,00		
Gastos de instalación	5.989.752,00		
Amortización acumulada gtos. inst.	-2.792.368,00		
Otros activos	21.124.799,44		
Suma activo diferido	31.546.958,44		
Total activo	710.718.285,19	Total pasivo más capital	710.718.285,20





GRUPO PAPELERO, S. A. DE C. V.
ESTADO DE RESULTADOS
DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2006

Ventas Netas		
Costo de Ventas		
UTILIDAD BRUTA		
<i>Gastos de Operación:</i>		
De Venta		
De Administración	625.741	
TOTAL GASTOS DE OPERACIÓN	625.741	
PÉRDIDA POR OPERACIÓN		625.741
<i>Resultado Integral de Financiamiento:</i>		
Intereses Pagados	509.025	
Pérdida en cambios	195.603	
Resultado por Posición Monetaria	1.650.643	
TOTAL RESULTADO INTEGRAL DE FINANCIAMIENTO	946.015	
Otros gastos	21.473	
UTILIDAD ANTES DE PROVISIONES		298.801
<i>Provisión para:</i>		
ISR diferido	1.496.465	
UTILIDAD ANTES DE INTERÉS MINORITARIO		1.795.265
Participación en subsidiarias	77.417.947	
Participación del interés minoritario en los resultados del ejercicio		
PÉRDIDA DEL EJERCICIO		79.213.212



PAPEL ATLAS, S. A. DE C. V.
ESTADO DE RESULTADOS
DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2006

Ventas Netas	1.109.363.603	
Costo de Ventas	906.716.872	
UTILIDAD BRUTA		202.646.731
<i>Gastos de Operación:</i>		
De Venta	108.435.182	
De Administración	91.284.376	
TOTAL GASTOS DE OPERACIÓN	199.719.558	
UTILIDAD POR OPERACIÓN		2.927.173
<i>Resultado Integral de Financiamiento:</i>		
Intereses pagados	83.088.673	
Pérdida en cambios	14.608.141	
Resultado por Posición Monetaria	92.164.053	
TOTAL RESULTADO INTEGRAL DE FINANCIAMIENTO	5.532.761	
Otros Gastos	1.713.805	
PÉRDIDA ANTES DE PROVISIONES		4.319.393
<i>Provisión para:</i>		
Impuesto sobre la renta y al activo	4.527.242	
ISR diferido	111.622.353	
UTILIDAD ANTES DE INTERÉS MINORITARIO		102.775.718
Participación en subsidiarias	0	
Participación del interés minoritario en los resultados del ejercicio	12.127	
UTILIDAD DEL EJERCICIO		102.763.591



PAPELERA ATLANTE, S. A. DE C. V.
ESTADO DE RESULTADOS
DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2006

Ventas Netas	237.905.034	
Costo de Ventas	166.483.002	
UTILIDAD BRUTA		71.422.032
<i>Gastos de Operación:</i>		
De Venta	10.519.056	
De Administración	69.371.856	
TOTAL GASTOS DE OPERACIÓN	79.890.912	
PÉRDIDA POR OPERACIÓN		8.468.880
<i>Resultado Integral de Financiamiento:</i>		
Intereses Pagados	1.684.493	
Pérdida en cambios	565	
Resultado por Posición Monetaria	2.756.438	
TOTAL RESULTADO INTEGRAL DE FINANCIAMIENTO	4.441.495	
Otros gastos	3.403	
PÉRDIDA ANTES DE PROVISIONES		12.913.779
<i>Provisión para:</i>		
Impuesto sobre la renta y al activo	11.057.707	
ISR diferido	1.386.286	
PÉRDIDA ANTES DE INTERÉS MINORITARIO		25.357.771
Participación en subsidiarias	0	
Participación del interés minoritario en los resultados del ejercicio	164	
PÉRDIDA DEL EJERCICIO		25.357.607



CONSIDERACIONES SOBRE ESTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS



GRUPO PAPELERO, S. A. DE C. V. BALANCE GENERAL AL 31 DE DICIEMBRE DE 2007

ACTIVO		PASIVO	
Activo circulante		Pasivo a corto plazo	
Bancos	1.277.912	Acreedores diversos	1.649.228
I. S. R. por compensar	74.083	Préstamos bancarios a corto plazo	637.680.512
I. V. A. por compensar	433.052	Impuestos por pagar	230.465
Suma activo circulante	1.785.047	Suma pasivo a corto plazo	639.560.205
Activo fijo		Pasivo a largo plazo	
Inversiones en subsidiarias	1.783.311.383	I. S. R. Por pagar L. P.	110.287
Suma activo fijo	1.783.311.383	Suma pasivo a largo plazo	110.287
Activo intangible		Total pasivo	639.670.492
Crédito mercantil pagado	21.217.268	CAPITAL	
Amortización acumulada de crédito merc.	-18.063.557	Capital social	2.576.311.664
Impuesto sobre la renta diferido	3.068.642	Reserva legal	278.180
Suma activo intangible	6.222.353	Exc. e insuficiencia en la act. del cap. Cont.	-1.200.940.125
		Utilidad o pérdida por aplicar	56.325.173
		Resultado del ejercicio	-280.326.601
		Suma capital	1.151.648.291
Total activo	1.791.318.783	Total pasivo más capital	1.791.318.783



CONSIDERACIONES SOBRE ESTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS



PAPEL ATLAS, S. A. DE C. V. BALANCE GENERAL AL 31 DE DICIEMBRE DE 2007

ACTIVO		PASIVO	
Activo circulante		Pasivo a corto plazo	
Bancos	29.907.812	Proveedores	340.668.740
Clientes	194.809.570	Acreedores diversos	88.337.126
C x C Cias Afiliadas	183.378.894	Préstamos bancarios a corto plazo	953.523.829
Estimación ctas. incobrables	-14.950.855	Ctas. por pagar Cias. afiliadas	306.561.051
Deudores diversos	37.856.619	Anticipos de clientes	37.884.337
I. S. R. por compensar	4.844.119	Impuestos por pagar	97.156.619
I. V. A. por compensar	18.242.957	I. S. R.	6.747.838
IMPAC por recuperar	285.223	Suma pasivo a corto plazo	1.830.879.540
Inventario de materia prima	50.529.872		
Inventario de refacciones	50.850.487		
Inventario de produc. en proceso	8.285.901		
Inventario de producto terminado	27.952.983		
Mercancías en tránsito	2.816.612		
Reserva para inventarios de lento movto.	-10.918.000		
Anticipo a proveedores	1.839.348		
Suma activo circulante	585.731.542		
Activo fijo		Pasivo a largo plazo	
Edificios y construcciones	453.534.925	Documentos por pagar a inst. de cred. L. P.	64.975.752
Depreciación acumulada de edif. y constr.	-162.294.369	Prima de antigüedad	2.599.204
Maquinaria y equipo	3.135.011.112	I. S. R. diferido	165.344.578
Depreciación acumulada de maq. y eq.	-714.266.178	Suma pasivo a largo plazo	232.919.534
Mobiliario y equipo de oficina	10.847.133		
Depreciación acumulada de mob. y eq. ofna.	-7.206.100		
Equipo de cómputo	17.644.179	Total pasivo	2.063.799.074
Depreciación acumulada de eq. de cómputo	-11.856.162		
Equipo de transporte	36.864.132		
Depreciación acumulada de eq. de trans.	-20.451.989		
Terrenos y derechos fiedicom	249.186.806		
Baja en valor de maquinaria	-344.641.736		
Anticipos a proveedores maq. y eq.	5.280.518		
Maquinaria en proceso de instalación	183.176.304		
Construcciones en proceso	11.935.119		
Suma activo fijo	2.842.763.694		
Activo intangible		CAPITAL	
Depósitos en garantía	1.506.667	Capital social	2.363.427.659
Módulos de Manufactura	2.418.686	Reserva legal	368.737
Amortización modulos manufactura	-2.028.800	Efecto acumulado por I. S. R. diferido	-445.693.578
Impuesto sobre la renta diferido	69.343	Exc. e insuficiencia en la act. del cap. Cont.	-582.800.336
Gastos de instalación	1.271.244	Utilidad o pérdida por aplicar	313.566.166
Amortización acumulada gtos. inst.	-420.881	Resultado del ejercicio	-281.181.269
Otros activos	174.958	Suma capital	1.367.687.379
Suma activo diferido	2.991.217		
Total activo	3.431.486.453	Total pasivo más capital	3.431.486.453



CONSIDERACIONES SOBRE ESTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS



PAPELERA ATLANTE, S. A. DE C. V. BALANCE GENERAL AL 31 DE DICIEMBRE DE 2007

ACTIVO		PASIVO	
Activo circulante		Pasivo a corto plazo	
Bancos	6.740.729	Proveedores	13.196.944
Clientes	25.531.028	Acreedores diversos	104.309.640
Cuentas por cobrar Cias. afiliadas	154.498.205	Préstamos bancarios a corto plazo	11.417.700
Deudores diversos	3.236.109	Ctas. por pagar Cias. afiliadas	13.880.727
Estimación ctas. incobrables	-1.834.654	Impuestos por pagar	9.317.239
Pagos anticipados	3.292	Impuesto sobre la renta	12.211.824
I. S. R. por compensar	263.019	Participación de utilidades al personal	869.062
I. V. A. por compensar	20.872	Suma pasivo a corto plazo	165.203.136
IMPAC por recuperar	59.481		
Inventario de materia prima	10.303.370	Pasivo a largo plazo	
Inventario de refacciones	2.534.767	Documentos por pagar a inst. de cred. L. P.	9.919.348
Inventario de produc. en proceso	923.910	I. S. R. por pagar a L. P.	372.605
Inventario de producto terminado	7.733.858	Prima de antigüedad	1.340.508
Mercancías en tránsito	217.645	I. S. R. diferido	21.983.997
Anticipo a proveedores	73.920	Suma pasivo a largo plazo	33.616.458
Suma activo circulante	210.305.551		
Activo fijo		Total pasivo	198.819.594
Edificios y construcciones	215.149.075		
Depreciación acumulada de edif. y constr.	-70.981.574	CAPITAL	
Maquinaria y equipo	127.078.274	Capital social	348.879.878
Depreciación acumulada de maq. y eq.	-59.147.255	Reserva legal	1.217.786
Mobiliario y equipo de oficina	3.742.264	Efecto acumulado por I. S. R. diferido	-17.147.181
Equipo de transporte	2.607.376	Exc. e insuficiencia en la act. del cap. Cont.	-48.297.705
Terrenos y derechos fideicom	73.745.016	Utilidad o pérdida por aplicar	128.838.959
Construcciones en proceso	101.544.613	Resultado del ejercicio	2.310.616
Suma activo fijo	393.737.789	Suma capital	415.802.353
Activo intangible			
Depósitos en garantía	49.433		
Impuesto sobre la renta diferido	7.175.342		
Gastos de instalación	5.989.752		
Amortización acumulada gtos. inst.	-2.792.368		
Otros activos	156.448		
Suma activo diferido	10.578.607		
Total activo	614.621.947	Total pasivo más capital	614.621.947



GRUPO PAPELERO, S. A. DE C. V.
ESTADO DE RESULTADOS DEL 1 AL 31 DE DICIEMBRE DE 2007

Ventas Netas		
Costo de Ventas		
UTILIDAD BRUTA		
<i>Gastos de Operación:</i>		
De Venta		
De Administración	841.729	
TOTAL GASTOS DE OPERACIÓN	841.729	
PÉRDIDA POR OPERACIÓN		-841.729
<i>Resultado Integral de Financiamiento:</i>		
Intereses Pagados	720.285	
Intereses Ganados	-8.895	
Utilidad cambiaria	-1.622.882	
Pérdida en cambios	1.046.076	
Resultado por Posición Monetaria	-1.182.538	
TOTAL RESULTADO INTEGRAL DE FINANCIAMIENTO	-1.047.954	
Otros Gastos (Productos)	-4.210.455	
UTILIDAD (PÉRDIDA) ANTES DE PROVISIONES		-4.004.230
<i>Provisión para:</i>		
Impuesto sobre la renta y al activo		
ISR diferido	-2.520.395	
UTILIDAD ANTES DE INTERÉS MINORITARIO		-1.483.835
Participación en subsidiarias	-278.842.766	
Participación del interés minoritario en los resultados del ejercicio		
UTILIDAD (PÉRDIDA) DEL EJERCICIO		-280.326.601



PAPEL ATLAS, S. A. DE C. V.
ESTADO DE RESULTADOS DEL 1 AL 31 DE DICIEMBRE DE 2007

Ventas Netas	1.616.119.454	
Costo de Ventas	1.258.534.157	
UTILIDAD BRUTA		357.585.297
<i>Gastos de Operación:</i>		
De Venta	364.280.211	
De Administración	129.518.934	
TOTAL GASTOS DE OPERACIÓN	493.799.145	
UTILIDAD DE OPERACIÓN		-136.213.847
<i>Resultado Integral de Financiamiento:</i>		
Intereses Pagados	119.952.801	
Intereses Ganados	-13.209.613	
Utilidad cambiaria	-125.515.031	
Pérdida en cambios	79.048.382	
Resultado por Posición Monetaria	-66.162.278	
TOTAL RESULTADO INTEGRAL DE FINANCIAMIENTO	-5.885.739	
Otros Gastos (Productos)	-336.040.285	
UTILIDAD (PÉRDIDA) ANTES DE PROVISIONES		-466.368.393
<i>Provisión para:</i>		
Impuesto sobre la renta y al activo	3.240.528	
ISR diferido	-188.455.770	
UTILIDAD ANTES DE INTERÉS MINORITARIO		-281.153.151
Participación en subsidiarias	0	
Participación del interés minoritario en los resultados del ejercicio	-28.118	
UTILIDAD (PÉRDIDA) DEL EJERCICIO		-281.181.269



PAPELERA ATLANTE, S. A. DE C. V.
ESTADO DE RESULTADOS DEL 1 AL 31 DE DICIEMBRE DE 2007

Ventas Netas	346.684.505	
Costo de Ventas	231.098.004	
UTILIDAD BRUTA		115.586.501
<i>Gastos de Operación:</i>		
De Venta	9.782.183	
De Administración	96.348.316	
TOTAL GASTOS DE OPERACIÓN	106.130.499	
UTILIDAD DE OPERACIÓN		9.456.002
<i>Resultado Integral de Financiamiento:</i>		
Intereses Pagados	2.383.604	
Intereses Ganados	-7.102.625	
Utilidad cambiaria	-1.612.666	
Pérdida en cambios	3.059	
Resultado por Posición Monetaria	1.978.778	
TOTAL RESULTADO INTEGRAL DE FINANCIAMIENTO	-4.349.850	
Otros Gastos (Productos)	-1.239.064	
UTILIDAD (PÉRDIDA) ANTES DE PROVISIONES		12.566.788
<i>Provisión para:</i>		
Impuesto sobre la renta y al activo	7.915.890	
ISR diferido	2.340.513	
UTILIDAD ANTES DE INTERÉS MINORITARIO		2.310.385
Participación en subsidiarias	0	
Participación del interés minoritario en los resultados del ejercicio	231	
UTILIDAD (PÉRDIDA) DEL EJERCICIO		2.310.616



5.2 PAPELES DE TRABAJO DE CONSOLIDACION



CONSIDERACIONES SOBRE ESTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS



GRUPO PAPELERO (CONSOLIDADO)

HOJA DE TRABAJO CONSOLIDADA AL 31 DE DICIEMBRE DE 2007 (CIFRAS EN PESOS)

Nombre de la cuenta	GRUPO PAPELERO	PAPEL ATLAS	PAPELERA ATLANTE	Saldos Combinados	Eliminacion Saldos intercompanias		Reclasificaciones Saldos intercompanias		Saldos Consolidados
					Deudor	Acreedor	Deudor	Acreedor	
ACTIVO									
Bancos	1.277.912	29.907.812	6.740.729	37.926.453					37.926.453
Clientes		194.809.570	25.531.028	220.340.598					220.340.598
C x C Cias Afiliadas		183.378.894	154.498.205	337.877.099		337.877.099			0
Pagos anticipados		0	3.292	3.292					3.292
Estimación ctas. incobrables		-14.950.855	-1.834.654	-16.785.509					-16.785.509
Deudores diversos		37.856.619	3.236.109	41.092.728	17.435.321				58.528.049
<u>Impuestos anticipados</u>		0	0	0					0
Imppto s/ la renta por compensar	74.083	4.844.119	263.019	5.181.221					5.181.221
Imppto (I.V.A.) por compensar	433.052	18.242.957	20.872	18.696.881					18.696.881
Imppto al activo por recuperar		285.223	59.481	344.704					344.704
<u>Inventarios</u>		0	0	0					0
Inventario de materia prima		50.529.872	10.303.370	60.833.242					60.833.242
Inventario de refacciones		50.850.487	2.534.767	53.385.254					53.385.254
Inventario de produc. en proceso		8.285.901	923.910	9.209.811					9.209.811
Inventario de producto terminado		27.952.983	7.733.858	35.686.841					35.686.841
Actualización de inventarios		0	0	0					0
Mercancías en tránsito		2.816.612	217.645	3.034.257					3.034.257
Rva. P/inventarios de lento mov		-10.918.000	0	-10.918.000					-10.918.000
Anticipo a proveedores		1.839.348	73.920	1.913.268					1.913.268
SUMA ACTIVO CIRCULANTE	1.785.047	585.731.542	210.305.551	797.822.140	17.435.321	337.877.099	0	0	477.380.362
Inversiones en subsidiarias									
Inversiones en subsidiarias	1.783.311.383			1.783.311.383		1.783.311.383			0
Edificios y const. (C.O.)		453.534.925	215.149.075	668.684.000					668.684.000
Dep'n edificios y const. (C.O.)		-162.294.369	-70.981.574	-233.275.943					-233.275.943
Maquinaria y eq. (C.O.)		3.135.011.112	127.078.274	3.262.089.386					3.262.089.386
Dep'n Maquinaria y Eq. (C.O.)		-714.266.178	-59.147.255	-773.413.433					-773.413.433
Mobiliario y Eq. (C.O.)		10.847.133	3.742.264	14.589.397					14.589.397
Dep'n Mobiliario y Eq. (C.O.)		-7.206.100	0	-7.206.100					-7.206.100
Equipo de computo (C.O.)		17.644.179	0	17.644.179					17.644.179
Dep'n Equipo de computo. (C.O.)		-11.856.162	0	-11.856.162					-11.856.162
Equipo de transporte (C.O.)		36.864.132	2.607.376	39.471.508					39.471.508
Dep'n Equipo de transporte (C.O.)		-20.451.989	0	-20.451.989					-20.451.989
Terrenos y Derechos fideicom (V.O.)		249.186.806	73.745.016	322.931.822					322.931.822
Baja de valor en maqunaria		-344.641.736	0	-344.641.736					-344.641.736
Anticipos a proveedores máq. Y eq.		5.280.518	0	5.280.518					5.280.518
Maquinaria en proceso de instalación		183.176.304	0	183.176.304					183.176.304
Construcciones en proceso		11.935.119	101.544.613	113.479.732					113.479.732
SUMA ACTIVO FIJO	1.783.311.383	2.842.763.694	393.737.789	5.019.812.866	0	1.783.311.383	0	0	3.236.501.483



CONSIDERACIONES SOBRE ESTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS



Depósitos en garantía		1.506.667	49.433	1.556.100				1.556.100
Crédito mercantil pagado	21.217.268	0	0	21.217.268				21.217.268
Amortización acumulada crédito merc.	-18.063.557	0	0	-18.063.557				-18.063.557
Módulos de Manufactura		2.418.686	0	2.418.686				2.418.686
Amortización módulos manufactura		-2.028.800	0	-2.028.800				-2.028.800
Impuesto sobre la renta diferido	3.068.642	69.343	7.175.342	10.313.327				10.313.327
Gastos de instalación		1.271.244	5.989.752	7.260.996				7.260.996
Amortización gtos. Inst.		-420.881	-2.792.368	-3.213.249				-3.213.249
Otros activos		174.958	156.448	331.406				331.406
SUMA ACTIVO DIFERIDO	6.222.353	2.991.217	10.578.607	19.792.177	0	0	0	19.792.177
Total cuentas de activo	1.791.318.783	3.431.486.453	614.621.947	5.837.427.183	17.435.321	2.121.188.482	0	3.733.674.022
PASIVO								
Impuestos por pagar	230.465	97.156.619	9.317.239	106.704.323				106.704.323
Prestamos bancarios C.P.	637.680.512	953.523.829	11.417.700	1.602.622.041				1.602.622.041
Proveedores nac. y extranjeros		340.668.740	13.196.944	353.865.684				353.865.684
Acreedores diversos	1.649.228	88.337.126	104.309.640	194.295.994				194.295.994
Anticipos de clientes		37.884.337	0	37.884.337				37.884.337
C x P Cias Afiliadas		306.561.051	13.880.727	320.441.778	320.441.778			0
Impuesto S/la Renta		6.747.838	12.211.824	18.959.662				18.959.662
Participación en Ut. al Personal		0	869.062	869.062				869.062
SUMA CORTO PLAZO	639.560.205	1.830.879.540	165.203.136	2.635.642.881	320.441.778	0	0	2.315.201.103
Doc. por pag. a inst. de credito L.P.		64.975.752	9.919.348	74.895.100				74.895.100
Impuestos por pagar L.P. (ISR)	110.287	0	372.605	482.892				482.892
Prima de Antigüedad		2.599.204	1.340.508	3.939.712				3.939.712
ISR diferidos		165.344.578	21.983.997	187.328.575				187.328.575
Reservas de Pasivo		0	0	0				0
SUMA LARGO PLAZO	110.287	232.919.534	33.616.458	266.646.279	0	0	0	266.646.279
Total cuentas de pasivo	639.670.492	2.063.799.074	198.819.594	2.902.289.160	320.441.778	0	0	2.581.847.382
CAPITAL								
Capital social	2.576.311.664	2.363.427.659	348.879.878	5.288.619.201	2.712.307.537			2.576.311.664
Reserva legal	278.180	368.737	1.217.786	1.864.703	1.586.523			278.180
Efecto acumulado por ISR diferido	0	-445.693.578	-17.147.181	-462.840.759	-462.840.759			0
Exc. e insuf. en la act. del cap. cont	-1.200.940.125	-582.800.336	-48.297.705	-1.832.038.166	-631.098.041			-1.200.940.125
Utilidad o (pérdida) por aplicar	56.325.173	313.566.166	128.838.959	498.730.298	442.405.125			56.325.173
Resultado del ejercicio	-280.326.601	-281.181.269	2.310.616	-559.197.254	-344.300.901	-65.430.248		-280.326.601
Interés minoritario				0	178.349			178.349
Total cuentas de capital	1.151.648.291	1.367.687.379	415.802.353	2.935.138.023	1.718.059.484	-65.251.899	0	1.151.826.640



CONSIDERACIONES SOBRE ESTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS



GRUPO PAPELERO (CONSOLIDADO)							
HOJA DE TRABAJO CONSOLIDADA AL 31 DE DICIEMBRE DE 2007 (CIFRAS EN PESOS)							
Nombre de la cuenta	GRUPO PAPELERO	PAPEL ATLAS	PAPELERA ATLANTE	Saldos Combinados	Eliminación Saldos Intercompañías		Saldos Consolidados
					Deudor	Acreedor	
Ventas Netas		1.616.119.454	346.684.505	1.962.803.959	346.684.505		1.616.119.454
Costo de Ventas		1.258.534.157	231.098.004	1.489.632.161		231.098.004	1.258.534.157
UTILIDAD BRUTA	0	357.585.297	115.586.501	473.171.798	346.684.505	231.098.004	357.585.297
<i>Gastos de Operación:</i>							
De Venta		364.280.211	9.782.183	374.062.394	0	57.793.251	316.269.143
De Administración	841.729	129.518.934	96.348.316	226.708.979	0	57.793.251	168.915.728
TOTAL GASTOS DE OPERACIÓN	841.729	493.799.145	106.130.499	600.771.373	0	115.586.501	485.184.871
UTILIDAD DE OPERACIÓN	-841.729	-136.213.847	9.456.002	-127.599.574	346.684.505	346.684.505	-127.599.574
<i>Resultado Integral de Financiamiento:</i>							
Intereses Pagados	720.285	119.952.801	2.383.604	123.056.690		2.383.604	120.673.086
Intereses Ganados	-8.895	-13.209.613	-7.102.625	-20.321.133	2.383.604		-17.937.529
Utilidad cambiaria	-1.622.882	-125.515.031	-1.612.666	-128.750.579			-128.750.579
Pérdida en cambios	1.046.076	79.048.382	3.059	80.097.517			80.097.517
Resultado por Posición Monetaria	-1.182.538	-66.162.278	1.978.778	-65.366.038			-65.366.038
TOTAL RESULTADO INTEGRAL DE FINANCIAMIENTO	-1.047.954	-5.885.739	-4.349.850	-11.283.543	2.383.604	2.383.604	-11.283.543
Otros Gastos (Productos)	-4.210.455	-336.040.285	-1.239.064	-341.489.804			-341.489.804
UTILIDAD (PÉRDIDA) ANTES DE PROVISIONES	-4.004.230	-466.368.393	12.566.788	-457.805.835	344.300.901	344.300.901	-457.805.835
<i>Provisión para:</i>							
Impuesto sobre la renta y al activo		3.240.528	7.915.890	11.156.418			11.156.418
ISR diferido	-2.520.395	-188.455.770	2.340.513	-188.635.652			-188.635.652
UTILIDAD ANTES DE INTERÉS MINORITARIO	-1.483.835	-281.153.151	2.310.385	-280.326.601	344.300.901	344.300.901	-280.326.601
Participación en subsidiarias	-278.842.766	0	0	-278.842.766		-278.842.766	0
Participación del interés minoritario en los resultados del ejercicio		-28.118	231	-27.887		-27.887	0
UTILIDAD (PÉRDIDA) DEL EJERCICIO	-280.326.601	-281.181.269	2.310.616	-559.197.254	344.300.901	65.430.248	-280.326.601



CONSIDERACIONES SOBRE ESTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS



GRUPO PAPELERO (CONSOLIDADO)

METODO DE PARTICIPACIÓN E INTERESES MINORITARIO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2001 (CIFRAS EN PESOS)

Participación en el capital social

	% de participación	% de intereses minoritario	Capital	Inversión en subsidiarias	Interes minoritario
Papel Atlas	99,99%	0,01%	2.363.427.659	2.363.191.316	236.343
Papelera atlante	99,99%	0,01%	348.879.878	348.844.990	34.888
Total			2.712.307.537	2.712.036.306	271.231

Participación en el capital ganado

	% de participación	% de intereses minoritario	Reserva legal	Efecto acumulado por ISR diferido	Exc. e insuf. en la act. del cap. cont	Utilidades acumuladas 2006	Total de capital ganado	Inversión en subsidiarias	Interes minoritario
Papel Atlas	99,99%	0,01%	368.737	-445.693.578	-582.800.336	313.566.166	-714.559.011	(714.487.555)	(71.456)
Papelera atlante	99,99%	0,01%	1.217.786	-17.147.181	-48.297.705	128.838.959	64.611.859	64.605.398	6.461
Total			1.586.523	-462.840.759	-631.098.041	442.405.125	-649.947.152	(649.882.157)	(64.995)

Metodo de participación 2007

	% de participación	% de intereses minoritario	Resultado del ejercicio	Metodo de participación	Interes minoritario
Papel Atlas	99,99%	0,01%	-281.181.269	(281.153.151)	(28.118)
Papelera atlante	99,99%	0,01%	2.310.616	2.310.385	231
Total			-278.870.653	(278.842.766)	(27.887)

	Inversión en subsidiaria	Interes minoritario
Participación en el capital social	2.712.036.306	271.231
Participación en el capital ganado	(649.882.157)	(64.995)
Participación en el resultado de 2007	(278.842.766)	(27.887)
Total	1.783.311.383	178.349



GRUPO PAPELERO (CONSOLIDADO)

MÉTODO DE PARTICIPACIÓN E INTERESES MINORITARIO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2001 (CIFRAS EN PESOS)

Capital contable combinado		2.935.138.023
Capital social		
Papel Atlas	2.363.191.316	
Papelera atlante	348.844.990	2.712.036.306
Reserva legal		
Papel Atlas	368.700	
Papelera atlante	1.217.664	1.586.364
Efecto acumulado por ISR diferido		
Papel Atlas	(445.649.009)	
Papelera atlante	(17.145.466)	(462.794.475)
Exeso o insuficiencia en la actualización del capital		
Papel Atlas	(582.742.056)	
Papelera atlante	(48.292.875)	(631.034.931)
Utilidades acumuladas		
Papel Atlas	313.534.809	
Papelera atlante	128.826.075	442.360.884
Resultado del ejercicio		
Papel Atlas	-281.153.151	
Papelera atlante	2.310.385	-278.842.766
Capital contable consolidado		<u>1.151.826.640</u>

**GRUPO PAPELERO (CONSOLIDADO)**
Eliminaciones al 31 de diciembre de 2007

CONCEPTO	DEBE	HABER
<hr/> A / A - 1 <hr/>		
Capital Social	2.712.307.537	
Reserva Legal	1.586.523	
Utilidades por aplicar	442.405.125	
Resultado del ejercicio		278.870.653,00
Efecto acumulado ISR Diferido		462.840.759
Exceso (Insuf.) en la Act. De Capital Contable		631.098.041
Inversiones en Subsidiarias		1.783.311.383
Interes minoritario		178.349
Eliminación de la Inversión en compañías subsidiarias, y registro del interés minoritario.	3.156.299.185	3.156.299.185
<hr/> A / A - 2 <hr/>		
Ventas Netas	346.684.505	
Intereses Ganados	2.383.604	
Costo de Ventas		231.098.004
Gastos de Venta		57.793.251
Gastos de Administración		57.793.251
Intereses Pagados		2.383.604
Eliminación de las operaciones entre compañías afiliadas, realizadas en el ejercicio 2001	349.068.109	349.068.109
<hr/> A / A - 3 <hr/>		
Cuentas por Pagar Cías. Afiliadas	320.441.778	
Deudores Diversos	17.435.321	
Cuentas por Cobrar Cías. Afiliadas		337.877.099
Eliminación de los saldos en cuentas por cobrar y cuentas por pagar, entre compañías afiliadas.	337.877.099	337.877.099



CONSIDERACIONES SOBRE ESTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS



GRUPO PAPELERO (CONSOLIDADO)
CONCENTRADO DE ELIMINACIONES PARA CONSOLIDACIÓN

<p>CAPITAL SOCIAL</p> <p>1) 2.712.307.537</p> <hr/> <p>2.712.307.537 0</p>	<p>RESULTADO DEL EJERCICIO</p> <p>278.870.653 (1)</p> <hr/> <p>0 278.870.653</p>	<p>RESERVA LEGAL</p> <p>1) 1.586.523</p> <hr/> <p>1.586.523 0</p>	<p>UTILIDADES (PÉRD.) ACUMULADAS</p> <p>1) 442.405.125</p> <hr/> <p>442.405.125 0</p>
<p>EFFECTO ACUM. ISR DIFERIDO</p> <p>462.840.759 (1)</p> <hr/> <p>0 462.840.759</p>	<p>EXCESO (INSUF) EN ACT. CAP. CONT.</p> <p>631.098.041 (1)</p> <hr/> <p>0 631.098.041</p>	<p>INVERSION EN SUBSIDIARIA</p> <p>1.783.311.383 (1)</p> <hr/> <p>0 1.783.311.383</p>	<p>INTERES MINORITARIO</p> <p>178.349 (1)</p> <hr/> <p>0 178.349</p>
<p>VENTAS</p> <p>2) 346.684.505</p> <hr/> <p>346.684.505 0</p>	<p>INTERESES GANADOS</p> <p>2) 2.383.604</p> <hr/> <p>2.383.604 0</p>	<p>COSTO DE VENTAS</p> <p>231.098.004 (2)</p> <hr/> <p>0 231.098.004</p>	<p>GASTOS DE VENTA</p> <p>57.793.251 (2)</p> <hr/> <p>0 57.793.251</p>
<p>GASTOS DE ADMINISTRACIÓN</p> <p>57.793.251 (2)</p> <hr/> <p>0 57.793.251</p>	<p>INTERESES PAGADOS</p> <p>2.383.604 (2)</p> <hr/> <p>0 2.383.604</p>	<p>INTERCOMPAÑÍAS POR PAGAR</p> <p>3) 320.441.778</p> <hr/> <p>320.441.778 0</p>	<p>DEUDORES DIVERSOS</p> <p>3) 17.435.321</p> <hr/> <p>17.435.321 0</p>
<p>INTERCOMPAÑÍAS POR COBRA</p> <p>337.877.099 (3)</p> <hr/> <p>0 337.877.099</p>			



5.3 ESTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS



GRUPO PAPELERO, S.A. DE C.V. Y SUBSIDIARIAS

Estados financieros consolidados

Al 31 de diciembre de 2007 y 2006
con dictamen de los auditores independientes



GRUPO PAPELERO, S.A. DE C.V. Y SUBSIDIARIAS

Estados financieros consolidados

Al 31 de diciembre de 2007 y 2006

Contenido:

Estados financieros consolidados:

Balances generales
Estados de resultados
Estados de variaciones en el capital contable
Estados de flujo de efectivo
Notas de los estados financieros

**GRUPO PAPELERO, S.A. DE C.V. Y SUBSIDIARAS****Balances generales consolidados**

(Cifras en miles de pesos de poder adquisitivo
del 31 de diciembre de 2007)

	Al 31 de diciembre de	
	2007	2006
Activo		
Activo circulante:		
Efectivo y equivalentes	\$ 37,926	\$ 69,358
Cuentas por cobrar:		
Clientes	223,915	89,787
Deudores diversos	38,168	30,520
Impuestos por cobrar	24,223	22,812
Otras	3	4
	<u>286,309</u>	<u>143,123</u>
Inventarios, neto	153,145	133,086
Pagos anticipados	19,792	19,792
Total del activo circulante	<u>497,172</u>	<u>365,359</u>
Inmuebles, maquinaria y equipo, neto	3,236,501	3,790,311
Total del activo no circulante	<u>3,236,501</u>	<u>3,790,311</u>
Total del activo	<u>3,733,673</u>	<u>4,155,670</u>
Pasivo		
A corto plazo		
Cuentas por pagar	2,188,668	1,988,438
Impuestos por pagar	126,533	112,437
Total pasivo a corto	<u>2,315,201</u>	<u>2,100,875</u>
A largo plazo		
Créditos bancarios	74,895	242,227
Pasivos diferidos	191,751	380,387
Total de Pasivo a largo a plazo	<u>266,646</u>	<u>622,614</u>
Total de Pasivo	<u>2,581,847</u>	<u>2,723,489</u>
Capital Contable		
Capital Social	2,576,312	2,576,312
Reserva legal	278	278
Exceso o insuficiencia en la actualización del capital		
Contables	(1,200,940)	(1,200,940)
Utilidad de ejercicios anteriores retenidas	56,325	(22,888)
Resultado del ejercicio	(280,327)	79,213
Interés Minoritario	178	206
Total de capital contable	<u>1,151,826</u>	<u>1,432,181</u>
Suma pasivo capital	<u>\$ 3,713,907</u>	<u>\$ 4,155,670</u>

Las notas adjuntas son parte integrante de este estado financiero.

**GRUPO PAPELERO, S.A. DE C.V. Y SUBSIDIARAS**
Estados consolidados de resultados

(Cifras en miles de pesos de poder adquisitivo
del 31 de diciembre de 2007, excepto utilidad por acción)

	Por los años terminados el	
	31 de diciembre de	
	2007	2006
Ventas netas	\$ 1,616,119	\$ 1,109,364
Costo de ventas	1,258,534	906,717
Utilidad bruta	357,585	202,647
Gastos de operación:		
Gastos de venta	316,269	83,243
Gastos de administración	168,916	125,571
Utilidad (pérdida) de operación	(127,600)	(6,167)
Otros gastos, neto	(341,490)	(1,739)
Resultado integral de financiamiento:		
Intereses ganados (Pagados)	102,735	85,282
(Pérdida) utilidad cambiaria, neto	(48,653)	14,804
Pérdida por posición monetaria, neto	(65,366)	(91,058)
Resultado integral de financiamiento	11,284	(9,028)
Utilidad (pérdida) antes de impuestos a la utilidad	(457,806)	(16,934)
Impuestos a la utilidad	177,480	96,148
Utilidad (pérdida) neta	\$ (280,326)	\$ 79,214

Las notas adjuntas son parte integrante de este estado financiero



CONSIDERACIONES SOBRE ESTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS

GRUPO PAPELERO, S.A. DE C.V. Y SUBSIDIARAS
Estados consolidados de variaciones en el capital contable
Por los años terminados el 31 de diciembre de 2007 y 2006
(Cifras en de pesos de poder adquisitivo
del 31 de diciembre de 2007)

	Capital social	Reserva Legal	Utilidades acumuladas	Exceso en la actualización del capital contable neto de su impuesto diferido	Total del interés mayoritario	Interés minoritario	Utilidad integral	Total
Saldos al 31 de diciembre de 2005	\$ 2,576,312	\$ 278	\$ 359,	\$ (1,200,940)	1,735,190	4,030		1,739,220
Interés minoritario						(3,824)		(3,824)
Aplicación de utilidades de ejercicios Anteriores			(382,		(382,			(382,428)
Utilidad integral del año							79,213	79,213
Saldos al 31 de diciembre de 2006	2,576,312	278	(22,	(1,200,940)	1,	206		1,432,181
Interés minoritario						(28)		(28)
Aplicación de utilidades de ejercicios Anteriores			79,		79,			79,213
Utilidad integral del año							(280,327)	(280,327)
Saldos al 31 de diciembre de 2007	\$ 2,576,312	\$ 278	\$ 56,	\$ (1,200,940)	\$ 1,	\$ 178		1,151,826

Las notas adjuntas son parte integrante de este estado financiero.

GRUPO PAPELERO, S.A. DE C.V. Y SUBSIDIARAS

Estados consolidados de flujos de efectivo

(Cifras en de pesos de poder adquisitivo
del 31 de diciembre de 2007)

	Año terminado el 31 de diciembre de 2007
Actividades de operación	
Cobros a clientes	1,750,247
Pagos a proveedores	-1,438,705
Pagos a empleados y otros proveedores de bienes y servicios	68,625
Pago de impuestos a la utilidad	2,940
Flujos netos de efectivo de actividades de operación	<u>383,107</u>
Efectivo excedente para aplicar en actividades de financiamiento	383,107
Actividades de financiamiento	
Pago de prestamos a largo plazo	-167,332
Intereses pagados	-102,735
Flujos de efectivo de actividades de financiamiento	<u>-270,067</u>
Disminución neta de efectivo y equivalentes de efectivo	-31,432
Efectivo al inicio del periodo	<u>69,358</u>
Efectivo al final del periodo	<u><u>37,926</u></u>

Las notas adjuntas son parte integrante de este estado financiero.



GRUPO PAPELERO, S.A. DE C.V. Y SUBSIDIARIAS

Notas de los estados financieros

Al 31 de diciembre de 2007 y 2006

(Cifras en de pesos de poder adquisitivo al 31 de diciembre de 2007, excepto que se indique otra denominación)

1. Operaciones y resumen de las principales políticas contables

La Grupo Papelero, S.A. de C.V. y Subsidiarias (en lo sucesivo “la Compañía”) fue constituida el 13 de enero de 1987, y tiene como actividad principal la fabricación y venta de artículos de papel. La Compañía es subsidiaria directa en un 60% de la Compañía DEF, S.A. de C.V. (controladora directa), siendo Compañía GHI, S.A. de C.V. su última controladora.

Al 31 de diciembre de 2007 y 2006, las Compañías sobre las que tenemos control y ejercemos influencia significativa son las siguientes:

Nombre	Relación	Porcentaje de tenencia Accionaria	
		2007	2006
Papel atlas, S.A. de C.V.	Subsidiaria	99.9%	99.9%
Papelera atlante, S.A. de C.V.	Subsidiaria	99.9%	99.9%

La emisión de los estados financieros y las notas correspondientes fue autorizada el día 31 de marzo de 2008 por el director de finanzas, Sr. Juan Pérez, para la aprobación del Comité de Auditoría y, en su caso, del Consejo de Administración. Estos estados financieros deberán ser aprobados en fecha posterior por la Asamblea de Accionistas. Estos órganos tienen la facultad de modificar los estados financieros adjuntos.

Políticas contables significativas aplicadas

Los estados financieros adjuntos han sido preparados de conformidad con las Normas Mexicanas de Información Financiera (NIF).

a) Consolidación y método de participación

Los estados financieros incluyen los estados financieros de Grupo Papelero y los de las subsidiarias mencionadas en la Nota 1.

Las inversiones en compañías asociadas se valúan a través del método de participación, a través del cual se reconoce la participación en los resultados y en el capital contable de nuestras inversiones en asociadas.



Los saldos, inversiones y transacciones importantes entre las compañías han sido eliminados en estos estados financieros consolidados.

Los resultados de operación de las subsidiarias se incorporan en nuestros estados financieros a partir del mes siguiente de su adquisición.

b) Reconocimiento de ingresos

Los ingresos por ventas se reconocen en el momento en el cual se transfiere al cliente la propiedad de los productos, lo cual ocurre cuando los clientes reciben y aceptan las mercancías que les fueron embarcadas.

c) Reconocimiento de los efectos de la inflación

La información financiera reconoce los efectos de la inflación, por lo que las cifras de los estados financieros y sus notas se expresan en miles de pesos con poder adquisitivo al 31 de diciembre de 2007. El factor de actualización aplicado a los estados financieros al 31 de diciembre de 2006 fue del 1.0375, el cual corresponde a la inflación aplicable del 1 de enero al 31 de diciembre de 2006, de acuerdo con el Índice Nacional de Precios al Consumidor (INPC), publicado por el Banco de México.

A continuación se señalan los conceptos más importantes derivados del reconocimiento de los efectos de la inflación financiera:

- Capital contable

Las cuentas del capital contable fueron actualizadas mediante factores de ajustes derivados del INPC.

- Resultado por posición monetaria

Este concepto representa los efectos de la inflación sobre los activos y pasivos monetarios. Los importes relativos se incluyen en los estados de resultados como parte del resultado integral de financiamiento.

- Exceso en la actualización del capital contable.

Este rubro se integra por el superávit acumulado por posición monetaria a la fecha del reconocimiento inicial de los efectos de inflación en la información financiera y por el resultado acumulado por tenencia de activos no monetarios.

El resultado por tenencia de activos no monetarios representa la diferencia entre el incremento en el valor específico de los inventarios comparado con el aumento que hubieran tenido únicamente por efectos de la inflación, medidos con base al INPC.

d) Uso de estimaciones

La preparación de los estados financieros de conformidad con las NIF requiere del uso de estimaciones en la valuación de algunos de sus renglones. Los resultados que finalmente se obtengan pueden diferir de las estimaciones realizadas.



e) Efectivo y equivalentes

El efectivo y sus equivalentes están representados principalmente por depósitos bancarios e inversiones en instrumentos de alta liquidez, con vencimientos no mayores a 90 días, y se presentan valuadas a su costo de adquisición más intereses devengados no cobrados, importe que es similar al valor de mercado de esas inversiones.

f) Estimación para cuentas de cobro dudoso

Se tiene la política de establecer una estimación de cuentas de cobro dudoso para cubrir los saldos de las cuentas por cobrar con una antigüedad mayor a 90 días.

g) Inventarios y estimación para inventarios de lento movimiento y obsolescencia

Los inventarios se reconocen al costo histórico de adquisición y se valúan utilizando el método de costos promedios.

Los inventarios se actualizan mediante la aplicación de costos específicos. El monto presentado en los estados financieros no excede al valor de realización de los mismos.

La estimación de lento movimiento, se determina considerando el 100% de los inventarios de materiales y productos cuya rotación es mayor a 6 meses.

El costo de ventas se presenta a pesos de poder adquisitivo de cierre del ejercicio, el cual fue actualizado siguiendo el método aplicado a los inventarios. El cambio en el exceso en la actualización del capital contable representa la diferencia entre el incremento en el valor específico de los inventarios y costo de ventas, con el incremento que hubieran tenido de haberse actualizado mediante factores de ajuste derivados del INPC.

La estimación de inventarios obsoletos equivale al 100% del valor de los artículos de los que con base en su identificación específica presenta problemas de obsolescencia.

i) Inmuebles, maquinaria y equipo

Los inmuebles, maquinaria y equipo se reconocen inicialmente a su valor de adquisición y posteriormente se actualizan mediante la aplicación de factores de ajuste derivados del INPC.

La depreciación de los inmuebles, maquinaria y equipo se determina sobre el valor actualizado de los activos, utilizando el método de línea recta y con base en su vida útil estimada.

El valor de los inmuebles, maquinaria y equipo se revisa cuando existen indicios de deterioro en el valor de dichos activos. Cuando el valor de recuperación, que es el mayor entre el precio de venta y su valor de uso (el cual es valor presente



de los flujos de efectivo futuros), es inferior el valor neto en libros, la diferencia se reconoce como una pérdida por deterioro.

En los años terminados el 31 de diciembre de 2007 y 2006, no hubo indicios de deterioro.

j) Pasivos, provisiones, activos y pasivos contingentes y compromisos

Los pasivos por provisiones se reconocen cuando (i) existe una obligación presente (legal o asumida) como resultado de un evento pasado, (ii) es probable que se requiera la salida de recursos económicos como medio para liquidar dicha obligación, y (iii) la obligación pueda ser estimada razonablemente.

Cuando el efecto del valor del dinero a través del tiempo es significativo, el importe de la provisión es el valor presente de los desembolsos que se espera sean necesarios para liquidar la obligación. La tasa de descuento aplicada en estos casos es antes de impuestos, y refleja las condiciones de mercado a la fecha del balance general y, en su caso, el riesgo específico del pasivo correspondiente. En estos casos, el incremento en la provisión se reconoce como un gasto por intereses.

Las provisiones por pasivos contingentes se reconocen solamente cuando es probable la salida de recursos para su extinción. Asimismo, los compromisos solamente se reconocen cuando generan una pérdida.

k) Utilidad integral

La utilidad integral se compone por el resultado neto del periodo, el resultado por tenencia de activos no monetarios, el efecto de impuestos diferidos que se aplica directamente al capital contable y el efecto del interés minoritario.

l) Impuestos diferidos

Los impuestos diferidos se determinan por el método de activos y pasivos. Bajo este método, a todas las diferencias temporales que surgen entre los valores contables y fiscales de los activos y pasivos, se les aplica la tasa del impuesto sobre la renta (ISR) o del impuesto empresarial a tasa única (IETU), según corresponda, vigente a la fecha del balance general, o bien, aquellas tasas aprobadas a esa fecha y que estarán vigentes al momento en que se estiman que los activos y pasivos por impuestos diferidos se recuperarán o liquidarán.

Los activos por impuestos diferidos se evalúan periódicamente, creando en su caso, una estimación sobre aquellos montos por los que no existe una alta probabilidad de recuperación.

La participación de los trabajadores en las utilidades (PTU) diferida se determina considerando solamente las diferencias temporales que surjan de la conciliación entre la utilidad neta del ejercicio y la renta gravable para la PTU, siempre y cuando no exista algún indicio de que los pasivos o los beneficios que se originan no se vayan a materializar en el futuro.



El IMPAC forma parte del ISR diferido, con la debida evaluación de su recuperabilidad.

m) Presentación del estado de resultados

Los costos y gastos mostrados en los estados de resultados de la Compañía se presentan de acuerdo a su función, ya que esta clasificación permite evaluar adecuadamente los márgenes de utilidad bruta y operativa.

Aun y cuando la NIF B-3 no reguló la presentación de la utilidad de operación, ésta se presenta ya que es un indicador importante en la evaluación de los resultados de la Compañía. La utilidad de operación comprende a los ingresos ordinarios, y costos y gastos de operación, por lo que excluye a los otros ingresos (gastos) ordinarios.

Esta presentación es comparable con la utilizada en los estados financieros del ejercicio que terminó el 31 de diciembre de 2006.

n) Nuevos pronunciamientos contables

A continuación se comenta lo más relevante de los pronunciamientos que entraron en vigor en 2007:

NIF B-3, Estado de resultados

La NIF B-3 establece los lineamientos para clasificar los ingresos, costos y gastos en “ordinarios” y “no ordinarios”, modifica algunas NIF particulares, redefine las principales secciones del estado de resultados, destacándose los conceptos de partidas “ordinarias” y “niveles de utilidad”, y elimina del estado de resultados el renglón denominado “efecto acumulado al inicio del ejercicio por cambios contables”, congruente con la NIF B-1, Cambios contables y correcciones de errores.

La NIF B-3 también permite la presentación de los costos y gastos en el estado de resultados de acuerdo con su función, naturaleza o una combinación de ambos. La NIF B-3 elimina el concepto de utilidad de operación de la estructura del estado de resultados; sin embargo, permite su presentación cuando ésta contribuya a un mejor entendimiento del desempeño de las entidades. En los casos que se decida presentar la utilidad de operación la norma requiere la revelación de los conceptos que la integran y la justificación para su inclusión en el estado de resultados.

NIF B-13, Hechos posteriores a la fecha de los estados financieros

Esta NIF modifica las reglas anteriores de eventos posteriores, al establecer que cuando las reestructuraciones de activos y pasivos y las renuncias por los acreedores a ejercer su derecho de hacer exigibles los adeudos, cuando se dieron situaciones de incumplimiento de compromisos adquiridos en contratos de deuda se dan en el periodo posterior, deberán ser revelados en las notas y



reconocidos en el periodo en el cual se lleven a cabo y, por tanto, no se deben ajustar los estados financieros por estos hechos posteriores.

La adopción de la NIF B-13 no tuvo ningún efecto en la posición financiera de la Compañía.

NIF C-13, *Partes relacionadas*

Esta NIF amplía el concepto de partes relacionadas, para incorporar como partes relacionadas a los familiares cercanos del personal gerencial clave o de los directivos relevantes, así como los fondos derivados de un plan de remuneraciones por obligaciones laborales. Esta norma amplió el contenido de las revelaciones ya existentes, para incluir: 1) la relación entre controladora y subsidiaria independientemente que se hayan o no realizado operaciones entre ellas en el periodo; 2) nombre de la controladora directa y, si fuese diferente, el de la controladora principal del ente económico al que pertenece; y 3) los beneficios al personal gerencial clave o directivos relevantes de la entidad (en caso que sea empresa pública). Así mismo, permite revelar, en aquellos casos en los que se cuente con elementos de soporte necesarios, que los términos de las operaciones celebradas con partes relacionadas son equivalentes a los de mercado.

La aplicación de la NIF C-13, no tuvo efecto alguno en la posición financiera ni en los resultados de la Compañía.

NIF D-6, *Capitalización del resultado integral de financiamiento*

La NIF D-6, *Capitalización del resultado integral de financiamiento*, hace obligatoria la capitalización del resultado integral de financiamiento (RIF), con lo cual modifica al Boletín C-6, *Inmuebles, maquinaria y equipo*, al eliminar la opción que se daba para capitalizar o no el resultado integral de financiamiento.

El resultado integral de financiamiento capitalizable es el atribuible a los activos calificables y que pudo ser evitado si su adquisición no se hubiera realizado, que comprende en el caso de financiamientos en moneda nacional a los intereses y posición monetaria, y en el caso de financiamientos en moneda extranjera, también incluye a los resultados cambiarios, ya sea de utilidad o pérdida, indistintamente. Los activos calificables son aquellos que son adquiridos para uso propio y que requieren de un periodo prolongado de adquisición o construcción para poder usarlos, o bien, sobre aquellos que son adquiridos para ser vendidos o arrendados, incluyendo inventarios que toman un periodo prolongado para concretar su adquisición para tenerlos en condiciones de venta. La capitalización del resultado integral de financiamiento inicia y continúa mientras se hayan iniciado las inversiones para su adquisición, se estén llevando a cabo las actividades necesarias para dejar el activo en condiciones de uso o venta y los intereses se estén devengando.

La NIF D-6 establece que la determinación del monto del resultado integral de financiamiento capitalizable, se hará ya sea considerando los financiamientos identificados directamente para la adquisición de los activos, o bien mediante la aplicación de la tasa de capitalización promedio ponderada de los financiamientos al promedio ponderado de las inversiones en activos calificables durante el periodo de adquisición. Cuando se obtienen financiamientos con costo



de interés implícito, éste es capitalizable al costo de dichos activos, ya que los financiamientos correspondientes se reconocen a su valor presente.

INIF 4 Presentación en el estado de resultados de la participación de los trabajadores en la utilidad

Esta INIF concluye, con base en los resultados de los procesos de auscultación de las NIF B-3, D-3 y D-4, que la participación de los trabajadores en la utilidad debe presentarse en el estado de resultados como un gasto ordinario.

INIF 8 Efectos del Impuesto Empresarial A Tasa Unica (IETU)

La INIF 8 fue emitida por el CINIF en diciembre de 2007, y se debe aplicar en la emisión de los estados financieros cuyo periodo contable termine a partir del 1 de octubre de 2007. La interpretación 8 surge de la necesidad de aclarar si el IETU debe ser tratado como un impuesto a la utilidad y dar los lineamientos sobre su tratamiento contable.

Esta INIF concluye que el IETU es un impuesto a la utilidad, por lo que sus efectos deben de reconocerse siguiendo lo establecido en el Boletín D-4, *Tratamiento contable del impuesto sobre la renta, del impuesto al activo y de la participación de los trabajadores en la utilidad*, para el ejercicio que terminó el 31 de diciembre de 2007 y con base en la NIF D-4, *Impuestos a la utilidad*, a partir del 1 de enero de 2008. Con base a las conclusiones de esta INIF, las Compañía deben inicialmente determinar si esencialmente su base de gravamen da origen al pago de IETU o de ISR. Para estos efectos, es necesario realizar proyecciones financieras para identificar cual será la base gravable preponderante (ISR o IETU) para el pago de impuestos a la utilidad; y con base en los resultados obtenidos, identificar la tendencia esperada del comportamiento del IETU y del ISR.

Si se determina que una entidad pagará esencialmente IETU, deberá de reconocer los efectos del IETU diferido en sus estados financieros al 31 de diciembre de 2007. Dicho impuesto diferido debe corresponder al de las diferencias temporales y créditos de IETU existentes en 2007, cuyo pago o recuperación esté prevista a partir del año 2008 en adelante, y en consecuencia, deberá eliminar el pasivo o activo por ISR diferido reconocido a esa fecha. Dichos ajustes generan un gasto o ingreso, que debe reconocerse en el estado de resultados del 2007 dentro del rubro de impuestos a la utilidad o, en su caso, en el capital contable si es que está relacionado con otras partidas integrales.

En la determinación del pasivo o activo de IETU diferido, debe considerarse que algunos créditos de IETU generan un activo por impuesto diferido, esto siempre que la Ley establezca la posibilidad de acreditarlos contra el IETU de periodos futuros. Dichos créditos deberán revisarse al menos anualmente y, en caso de que no exista una alta probabilidad de su recuperación, deberán disminuirse hasta por el monto que no se piense recuperar.

El IETU diferido del periodo debe reconocerse como un gasto o un ingreso por impuesto diferido en el estado de resultados del periodo, dentro del rubro impuestos a la utilidad o, en su caso, en el capital contable si es que está relacionado con otras partidas integrales y como un pasivo o activo a largo plazo



en el balance general. En notas a los estados financieros, la Compañía debe revelar la composición de los impuestos a la utilidad presentados en el estado de resultados, desglosando los importes del IETU causado y del diferido; asimismo, debe mencionar el IETU diferido relacionado con las otras partidas integrales.

Con base en la Ley del IETU, una entidad debe determinar el importe del Impuesto al Activo (IMPAC) generado hasta el año 2007, que puede recuperar a partir del año 2008. Dicho importe debe reconocerse en los estados financieros del 2007 como una cuenta de impuestos por cobrar. Cualquier importe de IMPAC considerado como irre recuperable debe de reconocerse como un gasto en el estado de resultados del 2007, dentro del rubro de impuestos a la utilidad. A partir del año de 2008, el saldo de impuestos por cobrar debe revisarse en cada fecha de cierre de estados financieros y, en dado caso, disminuirse ante la evidencia de cualquier monto considerado como irre recuperable.

A continuación se comenta lo más relevante de los pronunciamientos que entrarán en vigor para el ejercicio 2008:

NIF B-2, Estado de flujos de efectivo

Esta NIF fue emitida por el CINIF en noviembre de 2007, y reemplaza al Boletín B-12, *Estado de cambios en la situación financiera*. Con la emisión de esta norma el estado de flujos de efectivo sustituye al estado de cambios en la situación financiera. Las principales diferencias entre ambos estados radican en que el estado de flujos de efectivo mostrará las entradas y salidas de efectivo que ocurrieron en la entidad durante el periodo; mientras que el estado de cambios en la situación financiera mostraba los cambios en la estructura financiera de la entidad, y no los flujos de efectivo. En un entorno inflacionario ambos estados se presentan a pesos constantes; sin embargo, en el proceso de preparación del estado de flujos de efectivo, primeramente deben eliminarse los efectos de la inflación del periodo y, sobre dicha base, se determinan los flujos de efectivo a pesos constantes mientras que en el estado de cambios no se eliminan los efectos de la inflación del periodo.

La NIF B-2 establece que en el estado de flujos de efectivo primero se deben presentar los flujos de efectivo de las actividades de operación, después los de inversión, la suma algebraica de estas actividades, y finalmente, los de financiamiento. La presentación del estado de cambios parte de las actividades de operación, después las de financiamiento y, al final, las de inversión. Bajo esta nueva norma los estados de flujos pueden determinarse mediante la aplicación del método directo o del indirecto.

Conforme a las reglas de transición de la NIF B-2, se indica que la aplicación de la misma es prospectiva, por lo que los estados de años anteriores al 2008 que se presenten en forma comparativa, deberán de ser los estados de cambios en la situación financiera preparados con base al Boletín B-12.

La Compañía se encuentra analizando el método que aplicará a partir del ejercicio que comenzó el 1 de enero de 2008; sin embargo, se espera que la adopción de esta norma, no tenga efectos importantes en sus estados financieros.



NIF B-10, Efectos de inflación

La NIF B-10, *Efectos de inflación*, fue emitida por el CINIF en julio de 2007, la cual reemplaza al Boletín B-10, *Reconocimiento de los efectos de la inflación en la información financiera*, y es aplicable a los estados financieros de los ejercicios que comiencen el 1 de enero de 2008. La NIF B-10 define los dos entornos económicos que determinarán si la entidad debe o no reconocer los efectos de la inflación en su información financiera: 1) inflacionario, que es aquél en que la inflación es igual o mayor a un 26% acumulado en los tres ejercicios anuales anteriores (promedio anual de 8%); y 2) no inflacionario, que es aquél en que la inflación acumulada en los tres ejercicios anuales anteriores es menor al citado 26%. Con base en estas definiciones, la norma requiere que los efectos inflacionarios en la información financiera se reconozcan únicamente cuando las entidades operen en un entorno inflacionario.

Esta norma también establece las reglas contables aplicables cuando una entidad cambia de un entorno económico al otro. Cuando se pasa de un entorno inflacionario a un entorno no inflacionario la entidad debe mantener en sus estados financieros los efectos de inflación reconocidos hasta el periodo inmediato anterior, ya que los importes del cierre del periodo anterior se convierten en las cifras base de los estados financieros del periodo de cambio y de los periodos subsecuentes. Si la economía cambia de un entorno no inflacionario a un entorno inflacionario, los efectos de la inflación en la información financiera deben reconocerse mediante la aplicación retrospectiva de esta norma, por lo tanto, los estados financieros básicos de periodos anteriores deben ajustarse para reconocer los efectos acumulados de la inflación que existió durante todos los periodos en los que se estuvo operando en un entorno no inflacionario.

Adicionalmente, la NIF B-10 deroga el uso del método de indización específica para la valuación de activos fijos de procedencia extranjera y la determinación de valuación de inventarios a costo de reposición, con lo cual se elimina el resultado por tenencia de activos no monetarios. Por lo tanto, a la fecha de entrada en vigor de esta NIF, las entidades que tengan reconocido algún resultado por tenencia de activos no monetarios acumulado en su capital contable, como parte de las utilidades (pérdidas) integrales de ejercicios anteriores, deberán identificar la parte realizada y la no realizada de dicho resultado.

El resultado por tenencia de activos no monetarios realizado debe reclasificarse al rubro de resultados acumulados, mientras que la porción no realizada debe mantenerse como tal dentro del capital contable de la entidad y, al realizarse el activo que le dio origen, debe reclasificarse al estado de resultados en el periodo de dicha realización. En los casos en que resulte impráctico distinguir entre resultado por tenencia de activos no monetarios realizado y no realizado, se podrá reclasificar la totalidad del saldo de dicho resultado al rubro de resultados acumulados.

El efecto de la aplicación de esta NIF en los estados financieros de la Compañía en 2008, será el dejar de reconocer el efecto inflacionario en los mismos y reclasificar la totalidad del resultado por tenencia de activos no monetarios a los resultados acumulados. **¡Error! Marcador no definido.**



NIF D-4, *Impuestos a la utilidad*

La NIF D-4, *Impuestos a la utilidad*, fue emitida en julio de 2007 por el CINIF y reemplaza al Boletín D-4, *Tratamiento contable del impuesto sobre la renta, del impuesto al activo y de la participación de los trabajadores en la utilidad*, a partir del 1 de enero de 2008. Los cambios más importantes que presenta esta norma con respecto al Boletín D-4, son los siguientes: i) se elimina el concepto de diferencia permanente ya que el método de activos y pasivos requiere el reconocimiento de impuestos diferidos por el total de las diferencias entre el valor contable y fiscal de activos y pasivos, sin importar si son permanentes o no; ii) debido a que la participación de los trabajadores en las utilidades causada y diferida se considera un gasto ordinario se excluye de esta norma, y se reubica a la NIF D-3; iii) se requiere reconocer el impuesto al activo como un crédito fiscal y, consecuentemente, como un activo por impuesto diferido sólo en aquellos casos en los que exista la posibilidad de su realización, y iv) el efecto acumulado por la adopción del Boletín D-4 debe ser reclasificado a resultados acumulados, a menos que se identifique con partidas reconocidas en el capital contable y que formen parte de la utilidad (pérdida) integral y que no hayan sido llevadas a resultados.

La NIF D-4 requiere que el efecto acumulado de ISR diferido por la adopción del Boletín D-4 en vigor, se reclasifique a resultados acumulados, excepto por la parte que corresponda a las partidas de la utilidad (pérdida) integral, la cual será reclasificada a resultados en el momento en el que la partida que le dio origen se reconozca en los resultados.

2. Inventarios

Los inventarios se integran como sigue:

	Al 31 de diciembre de	
	2007	2006
Materia prima (Papel virgen)	\$ 50,000	\$ 50,000
Producción en proceso	86,500	79,300
Producto terminado	139,645	126,786
Total de inventarios	276,145	256,086
Estimación de Obsoletos	(123,000)	(123,000)
Total de inventario	\$ 153,145	\$ 133,086



3. Inmuebles, maquinaria y equipo

a) Los inmuebles, maquinaria y equipo se integran como sigue:

	2007			2006		
	Inversión	Depreciación acumulada	Vida útil estimada	Inversión	Depreciación acumulada	Vida útil estimada
Terrenos	944,121			944,121		
Edificios	3,730,000	(,471,400)	20 años	3,730,000	(2,036,400)	20 años
Maquinaria y equipo	2,206,501	(,172,721)	10 años	2,206,501	(1,053,911)	10 años
	<u>6,880,622</u>	<u>(3,644,121)</u>		<u>6,880,622</u>	<u>(3,090,311)</u>	
Inmuebles, maquinaria y equipo, neto	<u>3,236,501</u>			<u>3,790,311</u>		

b) El gasto por depreciación de los ejercicios terminados el 31 de diciembre de 2007 ascendió a \$ 553,810, respectivamente.

4. Préstamos bancarios

a) Los préstamos bancarios a largo plazo al 31 de diciembre de 2007 y 2006 se integran como sigue:

	2007	2006
JP Morgan	\$ 74,895	\$ 205,893
Intereses	-	36,334
Total	\$ 74,895	\$ 242,227

Las tasas de interés indicadas no incluyen el efecto del reembolso de impuestos retenidos.



8. Capital contable

a) El capital social es variable, con un mínimo fijo autorizado de \$ 500, a valor nominal, el monto máximo autorizado es de \$ 1,000,000,000. El total del capital social está representado por 2,576,312,000 acciones comunes, nominativas, totalmente suscritas y pagadas, con valor nominal de \$1 peso cada una.

b) De acuerdo con la Ley General de Sociedades Mercantiles, debemos de separar de la utilidad neta de cada año por lo menos el 5% para incrementar la reserva legal hasta que ésta alcance el 20% del capital social. Al 31 de diciembre de 2007 y 2006, nuestra reserva legal asciende a \$ 278.

Las utilidades que se distribuyan en exceso a los saldos la Cuenta de Utilidad Fiscal Neta (CUFIN), estarán sujetas al pago del impuesto sobre la renta a cargo de las empresas a la tasa vigente. Al 31 de diciembre de 2007 y 2006 asciende a un importe de \$ 2,576,312.



5.4 DETERMINACION DEL ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO



CONSOLIDACIÓN DE ESTADOS FINANCIEROS



GRUPO PAPELERO (CONSOLIDADO) HOJA DE TRABAJO DEL ESTADO DE FLUJO DEEFECTIVO

Activo	2007	2006	Diferencia	1	2	3	4	Total
Activo circulante:								
Efectivo y equivalentes	37.926	69.358	-31.432					-31.432
Cuentas por cobrar:								0
Clientes	223.915	89.787	134.128	-134.128				0
Deudores diversos	38.168	30.520	7.648					7.648
Impuestos por cobrar	24.223	22.812	1.411					1.411
Otras	3	4	-1					-1
Inventarios, neto	153.145	133.086	20.059		-20.059			0
Pagos anticipados	19.792	19.792	0					0
Inmuebles, maquinaria y equipo, neto	3.236.501	3.790.311	-553.810			553.810		0
Pasivo								0
A corto plazo								0
Cuentas por pagar	2.188.668	1.988.438	200.230		-200.230			0
Impuestos por pagar	126.533	112.437	14.096				-11.156	2.940
A largo plazo								0
Créditos bancarios	74.895	242.227	-167.332					-167.332
Pasivos diferidos	191.751	380.387	-188.636				188.636	0
Capital Contable								0
Capital Social	2.576.312	2.576.312	0					0
Reserva legal	278	278	0					0
Exceso o insuficiencia en la actualización del capital Contables	-1.200.940	#####	0					0
Utilidad de ejercicios anteriores retenidas	56.325	-22.888	79.213					79.213
Resultado del ejercicio								0
Interés Minoritario	178	206	-28					-28
Resultados								0
Ventas netas	1.616.119		1.616.119	-134.128				1.481.991
Costo de ventas	-1.258.535		-1.258.535		180.171			-1.078.364
Gastos de operación:								0
Gastos de venta	-316.269		-316.269			276.905		-39.364
Gastos de administración	-168.916		-168.916			276.905		107.989
Otros gastos, neto	-341.490		-341.490					-341.490
Resultado integral de financiamiento:								0
Intereses ganados (Pagados)	-102.735		-102.735					-102.735
(Pérdida) utilidad cambiaria, neto	48.653		48.653					48.653
Pérdida por posición monetaria, neto	65.366		65.366					65.366
Impuestos a la utilidad	177.480		177.480				-177.480	0
Total	0	79.213	-79.213	0	0	0	0	-79.213



**GRUPO PAPELERO (CONSOLIDADO)
DETERMINACION DE AJUSTES**

1. Cobros a clientes

Movimientos en cuentas por cobrar a clientes	
+ Saldo inicial de cuentas por cobrar a clientes	223.915
- Saldo final de cuentas por cobrar a clientes	<u>89.787</u>
= Movimientos en cuentas por cobrar a clientes	134.128
+ Ventas del periodo	<u>1.616.119</u>
Cobros a clientes	<u><u>1.750.247</u></u>

2. Pago a proveedores de inventarios

Movimientos en cuentas por pagar a proveedores	
+ Saldo inicial de cuentas por pagar a proveedores	2.188.668
- Saldo final de cuentas por pagar a proveedores	<u>1.988.438</u>
= Movimientos en cuentas por pagar a proveedores	200.230

Movimientos en cuentas de inventarios	
+ Saldo inicial de cuentas de inventarios	153.145
- Saldo final de cuentas de inventarios	<u>133.086</u>
= Movimientos en cuentas de inventarios	20.059
+ Costo de ventas del periodo	<u>-1.258.535</u>
= Movimiento en inventarios	<u>-1.238.476</u>
Pago a proveedores	<u><u>-1.438.706</u></u>

3. Depreciación del periodo

La depreciación de periodo ascendió a 553,810

4. Impuestos a la utilidad

El importe de los impuestos a la utilidad es por 11,156



GRUPO PAPELERO (CONSOLIDADO)
ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO

Actividades de operación

Cobros a clientes	1.750.247
Pagos a proveedores	-1.438.706
Pagos a empleados y otros proveedores de bienes y servicios	68.625
Pago de impuestos a la utilidad	2.940
Flujos netos de efectivo de actividades de operación	<u>383.106</u>
Efetivo excedente para aplicar en actividades de financiamiento	383.106

Actividades de financiamiento

Pago de prestamos a largo plazo	-167.332
Intereses pagados	-102.735
Flujos de efectivo de actividades de financiamiento	<u>-270.067</u>

Disminución neta de efectivo y equivalentes de efectivo	-31.432
Efectivo al inicio del periodo	<u>69.358</u>
Efectivo al final del periodo	<u><u>37.926</u></u>



5.5 ANALISIS FINANCIERO SOBRE CIFRAS CONSOLIDADAS



CONSOLIDACIÓN DE ESTADOS FINANCIEROS



GRUPO PAPELERO, S.A. DE C.V. Y SUBSIDIARAS

Balances generales consolidados
(Cifras en miles de pesos de poder adquisitivo
del 31 de diciembre de 2007)

ACTIVO	2007	2006
<u>Activo Circulante</u>		
Efectivo	37.926	69.358
Cuentas por Cobrar		
Clientes	223.915	89.787
Deudores diversos	38.168	30.520
Impuestos por Cobrar	24.223	22.812
Otras	3	4
Inventarios	153.145	133.086
Pagos Anticipados	19.792	19.792
Total Activo Circulante	497.172	365.359
<u>Activo No Circulante</u>		
Inmuebles, Maq. Y Equipo	3.236.501	3.790.311
Total Activo No Circulante	3.236.501	3.790.311
TOTAL ACTIVO	3.733.673	4.155.670
PASIVO		
<u>Pasivo a Corto Plazo</u>		
Cuentas x Pagar	2.188.668	1.988.438
Impuestos x Pagar	126.533	112.437
Total Pasivo a Corto Plazo	2.315.201	2.100.875
<u>Pasivo a Largo Plazo</u>		
Créditos Bancarios	74.895	242.227
Pasivos Diferidos	191.751	380.387
Total Pasivo a Largo Plazo	266.646	622.614
TOTAL PASIVO	2.581.847	2.723.489
CAPITAL CONTABLE		
Capital Social	2.576.312	2.576.312
Reserva Legal	278	278
Exceso o Insuficiencia en la actualización del capital contable	-1.200.940	-1.200.940
Utilidad de Ejercicios Ant Retenidas	56.325	-22.888
Resultado del Ejercicio	-280.327	79.213
interés Minoritario	178	206
Total Capital Contable	1.151.826	1.432.181
SUMA PASIVO Y CAPITAL	3.733.673	4.155.670



CONSOLIDACIÓN DE ESTADOS FINANCIEROS



GRUPO PAPELERO, S.A. DE C.V. Y SUBSIDIARAS

Estado de resultados consolidados
(Cifras en miles de pesos de poder adquisitivo
del 31 de diciembre de 2007)

	2007	2006
Ventas Netas	1.616.119	1.109.364
Costo de Ventas	<u>1.258.534</u>	<u>906.717</u>
Utilidad Bruta	357.585	202.647
Gastos de Operación:		
Gastos de Venta	316.269	83.243
Gastos de Administración	<u>168.916</u>	<u>125.571</u>
Utilidad (pérdida) de Operación	-127.600	-6.167
Otros Gastos	341.490	1.739
Utilidad (pérdida) antes de financiamiento	-469.090	-7.906
Resultado Integral de Financiamiento:		
Intereses Ganados (Pagados)	102.735	85.282
(pérdida) Utilidad Cambiaria	-48.653	14.804
pérdida por Posición Monetaria	<u>-65.366</u>	<u>-91.058</u>
	-11.284	9.028
Utilidad (pérdida) antes de impuestos	<u>-457.806</u>	<u>-16.934</u>
Impuestos a la Utilidad	177.480	96.148
Utilidad (pérdida) Neta	<u>-280.326</u>	<u>79.214</u>



CONSOLIDACIÓN DE ESTADOS FINANCIEROS



GRUPO PAPELERO, S.A. DE C.V. Y SUBSIDIARAS

ANALISIS FINANCIERO

(Cifras en miles de pesos de poder adquisitivo del 31 de diciembre de 2007)

2007

2006

Razones de apalancamiento

Deuda a capital contable

$$DaC = \frac{(PT)}{(CC)}$$

$\frac{2.581.847,00}{1.151.826}$	=	2,2415	$\frac{2.723.489}{1.432.181}$	=	1,9016
----------------------------------	---	--------	-------------------------------	---	--------

Esta razón nos indica que la empresa debe 2.24 pesos por cada peso de su capital contable con el que cuenta y podemos observar que incremento con respecto a 2006 lo cual indica que la empresa se está financiando con deuda.

$$DaAT = \frac{(PT)}{(AT)}$$

Activos totales

$\frac{2.581.847}{3.733.673}$	=	0,6915	$\frac{2.723.489}{4.155.670}$	=	0,6554
-------------------------------	---	--------	-------------------------------	---	--------

Con esta razón podemos darnos cuenta que la empresa ha incrementado del 65.54% en el 2006 al 69.15% en el 2007 el financiamiento de sus activos con deuda. A mayor índice de endeudamiento mayor compromiso y mayor deuda.



CONSOLIDACIÓN DE ESTADOS FINANCIEROS



Razones de cobertura

$$CI = \frac{(UAFI)}{(CIF)}$$

Cobertura de interés

$CCF = \frac{(UACFI)}{(CF)}$	$\frac{-469.090}{-11.284}$	=	No aplica		$\frac{-7.906}{9.028}$	=	No aplica
------------------------------	----------------------------	---	-----------	--	------------------------	---	-----------

Cobertura de cargos fijos

$CF = \frac{(FOAFI)}{(CIF)}$	No aplica				No aplica		
------------------------------	-----------	--	--	--	-----------	--	--

No aplica porque no se utiliza el costo directo.

$$CD = \frac{(FO)}{(DT)}$$

Flujo de efectivo

	$\frac{383.107}{-11.284}$	=	No aplica		$\frac{306.486}{-10.720}$	=	No aplica
--	---------------------------	---	-----------	--	---------------------------	---	-----------

Cobertura de deuda

$PL = \frac{(AC)}{(PC)}$	$\frac{275.391}{2.581.847}$	=	0,1067		$\frac{220.313}{2.452.755}$	=	0,0898
--------------------------	-----------------------------	---	--------	--	-----------------------------	---	--------

Los flujos de efectivo cubren una parte muy poco significativa de los pasivos totales, lo que significa que la empresa está sobreendeudada y con serios problemas para solventar su deuda total.



CONSOLIDACIÓN DE ESTADOS FINANCIEROS



Razones de liquidez

Prueba de liquidez

$$PA = \frac{(AC - I)}{(PC)}$$

	$\frac{497.172}{2.315.201} = 0,2147$	$\frac{365.359}{2.100.875,00} = 0,1739$
--	--------------------------------------	---

Aquí podemos darnos cuenta que la empresa ha incrementado mínimamente su índice de liquidez, pero aún así es insuficiente para hacerle frente a sus obligaciones a corto plazo, ya que por cada peso que debe solo cuenta con 21 centavos para poder cubrirlos.

$$LI = \frac{(E)}{(PC)} \text{ del ácido}$$

	$\frac{(497.172 - 153.145)}{2.315.201} = 0,1486$	$\frac{(365.359 - 133.086)}{2.100.875} = 0,1106$
--	--	--

Nuevamente vemos que hay un incremento mínimo con respecto a 2006 pero no es suficiente para cubrir las obligaciones a corto plazo, lo cual pone en riesgo a la empresa

$$MS = \frac{(CTN)}{(PC)}$$

Liquidez inmediata

$$ID = \frac{(E+IT+C)}{(GPsD)} * 365$$

	$\frac{37.926}{2.315.201} = 0,0164$	$\frac{69.358}{2.100.875} = 0,0330$
--	-------------------------------------	-------------------------------------

Aquí podemos corroborar que la empresa esta en grave riesgo ya que prácticamente no tiene nada para poder pagar sus deudas a corto plazo y que empezarán a exigir sus acreedores

Margen de seguridad

$$RI = \frac{(CV)}{(II + IF) + 2}$$

	$\frac{-1.818.029}{2.315.201} = \text{No aplica}$	$\frac{-1.735.516}{2.100.875} = \text{No aplica}$
--	---	---

Intervalo defensivo

	$\frac{261.841}{1.104.236} \times 365 = 86,5503$	$\frac{159.145}{758.156} \times 365 = 76,6174$
--	--	--

do haber operado por 86 días y 76 con sus activos circulantes sin ningún ingreso proveniente de ventas u cubriendo solamente las obligaciones por costos y gastos. Se observa un incremento de prácticamente 10 días de un año a otro.



CONSOLIDACIÓN DE ESTADOS FINANCIEROS



Razones de eficiencia operativa

Rotacion de inventarios

$$ACP = \frac{(SICP + SFICP) \cdot 2}{(CV)} = \frac{1,258,534}{(133,086 + 153,145)/2} = 8,7944 \qquad \frac{906,717}{(114,751 + 133,086)/2} = 7,3170$$

La reuperación de los inventarios en función del costo de ventas es buena, pero como se ve en otras razones financieras las ventas son insuficientes para hacer frente a las necesidades de la empresa.

Antigüedad promedio de inventarios

$$RCTN = \frac{(VN)}{(CTN)} \qquad \frac{(133,086 + 153,145)/2}{1,258,534} \times 360 = 40,9378 \qquad \frac{(114,751 + 133,086)/2}{906,717} \times 360 = 49,2002$$

La antigüedad de los inventarios es relativamente baja aunque es negativa atendiendo al giro de la empresa y a la situación en general de la empresa, aun cuando se ha logrado disminuir la antigüedad promedio en 8 días.

Rotacion de cuentas por cobrar

$$RAT = \frac{(VN)}{(AT)} \qquad \frac{1,616,119}{(89,787 + 223,915)/2} = 10,3035 \qquad \frac{1,109,364}{(71830 + 89787)/2} = 13,7284$$

El promedio de recuperación de las cuentas de le empresa es bueno en relacion con la poítica de recuperar en promedio 12 veces al año, aunque hubo una disminución del promedio con respecto al año anterior.

$$MUB = \frac{(UB)}{(VN)}$$



CONSOLIDACIÓN DE ESTADOS FINANCIEROS



Antigüedad de cuentas por cobrar

$$MUO = \frac{(UC)}{(VN)} = \frac{(89,787+223,915)/2}{1.616.119} \times 360 = 34,9395 \qquad \frac{(+71830+89787)/2}{1.109.364} \times 360 = 26,2232$$

La antigüedad de las cuentas por cobrar es aceptable, siendo que la política dice que no deben rebasar los 30 días. Sin embargo, de un año a otro se incrementó el rezago en la recuperación de las cuentas por cobrar.

Rotación de cuentas por pagar

$$MUAFI = \frac{(UAFI)}{(VN)} \qquad RCP = \frac{C}{(SICP + SFCP)/2} = \frac{1.636.178}{(1,988,438+2,188,668)/2} = 0,7834 \qquad \frac{1.127.699}{(1789594+1988438)/2} = 0,7238$$

$$MUAFIDA = \frac{(UAFIDA)}{(VN)}$$

Esta rotación es baja, lo que indica que la empresa tiene problemas al liquidar sus cuentas.

Antigüedad de cuentas por pagar

$$MUN = \frac{(UN)}{(VN)} \qquad \frac{(1,988,438+2,188,668)/2}{1.636.178} \times 360 = 360,6653 \qquad \frac{(1789594+1988438)/2}{1.127.699} \times 360 = 361,6751$$

$$UPA = \frac{(UA)}{(AP)}$$

En concordancia con la rotación de cuentas por pagar, hay una antigüedad excesiva de éstas.



CONSOLIDACIÓN DE ESTADOS FINANCIEROS



Rotacion de capital de trabajo

	1.616.119	=	No aplica		1.109.364	=	No aplica
$CeV = \frac{(VNFAc - VNFAa)}{(VNFAa)}$	-1.818.029				-1.592.397,00		

Rotacion de activos productivos

	1.616.119	=	0,4993		1.109.364	=	0,2927
$GaV = \frac{(Cn)}{(VN)}$	3.236.501				3.790.311,00		

Se observa un incremento en la productividad de los activos fijos en relación a las ventas pero ésta sigue siendo muy baja.

Rotación de activos totales

	1.616.119	=	0,4328		1.109.364	=	0,2581
$CM = \frac{(VN - CV)}{(VN)}$	3.733.673				4.298.789,00		

La empresa no puede recuperar en un ciclo de operaciones ni siquiera la mitad del equivalente al monto de activos.



CONSOLIDACIÓN DE ESTADOS FINANCIEROS



$RdA = \frac{(UN)}{(AT)}$ **es de retorno sobre ingresos**

Margen de utilidad bruto

$RdCC = \frac{(UN)}{(CC\phi)}$		<u>357.585,00</u>		=	0,3552		<u>202.647</u>		=	0,2235
		1.006.827					906.717			

Indica que la empresa tiene una utilidad bruta mínima, ya que por cada peso en ventas sólo genera 35 centavos. Es apreciable un íbcremento en este margen de utilidad de un año al otro.

$RdCT = \frac{(UN)}{(CC)}$

Margen de utilidad operativo

<u>-127.600,00</u>		=	No aplica		<u>-6.167</u>		=	No aplica
1.006.827					1.109.364			

Margen de utilidad antes de financieramiento e impuestos

<u>-469.090,00</u>		=	No aplica		<u>-7.906</u>		=	No aplica
1.616.119					1.109.364			

Margen de utilidad antes financiamientos, impuestos, depreciación y amortización

<u>-457.806,00</u>		=	No aplica		<u>-16.934</u>		=	No aplica
1.616.119					1.109.364			

Margen de utilidad neta

<u>-280.326</u>		=	No aplica		79.214		=	0,0714
1.616.119					1.109.364			

La empresa no genera un porcentaje satisfactorio de utilidad. No e puede establecer una comparación entre los 2 periodos.

Utilidad por acción

<u>-280.326.601</u>		=	No aplica		79.213.212		=	0,0307
2.576.312.000					2.576.312.000			

No se puede establecer una comparación entre periodos, en el penúltimo la empresa generó 3 centavos de utilidad por acción ordinaria (el capital está representado en su totalidad por acciones ordinarias).



CONSOLIDACIÓN DE ESTADOS FINANCIEROS



Crecimiento de ventas

$$\frac{(1,616,119-1,109,364)}{1,109,364} = 0,4568$$

$$\frac{(1,109,364-776,555)}{776,555} = 0,4286$$

El aumento en las ventas es significativo de periodo a periodo, ya que es casi del 50%.

Gastos a ventas

$$\frac{485,185}{1,616,119} = 0,3002$$

$$\frac{208,814}{1,109,364} = 0,1882$$

Se aprecia que la empresa utilizó por cada peso en ventas, 18 y 30 centavos respectivamente, para gastos principalmente de operación, aun en el primer caso es un porcentaje elevado que se incrementó alarmentemente.

Contribución marginal

No aplica

No aplica

No se aplica esta razón; la fórmula propuesta por la NIF es incorrecta, pues calcula la contribución marginal usando el costo de ventas en lugar de los costos variables. La empresa no utiliza el costeo directo.



CONSOLIDACIÓN DE ESTADOS FINANCIEROS



Razones de retorno de inversión

Retorno de activo

$$\frac{-280.326}{3.733.673} = \text{No aplica} \qquad \frac{79.214}{4.155.670} = 0,0191$$

Se evidencia aquí la ausencia de productividad en relación a los activos totales. No existe comparación entre ambos periodos.

Retorno de capital contribuido

$$\frac{-280.326}{2.576.312} = \text{No aplica} \qquad \frac{79.214}{2.576.312} = 0,0307$$

Imposibilidad para recuperar el equivalente al monto de inversión. No aplica la comparación entre ambos ejercicios.

Retorno de capital total

$$\frac{-280.326}{1.151.826} = \text{No aplica} \qquad \frac{79.214,00}{1.432.181} = 0,0553$$

Los resultados evidencian que la empresa se encuentra ya en propiedad de sus acreedores. No se puede hacer una comparación entre periodos.



CONCLUSIÓN

En años anteriores los criterios de comparabilidad para la información financiera que se elaboraba en cada país, no estaban tan extendidos a lo largo del mundo. La globalización ha planteado la necesidad no sólo de comparar la información financiera de empresas que se encuentran en distintas partes del mundo, sino también de homogenizar los procedimientos de elaboración de ésta.

Sin embargo, no es tan sencillo adoptar lineamientos “universales”, cada país presenta un entorno económico particular, que puede coincidir, en el mejor de los casos, con el de algunos otros países. La necesidad de homogeneizar los procedimientos de elaboración, más que a una demanda de comodidad, obedece a que la misma globalización obliga a presentar una información que sea comprensible para diversos tipos de usuarios.

Se da el nombre de convergencia al hecho de que la normatividad financiera de un país ofrezca soluciones de fondo similares a las ofrecen los países vanguardistas

El adoptar medias para la convergencia ofrece una ventaja adicional hoy en día: que los posibles inversionistas vuelvan la mirada hacia las empresas vanguardistas.

Frente a los retos “globales” las empresas buscan fortalecerse, no es nuevo el hecho de que las empresas realicen alianzas estratégicas entre si, lo relativamente nuevo es la posibilidad de entrar a mercados que antes eran difíciles de alcanzar para las grandes transnacionales. Desde el principio la globalización planteó ventajas para este tipo de empresas a la vez que dificultades para las empresas más pequeñas. Tampoco sería raro que éstas últimas optaran por aceptar la inversión de sus gigantescas competidoras.

La consolidación trata de las inversiones que alguna empresa realiza en otras. En la normatividad mexicana, es la NIF B-8 la que trata de este tipo de inversiones. En general la normatividad mexicana está a favor de la convergencia, por lo que se considera que nuestra normatividad cumple con los requerimientos para prever los acontecimientos ocasionados por la consolidación de estados financieros. Además nuestra normatividad se ha caracterizado por tener una visión amplia y una apertura hacia la adopción de medidas que solucionen los problemas de la globalización. No se debe pensar que la convergencia se basa en imitar otras normatividades, en realidad, se trata de tomar en cuenta tanto los factores económicos nacionales como los internacionales.



En este trabajo se han tomado en cuenta además de las normas específicas para la consolidación, también la normatividad básica (postulados básicos) que dan sustento a la normatividad específica de la consolidación. Por lo anterior se debe estar atento no sólo a la información financiera que proviene del exterior (y que gracias a la globalización es cada vez en mayores cantidades) sino también a la creciente urgencia de presentar información de la propia empresa.

El análisis financiero es de de las prácticas básicas que permiten obtener información determinante, sin embargo los procedimientos relativamente sencillos de este análisis se topan con la dificultad de recabar toda la información que será procesada en la revisión financiera. Las empresas de tamaño considerable en ocasiones no cuentan con la infraestructura ni las tecnologías necesarias para procesar a detalle el total de su volumen de operaciones.

El oportuno procesamiento y análisis requieren, además de disposición, de invertir grandes sumas en recursos principalmente tecnológicos, humanos y de infraestructura. Además otro factor que dificulta el procesamiento de la información es la actualización de ésta y no sólo la globalización transforma a los entornos sino que también lo hace la inflación, misma que al provenir de causas multifactoriales en cada país; ha retrasado a la globalización.

Globalización e inflación quedan en extremos opuestos dando lugar a un procedimiento que se repite en ciclo: mientras exista la desigualdad de oportunidades, el rezago de los países tercermundistas será un obstáculo para el desarrollo de la economía mundial. Este es otro aspecto importante de la convergencia: el combate al rezago de las economías locales, se necesita hablar un mismo “idioma” (al menos en cuestiones financieras) para poder competir en la economía globalizada.



BIBLIOGRAFÍA

- Guillermo de la Dehesa, Comprender la globalización, Alianza editorial, S.A., www.alianzaeditorial.es
- ESCA-IPN, Estados Financieros Consolidados y Método de Participación, Editorial Trillas
- C.P. Aureliano Martínez Castillo, Consolidación de Estados Financieros, McGraw-Hill
- Delgado Castillo, Héctor, Análisis de estados financieros, Trillas, México, 2007.

Ferronato, Jorge, Aproximaciones a la globalización, Ediciones Macchi, Argentina, 2000.

Gill, Jaime O., Análisis financiero, Grupo editorial Iberoamérica, México, 1994.

Hernández de la Portilla, Alejandro, Inflación y descapitalización, Ediciones contables y administrativas, México, 2001.

Instituto Mexicano de Contadores Públicos, (FASB 52) Conversión de moneda extranjera.

Declaración del Consejo de Normas de Información Financiera, Instituto Mexicano de Contadores Públicos, México, 2006.

Instituto Mexicano de Contadores Públicos Normas de Información Financiera, Instituto Mexicano de Contadores Públicos, México, 2008.

Pazos, Luis, La globalización: riesgos y ventajas, Diana, México, 1998.

Pimentel Jiménez, Héctor, Información financiera, Trillas, México, 2005.

Rosende R., Francisco, Teoría macroeconómica: ciclos económicos, crecimiento e inflación, Alfaomega colombiana, Colombia, 2002.

- <http://es.wikipedia.org/wiki/Inflaci%C3%B3n>
- <http://www.eumed.net/cursecon/13/index.htm>
- <http://www.monografias.com/trabajos7/poec/poec.shtml#america%C3%A7>



- http://www.sedeco.df.gob.mx/indicadores/abasto/informacion_basica/quees_inflacion.pdf
- <http://www.monografias.com/cgibin/search.cgi?query=inflaci%C3%B3n%20mexico>
- <http://buscador.terra.com.mx/?srchBak=1&ca=s&source=Search&query=INFLACION&imagSrchField.x=65&imageSrchField.y=21>