

FRANCISCO UBEDA ABAD

LA INFLACION Y LA EMPRESA

Anales de la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas, núm. 54, 1977

La inflación y la empresa (*)

Por FRANCISCO UBEDA ABAD

Sábado 28.—...El presupuesto de esta obra fue, según unos, de ochenta y siete millones y, según otros, de ciento setenta. Puede ser que fuese lo primero para que costase lo segundo. Pero yo no apruebo tan enormes gastos.

...
Jueves 27.—Correo... nada singular sino el proyecto de crear otros 60.000.000 de duros en "vales reales" para acabar de arruinar la nación. Todo se encarecerá y el mal será doble.

(Gaspar Melchor de Jovellanos, Diarios)

La inflación...

- a) es...
 - a 1) un desequilibrio económico
 - a 2) una enfermedad en el cuerpo social
 - a 3) una cadena de procesos

(*) Extracto de la Tesis Doctoral leída por el autor en la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, de Barcelona, y que mereció del Tribunal examinador la calificación de SOBRESALIENTE "CUM LAUDE". Presentada bajo el lema consiguió el PRIMER PREMIO y DIPLOMA en el Concurso del Trienio 1974-76 de la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas.

b) se caracteriza por...

b1) { b 11) una excesiva emisión de billetes y de dinero bancario
un aumento del stock de dinero
un aumento de la renta monetaria
un exceso de poder de compra del consumidor
b 12) en relación a la cantidad de bienes y servicios puestos
a su disposición

b2) { b 21) un aumento del nivel general de precios
y
b 22) una disminución del poder adquisitivo del dinero

b3) tiene un carácter continuado.

c) ha existido siempre, en mayor o menor medida.

d) no incrementa el producto real ni el empleo y lleva (a través de la variación de los costes) a posteriores aumentos de los precios.

* * *

La ciencia económica ha elaborado diversas teorías que intentan hallar las causas de la inflación (monetaristas, inflación de costes, inflación estructural, inflación importada, etc.).

Nuestro estudio de dichos planteamientos nos ha llevado a la conclusión de que las verdaderas causas de la inflación son sociales. Lo intentamos justificar seguidamente.

José Luis Sampedro (1) dice: "...todo tiende a sugerir que el término "inflación" se viene aplicando sin la debida precisión a fenómenos realmente distintos, que quizá vayan recibiendo con el tiempo denominaciones específicas, a medida que el mero síntoma superficial y aparente se interpreta en términos de sus distintas causas profundas".

Más adelante prosigue: "La inflación es, en suma, un problema político. Como lo es la estabilidad, cuando se logra por más o menos tiempo. En cualquier decisión colectiva —impuesta por encima de intereses conflictivos— hay siempre grupos ganadores y otros perdedores. Veamos, en cada caso, quienes ganan con la inflación y veremos, simplemente, quienes son los más fuertes. Sabremos también qué posibilidades de éxito pueden tener las políticas antiinflacionistas.

...En el fondo de todo, la madre del cordero está en el reparto del producto, favoreciendo a unos u otros grupos según las

(1) Sampedro, José Luis; Mil recetas para un mal contagioso; en Revista Contrapunto; número cero; julio 1974; p. 17.

características de la estructura político-económica. En esa estructura debe buscarse, por tanto, la explicación de la inflación. Los demás son fenómenos de superficie. Y si la ciencia oficial sigue prefiriendo limitarse a ellos, es fácil pronosticar que continuará en su desconcierto”.

Cita al profesor Sardá Dexeus, quien, en encuesta del Diario Ya, manifiesta su opinión de que “en este momento no tenemos una teoría económica coherente que nos explique el fenómeno de la inflación y, por ello, existe una cierta contradicción en las opiniones de los economistas respecto al problema... La inflación no es un fenómeno puramente monetario... Hay que ampliar la visión y convencerse de que juega toda la estructura socio-económica de las sociedades industrializadas (2)”.

Posteriormente el profesor Sampedro (3) resume su tesis: “La inflación es consecuencia del sistema”.

Declaración de 125 economistas: “La inflación es básicamente una decisión política (4)”.

Existe un sector de opinión que considera que la inflación es una opción política, no faltan sin embargo las opiniones en contra, por parte de los defensores de la teoría monetarista (5).

Jané Solá (6) recoge las palabras de Sampedro cuando dice que “si los obreros ingleses toleran un nivel de paro superior al habitual, sin aceptar una disminución salarial, es porque ‘pueden’ permitírselo; en segundo lugar que, si los gobiernos de los países socialistas consiguen mantener la estabilidad de los precios planeados, esterilizando las tensiones inflacionistas a la fuerza, es porque ‘pueden’ imponerlo así; y en tercer lugar que si un gobierno autoritario controla o compensa los efectos de la inflación es porque ‘puede’ cargar los costes sociales de la operación a los grupos más débiles. Por todo ello, es por lo que puede afirmarse que la inflación es un problema político”.

Más adelante se pregunta el profesor Jané: “Si ese fenómeno contra el cual, como si molinos de viento fuere, luchan denodadamente los modernos quijotes que persiguen la estabilidad a todo trance, no es precisamente un componente inevitable del cambio, esto es, de la propia evolución política, económica y social de nuestros días”.

(2) Idem: La inflación mundial; en Revista Aduanas; número 228/229; enero-febrero 1973.

(3) Ibidem.

(4) A propósito de la inflación; en revista Cuadernos para el Diálogo; número 127.

(5) O por parte de razonamientos que se basen en otras orientaciones teóricas.

(6) Jané Solá, José; Año nuevo, tema viejo; en La Vanguardia; 7-1-75; p. 14.

Galbraith, desde su perspectiva, manifiesta “otra causa (de la inflación) ha sido, sin duda, que, por motivos políticos, los gobiernos se han mostrado reacios a usar los remedios antiinflacionistas apropiados. El establecimiento de controles de precios y salarios supone entrar en conflicto, con los sindicatos, los empresarios y los anticuados ‘teólogos’ de la economía (7)”.

Galbraith manifiesta que se tiene que ir a alguna forma de pacto social (8).

Giscard d’Estaing, citado por Costafreda (9), decía en 1974: “La inflación... resulta del desarreglo global de un sistema económico y social”.

Kissinger, citado por Costafreda (10), afirma que la democracia occidental no podrá sobrevivir a otros cuatro años de inflación.

Llegados a este punto Hayek (11) manifiesta: “Se necesitará un gran valor —y casi más comprensión de lo que uno se atreve a pedir por parte del Gobierno, para hacer comprender a la gente cual es la situación. Probablemente nos estamos acercando a un examen crítico de la democracia, que no puedo por menos de observar con aprensión”.

Prosigamos en la exposición: Müller-Armack, citado por García Echevarría (12) manifiesta: “Una inflación permanente lleva más tarde o más temprano a medidas dirigistas en los distintos sectores de la sociedad, economía y de las empresas”.

“En un orden interno de las unidades productoras provoca una seria alteración en la unidad de medida de la gestión (13).”

Trías Fargas (14) manifiesta al respecto: “...Se presenta este fenómeno moderno, la ‘stagflation’, que se apoya igualmente en la inflación y en el desempleo. Desempleo porque no quedan recursos reales para invertir y crear puestos de trabajo. Consumimos más de lo que producimos o casi. Nos ‘comemos’ el capital. Inflación, porque la oferta no crece y la demanda de bienes de

(7) Citado por Costafreda; Marcelino: La inflación; Salvat; Barcelona, 1973; p. 95.

(8) Galbraith, J. K.: La Vanguardia; 28-2-76.

(9) Costafreda, Marcelino: Inflación en la cumbre; en La Vanguardia; 8-10-74; p. 16.

(10) Ibidem.

(11) Hayek, Friedrich A. von; El camino de la inflación al desempleo; en La Vanguardia; 1-12-74; p. 18.

(12) García Echevarría, Santiago: Inflación, Financiación y Gestión Empresarial; en Boletín de Estudios Económicos; Universidad Comercial de Deusto; número 91; p. 212.

(13) Ibidem.

(14) Trías Fargas, Ramón: Inflación y libertad; en La Vanguardia; 5-2-75; p. 11.

consumo aumenta a la par con los salarios de los que todavía no han perdido su trabajo que concentran el gasto en los capítulos que integran el coste de la vida... Como resultado final, puesto que esta vocación suicida no puede continuar, dictadura de izquierdas o dictadura de derechas. Perspectiva poco halagüeña”.

Del mismo autor (15): “Al destruir el mecanismo de los precios, la inflación excesiva abre la puerta al caos económico, en el que unos y otros quieren salvar sus posiciones personales en un auténtico puerto nacional de arrebatacapas, que solo puede desembocar en la dictadura. Por eso los moderados han de exigir disciplina ciudadana y rigor extremo a la hora de luchar con esta plaga”.

Jacques Rueff (16): “La civilización liberal en que todavía creemos vivir no produce sus frutos más que con la estabilidad”.

Observemos como convergen las opiniones de todos los autores citados en un punto, que podríamos resumir diciendo que la inflación es incompatible con la democracia (17).

“La inflación en la China de antaño era increíble. El gobierno reaccionario Kuomitamista hizo en su tiempo tres ‘reformas monetarias’, desde 1935, año en que empezó a emitir su papel moneda, el fapi, hasta 1949. La devaluación del fapi era vertiginosa. En 1937, con cien Yuan de fapi se podían comprar dos bueyes; después de otra ‘reforma monetaria’ en 1948, con la misma cantidad no se adquiriría ni siquiera un grano de arroz (18).”

Jacques Rueff (19) nos informa: “En realidad, sólo un hombre ha logrado pactar con la inflación: Hitler... al someter a estrechos controles cuantitativos las aportaciones de los individuos, les obligaba a no utilizar la parte de su capacidad adquisitiva, que excedía del valor de las riquezas ofrecidas... Pero en este sistema los hombres, movidos desde el exterior como máquinas por un mecanismo, dejaron de ser criaturas humanas. Hay que afirmar solemnemente que el que acepta la inflación... quiere la dictadura. La civilización occidental, basada sobre la libertad, camina hacia su desaparición si no logra salir del remolino inflacionista en que se hunde ante nuestros ojos”.

(15) Idem; Programa político para ciudadanos razonables; en *La Vanguardia*; 4-9-74; p. 11.

(16) Rueff, Jacques; *La época de la inflación*; Guadarrama; Madrid, 1967; p. 63.

(17) Creemos poder señalar la existencia de una opinión bastante generalizada al respecto.

(18) Shi, Cheng; *Aspectos fundamentales de la economía China*; Pekín, 1974; p. 62.

(19) Rueff, Jacques; op. cit.; p. 117.

“El proceso inflacionista conlleva a todas las fuerzas ocultas de la ley económica hacia el lado de la destrucción y lo hace de una manera que ni siquiera un hombre entre un millón podría ser capaz de diagnosticar (20).”

Esta frase era vigente cuando Keynes la escribía y es vigente aún. No en vano ha dicho Lucas Beltrán: “La inflación amenaza muchas cosas; tal vez la primera es el prestigio de los economistas”.

El estudio del tema de los efectos de la inflación habría que seccionarlo en los diferentes aspectos que, en cuanto a efectos, se pueden contemplar. Efectuamos un listado de los más importantes:

- Afecta en la distribución de la renta y de la riqueza.
- Afecta a la asignación de recursos, desordena el proceso productivo y limita o reduce el crecimiento y el empleo.
- Afecta a la estructura y nivel del gasto.
- Afecta sobre el comercio exterior y sobre la balanza de pagos.
- Afecta a los tipos reales de interés y a la formación de ahorro.
- Afecta en la vertiente fiscal.

Omitimos la inclusión en este resumen del estudio pormenorizado de cada uno de dichos efectos.

En atención a ser éste uno de los efectos más conocidos, ofrecemos a continuación sendos Cuadros-Resumen mediante los que intentamos representar los efectos de la inflación sobre la renta y la riqueza.

COMO AFECTA LA INFLACION AL PODER ADQUISITIVO DE LA RENTA EN LO QUE RESPECTA A LA RENTA O INGRESO, LA INFLACION REDISTRIBUYE PODER ADQUISITIVO DEL SIGUIENTE MODO:

CLAVE

- A = Aumento de poder adquisitivo.
- D = Disminución de poder adquisitivo:

(20) Keynes, John M.: The economic consequences of the peace; New York; Harcourt Brace, 1920; pp. 235 s.

A

ELEMENTOS ACTIVOS

- Perciben rentas que crecen más rápidamente que los precios.

D

ELEMENTOS PASIVOS

- Perciben rentas que crecen más lentamente que los precios.

LOS CASOS QUE SE DETALLAN EN ESTA COLUMNA LO SON A VÍA DE EJEMPLO, GUIANDO-NOS DE SU COMPORTAMIENTO HABITUAL.

- Obreros y empleados de grandes empresas industriales, comerciales o de servicios.
- Accionistas, en la medida que mediante el Dividendo y otros conceptos que puedan valorarse como ingreso, consigan incrementos en el valor de rendimiento real, en relación a ejercicios anteriores.
- Obreros agrícolas y empleados y obreros de pequeñas empresas industriales, comerciales o de servicios.
- Poseedores de títulos de renta fija, en cuanto a la cuota de intereses, cuando estos sean fijos o, si

son revalorizables, cuando crecen en menor proporción que la subida de precios.

- Acreedores en valores nominales, idem. caso anterior.
- Impositores en libreta, cuenta o imposición a plazo; idem. caso anterior.
- Rentistas.
- Perceptores de Pensiones.
- Funcionarios Públicos.
- Clases Pasivas.
- Alquileres.
- En general, todos los perceptores de Rentas Fijas.
- Titulares de Pólizas de Seguro no indicadas.

SALARIOS EN AREAS MAS DESARROLLADAS, EN SECTORES MAS CONCENTRADOS O MAS CONFLICTIVOS.

BENEFICIOS

SALARIOS EN AREAS MENOS DESARROLLADAS, EN SECTORES MAS ATOMIZADOS O MENOS CONFLICTIVOS.

INTERESES.

RENTAS "STRICTU SENSU".

COMO AFECTA LA INFLACION AL PODER ADQUISITIVO DE LA RIQUEZA

EN LO QUE RESPECTA A LA RIQUEZA O PATRIMONIO, LA INFLACION REDISTRIBUYE PODER ADQUISITIVO DEL SIGUIENTE MODO:

CLAVE

A = Aumento de poder adquisitivo.

D = Disminución de poder adquisitivo.

POSEEDORES DE ACTIVOS,

CUYO VALOR REAL CRECE, EN RELACION A LOS AUMENTOS DE PRECIOS, ...

... MAS RAPIDAMENTE

- Poseedores de acciones de empresas, cuyo valor teórico va superando al valor real de que se desprendieron en el momento de su adquisición.
- Acreedores en valores revalorizables a escala superior a la devaluación monetaria.
- Propietarios de activos que se revalorizan con más rapidez que se desvaloriza la moneda.

... MAS LENTAMENTE

- Poseedores de títulos de renta fija expresados en valores nominales, o que, si son revalorizables, cuando lo hacen en menor proporción que la subida de precios.
- Acreedores en valores nominales o revalorizables a escala inferior a la devaluación monetaria.

– Saldos en cuenta corriente o ahorro en cuenta corriente, libreta o imposición a plazo.

– Propietarios de Activos, cuyo valor aumenta a menor ritmo que los precios.

LOS CASOS QUE SE DETALLAN EN EL INTERIOR DE CADA UNO DE LOS CUATRO RECUADROS SON A VIA DE EJEMPLO, GUIANDONOS DE SU COMPORTAMIENTO HABITUAL.

TITULARES DE PASIVOS,

CUYO VALOR REAL CRECE, EN RELACION A LOS AUMENTOS DE PRECIOS, ...

... MAS RAPIDAMENTE

- Deudores en valores que se revalorizan a tasas superiores a la devaluación monetaria.

... MAS LENTAMENTE

- Deudores en valores nominales o en valores que se revalorizan a tasas inferiores a la devaluación monetaria.
- El Estado: Empréstitos de Guerra o de Reconstrucción o Deuda, en general, y créditos obtenidos del Instituto Emisor.

Pasamos a intentar expresar la situación respecto al repertorio de remedios que la Ciencia Económica, con carácter general, ofrece para intentar solucionar los problemas de la inflación.

Existe un asentimiento general en el sentido de que hay que luchar contra la inflación.

Pero, ¿cómo puede una ciencia recetar remedios si no existe un acuerdo para diagnosticar las causas de la enfermedad?

Suponiendo que se lograra este acuerdo sobre las causas, surge la dificultad de dar con el tratamiento adecuado para salir del 'impasse'.

No es extraño que múltiples autores señalen el poco éxito logrado por la Economía en el tratamiento de este tema. Así, por ejemplo:

— Kneschaurek (21): "...Lo que sí es sorprendente es el rotundo fracaso de todos los esfuerzos realizados hasta ahora para combatir(la)...".

-- Graham Hutton (22): "...Lo más importante es... la escasez de efectividad para ayudar a resolverlo".

Las soluciones que ofrecen los economistas, cuando estudian la inflación en la vida real, son —a menudo— desacordes entre sí, cuando no contrapuestas.

Sobre este particular, manifiesta Sampedro (23): "¿Qué diríamos si, ante una epidemia de gripe, los médicos nos ofrecieran recetas contradictorias? ¿Qué pensaríamos de una ciencia si los unos recomendaran abrigarse y los otros quitarse la ropa; éstos cama y aquellos el ejercicio; de un lado la dieta láctea y del otro el conejo a la cazadora? ".

Comenta el mismo autor el hecho de que el periódico inglés "The Guardian" del día 9-11-71 presentaba la variada gama de recetas que, para la inflación en Gran Bretaña, ofrecían diversos opinantes; reseñándolas:

"a) Mister Heath, siendo todavía candidato electoral, recomendaba en el mes de junio anterior, la reducción de los impuestos indirectos. Pero tras ganar las elecciones, ya como jefe del Gobierno británico, prefería reducir los directos, y, comprensiblemente, la Confederación de Industrias Británicas juzgaba más importante concentrarse en rebajar los impuestos sobre las sociedades.

(21) Kneschaurek, Francesco; De la excesiva demanda a la inflación; en Notas Económicas de Unión de Bancos Suizos, Zurich; abril 1974.

(22) Hutton, Graham; Inflación y Sociedad; Rialp, 1962; p. 25.

(23) Sampedro, José Luis; Mil recetas para un mal contagioso; op. cit.; p. 15.

b) Los 'doctores' más o menos de 'derechas' insistían en la congelación de salarios. Los de 'izquierdas' ponían todo su empeño en el bloqueo de los precios.

c) El conocido profesor Lord Balogh recomendaba una política de rentas y márgenes de beneficios obligatoria. Otra autoridad, como Fred Catherwood, del Consejo Nacional del Desarrollo, entendía que esa política debía ser voluntaria.

d) El no menos conocido Sir Roy Harrod propugnaba estimular la expansión, para diseminar los costes fijos, pero Sir Keith Joseph —ministro del Gabinete— pensaba que era mejor frenar esa expansión, para agudizar la competencia y apretarle el tornillo a los precios.

e) Para no seguir —pues las recetas contradictorias continuaban— The Economist exhortaba con espíritu casi de Kipling a “resistir contra las huelgas hasta la última trinchera”. Mientras los sindicatos, confiaban sobre todo en el arma de las huelgas para salvarse ellos de la marea creciente de los precios.

No está todo el mal, al parecer, solamente en este desacuerdo en los remedios a aplicar. Así, en mesa redonda (24) compuesta por Alain Barrere, Prados Arrarte, Pérez Ayala y Sebastián Herrador, se resume que “son inadecuados los medios tradicionales y no parece... que existan instrumentos alternativos para combatirla”.

El presidente Ford convocó a ochocientos economistas, industriales y políticos estadounidenses a la “Conferencia sobre la inflación” celebrada en 1974. Manifiesta el profesor Costafreda (25) que en la citada reunión la profesión económica americana no dijo nada nuevo sobre la inflación, pues “ante los problemas actuales que afronta la política económica de cualquier país, lo único que el conocimiento económico puede hacer... es suministrar una pauta bastante clara de las direcciones que no conviene tomar”.

Por otra parte, si es que existen y aunque solo prescriban prohibiciones, los remedios se antojan al paciente, a menudo, insoportables.

En este punto, Jané Solá (26) se pregunta si es procedente seguir enfocando el fenómeno como un mal que hay que erradi-

(24) Barrere, Alain; Prados Arrarte, Jesús; Pérez de Ayala, José Luis; y Herrador, Sebastián; Mesa Redonda sobre la inflación (una inflación para la que no valen los remedios clásicos); Asociación Española de Derecho Financiero, 1974; Sáez, Madrid; p. 307.

(25) Costafreda, Marcelino; Inflación en la cumbre; op. cit.

(26) Jané Solá, José; Entrevista en Contrapunto número 2; diciembre 1974; p. 21.

car cueste lo que cueste, en busca de una estabilidad a ultranza. Y añade: "Por supuesto, a mi también me gustaría restaurar la 'fiducia' en el signo monetario; pero por lo que se ve ni hay restauradores ni instrumentos en la caja de herramientas de la Ciencia Económica, si no es 'con costes muy elevados'. El 'quid' de la cuestión radica ahí, en el precio que hay que pagar por la estabilidad. Y en que las armas tradicionales de tipo monetario e incluso fiscal son ya un mito. Por ello, a mi juicio, no debe hablarse de una política antiinflación, sino de una política económica global".

Añade aún Jané Solá (27): "Podríamos discutir sobre si lo más adecuado es adoptar una política de estabilidad a ultranza que devuelva la confianza en la moneda —cueste lo que cueste—, o si es mejor aceptar abiertamente la inflación secular que estamos padeciendo —estableciendo un complejo sistema de defensas que aunque no erradiquen los males de la inflación, por lo menos palién sus desastrosos efectos—, o cualquier combinación entre ambas propuestas extremas, pero de lo que no cabe duda es de que todas las soluciones hunden sus raíces en el marco sociopolítico general.

En la dirección que apunta Jané Solá, nos encontraríamos, siguiendo el socorrido símil médico, con que la Ciencia Económica podría formular las siguientes prescripciones extremas, o cualquiera de sus combinaciones intermedias: tratamiento para hacer desaparecer el mal, o bien que, sin eliminarlo, permita al paciente vivir.

¿De donde nos suministraríamos de los remedios? De las estanterías —especializadas— de "preparados" que ofrecen la Política Monetaria, la Política Fiscal, etc. Preparados, éstos, que no son "específicos" contra el mal que nos ocupa, pues hemos constatado antes que se desconoce el remedio adecuado; sino que forman parte del recetario de remedios que, con carácter general, utiliza la Ciencia Económica.

En el momento actual, las medidas de Política Económica se revelan ineficaces para curar las causas del mal e intentan mitigar sus efectos. Pero ¿y si estas medidas sobre los efectos resultan también ineficaces para minorar o —incluso— para detener el avance del mal? Parece que ello indicaría que sería llegado el momento de actuar contra las causas.

Además, si la Ciencia Económica se muestra impotente para atajar los efectos con el instrumental de que dispone, ello será

(27) Idem; Año nuevo, tema viejo: op. cit.

indicio de que —mucho menos— podrá actuar por sí sola contra las causas.

Tendrá que, una vez detectado el problema, ser tratado desde la vertiente más completa de las Ciencias Sociales —ahora sí— moviéndose por las coordenadas de las causas de la inflación “desde el punto de vista social”, que deben configurar su escala de trabajo.

Tanto si consideramos a la inflación como un problema político como económico, todo el estudio de sus posibles remedios a dichos niveles queda situado fuera de las coordenadas que hemos trazado para este trabajo, circunscritas a los efectos de la inflación en la empresa y en las políticas a adoptar por ésta para intentar eludirlos o, al menos, medirlos.

Es cierto que las medidas que se apliquen a nivel de Economía Nacional afectarán —en la mayoría de los casos— a la empresa. No obstante, su consideración no es necesaria para nuestro trabajo, ya que su impacto sobre la empresa lo sería en su calidad de medidas de política económica y no como inflación propiamente dicha.

Existe, en nuestro criterio, un posible remedio —todo lo parcial que se quiera— contra la inflación, que tiene un componente empresarial: se trata de la Reforma de la Empresa.

Creemos que todos los logros que se consigan en el ámbito de dicha Reforma coadyuvarán a la eliminación de algunas de las causas que hoy originan el proceso inflacionario.

Pero es evidente que el estudio y la puesta en marcha de un programa de Reforma de la Empresa corresponde ser tratado en instancias superiores, incluso a la Ciencia Económica, y —por supuesto— a la Economía de la Empresa. Es decir, desborda las posibilidades de nuestro trabajo y se aparta de su orientación.

* * *

Leemos en Massonnat (28): “...a las variaciones de valor que tienen un origen puramente monetario, se superponen siempre otras variaciones secundarias de carácter económico...”

...Si nos referimos a la propia definición del precio, se comprueba que tales variaciones pueden atribuirse o bien a un cambio de valor de los bienes (causas económicas), o bien a un cambio

(28) Massonnat, P.: Las variaciones de la moneda y de los precios; Sagitario; Barcelona, 1965; p. 245.

que viene a afectar al instrumento de medida de los valores, en otros términos, de la moneda (causas monetarias) (p. 9)”.

En análogo sentido Ferrández Bau (29): “...Las variaciones de precios que se producen es imposible identificarlas en variaciones (aumentos) ocasionadas por la inflación monetaria y variaciones cuyo origen está en otras causas...”.

* * *

Jané Solá (30) ha dicho que “con la inflación la realidad se distorsiona como en las salas de espejos curvos de nuestras ferias” y “va a convertir el Balance de la empresa... en una caricatura de la realidad”, en expresión de López Irazo (31).

Conso (32) nos recuerda que, cualquiera que sea la situación económica, la estabilidad de los precios es una circunstancia excepcional y que los precios del mercado sufren siempre variaciones, aunque sean breves y en un período corto.

Los movimientos de precios que vamos a contemplar tienen siempre un origen ajeno a la empresa. A los efectos de nuestro estudio, no es trascendente el conocer si la causa de aquellas fluctuaciones de precios es monetaria o económica, aparte de que tal desglose no es factible. De momento, dejemos sentado este punto de vista del problema, lo cual —evidentemente— significa qué, en nuestro planteamiento, habremos de englobar toda oscilación de precios y que la eventual solución a que podamos llegar deberá incluir el tratamiento adecuado a todas las variaciones de precios, cualquiera que sea su motivación.

Müller-Armack, citado por García Echevarría (33), señala como una de las consecuencias más graves del proceso inflacionista el que “en un orden interno de las unidades productoras provoca una seria alteración en la unidad de medida de la gestión”.

El núcleo del problema nos lo resume AICPA (34), cuando dice: “...el problema contable básico creado por un nivel de

(29) Ferrández Bau, C.; La descapitalización de las empresas; Hispano-Europea; Barcelona, 1970; p. 183.

(30) Jané Solá, José; Entrevista en Contrapunto número 2; diciembre 1974; p. 20.

(31) López Irazo, Fernando; Inflación monetaria y Regularización de Balances; Conferencia en Asociación Española de Derecho Financiero; Memoria de la Asociación Española de Derecho Financiero; 1974; p. 377.

(32) Conso, Pierre; La gestión financiera de la empresa; Hispano-Europea; Barcelona; 1973; p. 42.

(33) García Echevarría, Santiago; op. cit.; p. 211.

(34) Instituto Americano de Contadores Públicos Inc.; La información de los efectos financieros causados por cambios en los niveles de precios; Imp. Litograf, S. A.; México 12, D. F.; 1973; p. 5 ss.

precios cambiante es la exactitud en la medición de los resultados de operación y en la situación financiera”.

Massonnat (35) dice: “Sumando francos de diferentes fechas, se hace una operación tan vacía de sentido como si se sumasen juntos francos franceses, francos suizos, francos belgas, sin tener cuidado de reducirlos a una expresión común, bajo pretexto de que se trata siempre de francos”.

Otro ejemplo gráfico, es el que recogemos de AICPA (36): “Supóngase que un hombre pesa 75 kilogramos y que su peso se ha de indicar en libras. Puesto que un kilogramo es igual a 2,2 libras (aproximadamente) su peso se puede señalar como $75 \times 2,2$, o sea 165 libras. Resulta perfectamente correcto señalar que su peso es de 75 unidades de medida de peso llamada kilogramo o que pesa 165 unidades de medida de peso llamada libra. El cambio de su peso de 75 unidades a 165 unidades no es un aumento en el peso, puesto que una comparación de las dos cifras, 75 y 165, tiene tan solo un significado abstracto pero no real. El aumento de 90 (165-75) es tan solo una ilusión óptica. Precisamente por esa misma razón un cierto tipo de ilusión óptica está presente cuando un activo adquirido a un costo de \$ 75, cuando el índice general de precios estaba a 100, se presenta a \$ 165 en una fecha posterior cuando el índice es de 220. Las dos cifras (75 \$ y 165 \$) no son comparables”.

Fernández Pirla (37) expresa la problemática planteada cuando dice que toda la formulación contable reside en un postulado fundamental de la permanencia del valor del dinero como unidad de medida, esto es, en la estabilidad monetaria. Cuando ésta se altera, la contabilidad pierde su función representativa y pasa a exponer un conjunto heterogéneo de valores no comparables entre sí, puesto que vienen expresados en unidades distintas, según los diversos poderes adquisitivos del dinero en las fechas en que las inversiones o magnitudes de que se trata fueran incorporadas a la contabilidad.

Jané Solá (38) manifiesta: “...Los métodos contables tradicionales, que son totalmente satisfactorios en épocas de estabilidad de precios, llegan en épocas de inflación a desvirtuar totalmente los resultados de los negocios...”.

(35) Massonnat, P.: op. cit.; p. 16.

(36) Instituto Americano de Contadores Públicos; op. cit.; p. 31.

(37) Fernández Pirla, José María; Comentarios a la Ley de Regularización de Balances; Ariel; Barcelona, 1963; p. 20.

(38) Jané Solá, José; Entrevista en Contrapunto número 2; diciembre de 1974; p. 20.

“Tales sistemas (convencionales) son irreprochables si existe una estabilidad absoluta de precios; pero eso es tanto como decir que siempre son reprochables”, según Costafreda Amorós (39).

Por su parte, Pablo e Hilario Salvador Bullón (40) dicen: “La esencia del problema es fácilmente comprensible... se rompe el principio nominalista de la permanencia de la unidad monetaria y las partidas del balance son enteramente heterogéneas... Toda base firme para un estudio del balance desaparece”.

Según López Iranzo (41), “...esta ficción contable es tanto más grave cuanto que el balance no es solamente la expresión estática de una situación patrimonial, sino que, además, desde un punto de vista dinámico, es la expresión de una serie de inversiones o gastos plurianuales mantenidos en el Activo y destinados a incorporarse periódicamente en la cuenta de resultados a través de una adecuada amortización”. Termina su exposición en este punto señalando que, mediante este trasvase, se van a transmitir a la cuenta de resultados todos los efectos distorsionadores proyectados por la inflación al balance, haciéndole perder todo su significado fundamental de representación y medida económica de la renta empresarial.

La cuenta de resultados, en cuanto a los conceptos de input, recogerá elementos que, hayan o no pasado a través del balance de la empresa, estarán afectados en mayor o menor medida por la tasa inflacionaria.

En lo relativo al ingreso de la empresa, aunque proceda todo del ejercicio que se estudia, también estará afectado, de alguna manera, por la tasa de inflación.

López Iranzo (42) señala que “el beneficio resultante es puramente nominal y artificialmente inflado, consecuencia de comparar magnitudes no homogéneas”.

Este beneficio, “en medida variable y según la estructura de los componentes patrimoniales de la empresa... es solo aparente, pues sustancialmente es una parte del patrimonio de la empresa”, según indica Cosciani (43).

Fernández Pirla (44) resume: “La ignorancia de este problema

(39) Costafreda, Marcelino; La inflación; op. cit.; p. 86.

(40) Salvador Bullón, Pablo e Hilario; Problemas actuales de la contabilidad y el balance; p. 239.

(41) López Iranzo, Fernando; op. cit.; p. 377.

(42) Ibidem; p. 378.

(43) Cosciani, Cesare; La influencia sobre el Sistema Tributario de una devaluación del dinero; Conferencia; 14-11-75; Asociación Española de Derecho Financiero; Imprenta Sáez; Madrid, 1976; p. 11.

(44) Fernández Pirla, José María; Teoría Económica de la Contabilidad; ICE; Madrid, 1970.

puede llevar a la empresa a su descapitalización. El efecto de la inflación es ofrecer una cifra de beneficios contables superior a los realmente obtenidos”.

* * *

PARTIDAS MONETARIAS

Partidas monetarias son aquellas que están expresadas en valores nominales, están ligadas al patrón monetario y cuya cantidad es fija y está determinada contractual o estatutariamente en moneda del país de manera que no sufra modificaciones por un cambio en el nivel de precios.

El poder adquisitivo de estas partidas oscila de acuerdo con la moneda, es decir, valen lo que vale la moneda, depreciándose y revalorizándose al mismo tiempo que ella.

Tal pérdida o ganancia constituye una función directa de: El monto del activo o pasivo; su período de mantenimiento; la tasa de inflación correspondiente a dicho período (45).

En nuestro criterio su nota distintiva, en relación a las no monetarias, es que para hallar el valor de las monetarias en cualquier momento no es necesaria la aplicación de ningún precio, o bien —generalizando con el fin de hallar rasgos comunes— que su cotización es la par. Tampoco representan un saldo de partidas monetarias y no monetarias, pues —de entrar las segundas— arrastrarían hacia su característica de partidas no-monetarias al eventual saldo que pudiera calcularse.

Las partidas monetarias son completamente inflexibles, salvo que estén indicadas. Su valor de mercado, es independiente de las variaciones de precios.

Por cuanto vienen expresadas en moneda nacional (lo cual evidencia la no necesidad de ningún cambio para hallar su valor, según postulamos) estas partidas no pueden ser objeto de revalorización, según Massonnat (46), “puesto que, en virtud de la ficción légal, su importe nominal corresponde en cada instante a la expresión de su valor en la unidad monetaria del momento”.

Por los motivos señalados de hallarse expresadas estas partidas en moneda actual, manifiesta AICPA (47) que “no se indicará la pérdida o ganancia en el poder adquisitivo de poseer o mantener

(45) Arthur Andersen & Co.: Seminario: Inflación, Contabilidad y Gerencia; Barcelona: 18-4-75: p. 1.

(46) Massonnat, P.: op. cit.: p. 264.

(47) Instituto Americano de Contadores Públicos: op. cit.: p. 29.

esas partidas durante un período en que haya cambios de precios”.

Las partidas monetarias están afectas a cambios solamente en los casos en que haya que expresarlas en términos de moneda existente en otra época o cuando se formulan estados comparativos en términos de moneda común, según señala AICPA (48).

En situaciones de inflación las partidas monetarias suponen pérdidas en el poder adquisitivo de las posiciones activas y ganancias en el de las pasivas, como es de lógica y señalan todos los tratadistas, por ejemplo AICPA (49).

PARTIDAS NO MONETARIAS

En nuestro criterio, partidas no monetarias son aquellas que tienen un precio, es decir que para hallar su valor, es necesario introducir un precio en el cálculo.

En caso de inflación, las partidas no monetarias suponen pérdida en cuanto el incremento de su valor real se mantenga por debajo de la tasa de inflación, o bien ganancia, en cuanto el incremento de su valor real supere la tasa de inflación.

AICPA (50) aprecia que las partidas no monetarias, si se llevan al costo original sin ajustar, se mostrarán en una diversidad de monedas según las diferentes fechas de adquisición.

El hecho de que se mantenga fijo el precio de un rubro no monetario no convierte a éste en monetario, si bien el efecto de su mantenimiento sea en definitiva equivalente. La mera potencialidad de una variación en el precio define la condición de no monetario, aunque tal variación no se materialice (51).

El hecho de que el precio de mercado de una partida no varíe durante largos períodos de tiempo no indica por sí solo que la misma sea monetaria (52).

También son rubros no monetarios aquellos que en sí no representan bienes u obligaciones actuales, sino meramente cifras históricas, o sea Unidades Monetarias invertidas y obtenidas con anterioridad a la fecha de los estados contables..., por ejemplo, todas las diversas cuentas que componen el estado de resultados (53).

(48) Ibidem; p. 168.

(49) Ibidem; p. 155.

(50) Ibidem; p. 29.

(51) Arthur Andersen & Co.; op. cit.; p. 6.

(52) Statement of the Accounting Principles Board, número 3 (A. P. B. número 3); Financial Statements restated for general price - level changes; American Institute of Certified Public Accountants; New York; junio 1969; p. 10.

(53) Arthur Andersen & Co.; op. cit.

La distribución entre partidas monetarias y partidas no monetarias no es siempre indiscutible... Existen activos en que la distinción no es tan clara. Un ejemplo puede ser préstamos efectuados con fines de participación. Se podría argumentar que, puesto que representan derechos a unos determinados importes de moneda, ellos son partidas monetarias. Alternativamente, se podría objetar que son inversiones para proteger el good-will de la empresa, por ejemplo para asegurar una importante fuente de aprovisionamiento o bien una conexión con un cliente importante; en relación con dichos objetivos el aspecto de partida realizable pasa a ser secundario y, en consecuencia, sería una partida monetaria (54).

A.P.B. (55) analiza, entre varias, la siguiente partida que tiene ambas características de monetaria y no-monetaria:

“...La deuda convertible es una partida fija si se considera de una deuda, pero puede ser convertida en capital. La cantidad fija es un pasivo monetario que proporciona ganancias cuando sube el nivel general de precios o pérdidas en caso contrario. La conversión es no monetaria por naturaleza y no proporciona ganancias o pérdidas en el poder de compra, simplemente por cambios en el nivel de precios.”

Más adelante (p. 15) expresa: “Los activos y pasivos que tienen ambas características, monetarios y no monetarios, deben ser clasificados de acuerdo con el propósito por el que se mantienen, lo cual se evidencia normalmente mediante el análisis del tratamiento aplicado en la contabilidad convencional”.

* * *

En el cuadro de la página siguiente, adscribimos a su categoría de “Partida Monetaria” o de “Partida no Monetaria” todas y cada una de las grandes masas patrimoniales en que podemos dividir el patrimonio de la empresa.

Sin pretender en ningún momento ser exhaustivos (este análisis no pretende ni debe ser un plan contable), presentamos algunos ejemplos de las partidas más importantes que normalmente formarán parte de uno u otro bloque, según hemos configurado el cuadro citado. El interés de aportar esta casuística no se encami-

(54) Accounting for Stewardship in a period of inflation; the Research Foundation of the Institute of Chartered Accountants in England and Wales; august 1968; Bemrose & Sons, Ltd.; Derby; p. 21.

(55) Statement of the Accounting Principles Board (A. P. B.) número 3; op. cit.; p. 11.

na, como decimos, hacia el catálogo completo de posibilidades, sino que desea, enriqueciendo la exposición, que sirva de orientación en la práctica sobre la filosofía que inspira esta clasificación.

COMO AFECTA LA INFLACION A CADA UNA DE LAS PARTIDAS DEL PATRIMONIO EMPRESARIAL

ESTRUCTURA ECONOMICA

PARTIDAS MONETARIAS

LIQUIDO (DISPONIBLE)

Tesorería.

REALIZABLE

Gastos Anticipados.

Deudores.

Créditos a corto plazo.

Efectos a cobrar.

FICTICIO

Gastos a amortizar.

INTANGIBLE

Depósitos de Fondos.

FINANCIERO

Créditos e Inversiones en títulos en valores nominales.

Obligaciones convertibles.

LIQUIDO

Disponibilidades en divisas extranjeras.

REALIZABLE

Deudas en moneda extranjera.

Deudas indicadas.

OPERACIONAL

Stocks.

Anticipos a Proveedores.

INTANGIBLE

Patentes.

Marcas.

Fondos de Comercio.

Minusvalías

FINANCIERO

Inversiones Financieras.

Inversiones Financieras en moneda extranjera.

TANGIBLE

Terrenos.

Edificios.

Maquinaria.

Instalaciones.

Anticipos en contratos de compra.

FIJO

CIRCULANTE

CORTO PLAZO

LARGO PLAZO

ESTRUCTURA FINANCIERA

PARTIDAS MONETARIAS

PARTIDAS NO MONETARIAS

EXIGIBLE A CORTO PLAZO DE EXPLOTACION

Proveedores Explotación.
Entidades Públicas.
Intereses pdtes. pago.
Dividendos pdtes. pago.
Acreedores varios.
Provisiones.
Gastos diferidos.

RECURSOS AJENOS

Empréstitos.
Créditos.
Préstamos.

EXIGIBLE A CORTO PLAZO DE EXPLOTACION

Deudas indicadas.
Acreedores en moneda
extranjera.
Anticipos recibidos en
contratos de venta.

RECURSOS AJENOS

Deudas indicadas.
Acreedores en moneda
extranjera.

RECURSOS PROPIOS

AUTOFINANCIACION

FONDO DE AMORTIZACION

RESERVAS EXPRESAS

REMANENTE

CAPITAL

RESERVAS TACITAS

VALOR NETO (salvo minusva- lías activas)

* * *

A nivel de estudio microeconómico, no pretendemos considerar posibles remedios para eliminar la inflación. Está claro que la empresa, individualmente considerada, no puede intentar eliminar un problema que se desarrolla con mucha mayor amplitud a su ámbito y en el que también intervienen sujetos (activos o pasivos) ajenos y no directamente relacionados con dicha unidad de producción.

En el plano de la empresa, intentaremos cubrir a ésta de los efectos de la inflación, en especial sobre la Renta y la Riqueza y en la vertiente impositiva, pues son los únicos cuantificables a nivel de Estados Financieros.

Si bien, de acuerdo con lo manifestado (56) en la Revista Técnica del Instituto de Censores Jurados de Cuentas de España, “tenemos que admitir que las medidas contables para mitigar los efectos de las fluctuaciones monetarias no pueden ser consideradas más que como paliativos”.

Como dice García Echevarría (57): “Todas estas ‘medidas correctivas’ no implican, ni mucho menos, una solución al problema central que significa la inflación, sino solamente ‘cómo’ ajustarse al proceso inflacionista. Se trata de contrarrestar los síntomas externos de la inflación”.

Este intento, observado desde la perspectiva de la Economía Nacional, podría ofrecer analogías con el principio de “¡Sálvese quien pueda!”. Ello es cierto; no obstante, la empresa está obligada a sobrevivir a todos los riesgos del exterior y la inflación es uno de ellos. Habrá, pues, que intentar convivir con la misma.

Se nos ofrece ahora el estudio relativo a las actuaciones de la empresa para intentar medrar o, al menos, convivir con la inflación.

En este sentido, muchos autores y empresas se orientan hacia el objetivo de conseguir que la empresa se beneficie de los cambios en los niveles de precios.

No obstante, Soto (58) señala la complejidad de tal política, ya que “las medidas de acción gubernamental en la lucha contra la inflación le representan al empresario, por lo general, una mayor dificultad en la gestión (control de precios, restricción de crédito, incremento de los tipos de interés, elevación de la presión fiscal, etc.)”.

El nuevo enfoque de la política de la empresa, en el sentido de beneficiarse o cubrirse de los efectos de la inflación está siendo divulgado recientemente con mucha difusión (también a escala de personas físicas), mediante cursillos y artículos en publicaciones de consumo.

El mensaje emitido para informar a los aspirantes de tales beneficios, no es ni esotérico en la oratoria, ni criptográfico en la

(56) Perridon, L.: Informe Técnico del VII Congreso por el Secretario de la U. E. C.; en Revista Técnica 2-73; del Instituto de Censores Jurados de Cuentas de España, p. 105.

(57) García Echevarría, Santiago; op. cit.: p. 216.

(58) Soto, Manuel; Técnicas económicas para una gestión empresarial en términos reales; Conferencia: Dirección y Progreso, número 20; p. 16.

escritura: Nunca reservado. ¿Por qué habría de serlo? En una sociedad que se enriquece con la especulación, estas actuaciones no pueden calificarse como reprobables, no obstante —como mínimo— habría que señalar que las mismas potencian los efectos desfavorables de la inflación en la asignación de recursos, en la estructura del gasto, etc.

Hemos de convenir que el mundo de competitividad en que se encuentran insertas las empresas, y el propio cumplimiento de su más auténtico concepto les debe impulsar a aceptar políticas que les permitan subsistir —*primum vivere, deinde philosophari*—.

Trías Fargas (59) señala que una sociedad mercantil “no debe ser y de hecho no es, una institución benéfico-social sin fines de lucro”.

Llegados a este punto, aceptaríamos una política empresarial antiinflacionaria que, queriendo incluso ampliar sus beneficios a costa de la inflación, defendiese también al trabajo y cumplierse con la definición de lo que debe ser una empresa.

Trías Fargas (60), si bien no refiriéndose a una sociedad inflacionaria, manifiesta: “No olvidemos que los beneficios, concepto irritante si los hay, implican eficacia en la marcha de la empresa y, por ello mismo, costes bajos en la producción de los bienes y servicios que necesitamos. Esta es la tarea que ha encargado la sociedad a empresas y empresarios. En cuanto los empresarios se despreocupan de este tradicional objeto social para perseguir objetivos más ilustrados, es inevitable que algunos piensen que esto también lo saben hacer ellos.

No. Mejor sería que el empresario limitara su papel social a ganar dinero. Si amplía su papel a una misión ciudadana, tendrá que admitir la intervención de todos los ciudadanos”.

Repitamos aquí el concepto de empresa (61). Meditemos una vez más sobre él:

Empresa es un organismo autónomo formado por un conjunto de aportaciones del trabajo y del capital que debe tener los siguientes objetivos básicos:

— Asegurar la mejor satisfacción de las necesidades del consumidor o del usuario, mediante su producto o servicio, destinado —en consecuencia— al cambio.

— Procurar la mejor remuneración del capital y el trabajo que la constituyen.

(59) Trías Fargas, Ramón: La democratización de la empresa (II); en Revista Destino; número 1.945: 11-1-75; p. 17.

(60) *Ibidem*.

(61) Tarragó Sabaté, Francisco: Notas Clase Alumnos.

- Permitir la conservación de los medios de producción.
- Asegurar la perduración y la expansión de la empresa.

Como decíamos, una política en dichas coordenadas sería una política a nivel de empresa, con talla de empresa, y la aprobaríamos.

Ahora bien, lo que no es admisible es una pseudo-empresa (ya no merecería el nombre de empresa) que pretenda beneficiarse de la inflación; llevando a la inseguridad a los trabajadores; olvidando que debe producir un bien o servicio que cubra una necesidad; desatendiendo el mantenimiento de sus equipos o ignorando la expansión futura, etc. Un ente que así actuase, no sería —evidentemente— una empresa: todo lo más sería un negocio. Sería subdesarrollo moral. Sería picaresca. Sería insolidaridad. Sería desamor.

Se nos puede objetar que todo esto no es penalizable: Ello puede ser cierto, pero, ante la deontología empresarial, estas actuaciones sí que son punibles. El concepto que abarca la voz “Empresa” debe ser algo más. Mucho más.

Cuestión aparte es que haya muchas o pocas o ninguna entidad que cumpla con la definición de empresa. Si queremos encontrar algunas, mucho tenemos que tengamos que coger el candil que utilizaba Diógenes cuando buscaba “un hombre”.

* * *

Dado que la casuística y las probabilidades que la gestión de la empresa, con métodos más o menos deontológicos, ofrece para intentar salvarse o beneficiarse de la inflación es muy variada, creemos conveniente el declinar el estudio de tales actuaciones, aparte de que las mismas no se inspiran en un componente teórico acorde con nuestro objetivo, lo que nos representaría el desviarnos de nuestra temática.

Vamos a ceñirnos a continuación, pues, exclusivamente a las políticas parciales y totales, que emanan no de la gestión de la empresa, sino de la legislación y de la doctrina, cuya deontología, salvo que los errores teóricos sean tendenciosos, quedaría salvaguardada.

Dentro de las coordenadas de lo que precede, podríamos dividir en dos clases a las políticas, que a nivel de empresa, intentan salvarla de los efectos de la inflación. A saber: Políticas Parciales. Políticas Globales.

Las comentamos seguidamente.

POLITICAS PARCIALES

“...Tanto la práctica como la doctrina se esforzaron en buscar un remedio o por lo menos atenuar las consecuencias nefastas, y así nacieron diversas soluciones parciales destinadas a resolver tal o cual aspecto del problema. Posteriormente esta fase fue rápidamente superada y se hizo necesaria la realización de una verdadera y completa reordenación de la contabilidad; ahí se llegó a la noción de los balances”, de acuerdo con Massonnat (62).

Citado por García Echevarría (63): Fritz Schmidt escribía en 1921 en “Die organische Tageswertbilanz”: “El autor está convencido de que influencias tan profundas en la economía empresarial, tales como la depreciación monetaria y la reestructuración de la producción, no pueden ser tratadas con remiendos para cada una de las consecuencias singulares, sino que es necesario conseguir conocimientos básicos de las interdependencias”.

Según Fernández Pirla (64), estas políticas parciales tienen por objeto “determinadas correcciones, tanto en el Balance como en los Resultados, que se consideran suficientes para evitar las consecuencias económicas que plantea la depreciación monetaria”.

Estas políticas parciales han discurrido por cauces genuinamente fiscales, por hallarse en el fondo de la cuestión el problema de la determinación del beneficio de la empresa y constituir éste la base de imposición fiscal en una de las más importantes figuras tributarias contemporáneas, según Fernández Pirla (65).

En el Congreso celebrado por la International Fiscal Association en Madrid en el año 1972 se llegó a la conclusión de que un procedimiento (al que nosotros denominamos “Políticas Parciales”) prevé la introducción de disposiciones de derecho fiscal (66).

Nos limitaremos, seguidamente, a enumerar algunas de dichas políticas parciales:

- El método del “Stock outil”.
- Provisiones para la renovación de stocks.
- Amortizaciones anticipadas.

(62) Massonnat, P.; op. cit.; p. 211.

(63) García Echevarría, Santiago; op. cit.; p. 207.

(64) Fernández Pirla, J. M.^a; Teoría Económica de la Contabilidad; op. cit.; Capítulo XXVII.

(65) Idem; Comentarios a la Ley de Regularización de Balances; op. cit.; p. 32.

(66) Ludwig, Rainer y otros; ¿Cómo se deben presentar los Estados Financieros considerando la fluctuación de la moneda? VII Congreso Unión Européenne des Expert Comptables, Economiques et Financiers, 1973; Butzin & Bercker, Kevelaer; p. 21.

- Fondo Extraordinario de Reposición.
- Previsiones para la renovación del Inmovilizado.
- Reinversión de las Plusvalías en Inmovilizado.
- Regularización de Balances.

Las políticas parciales que ofrece el legislador se instrumentan ciertamente sobre un reducido número de variables (por ejemplo, circulante, fijo, amortización, renovación, reservas, etc.). No obstante, las combinaciones y matizaciones que pueda recoger la medida de que se trate son prácticamente ilimitadas. Por este motivo, no hemos intentado haber agotado el repertorio de políticas parciales, pero sí pretendido trazar los grandes grupos de las mismas. Dejemos expresado que todas estas políticas son, en todos los casos, insuficientes y productoras de efectos secundarios negativos en otros frentes y, en la mayoría de ocasiones, arbitrarias y conductoras a registraciones absurdas.

El motivo de ello lo señala López Iranzo (67), cuando dice que “cualquier medida que no sea romper con la concepción nominalista del beneficio no resuelve el problema de fondo que es la manifestación contable de unos beneficios ficticios de origen puramente monetario. Era necesario actuar sobre la causa de tales efectos y que no es otra que la congelación en el balance de las cifras contables a los precios de adquisición o históricos”.

Norman E. Judge (68) dice: “Estos alivios fiscales acostumbra a ser dictados por causas de oportunidad política y a ser selectivos, de manera que todas las empresas no son tratadas equitativamente con relación a sus pérdidas o ganancias motivadas por la actual inflación”.

Por lo tanto, no puede dejarnos, ni mucho menos, satisfechos ninguna de dichas medidas para dar respuesta a nuestro problema que es el de cubrir a la empresa de los efectos de la inflación.

Y no se diga que quizá en una combinación de políticas parciales cristalizase el remedio buscado; ya que —bien al contrario— los efectos secundarios y los de arbitrariedad se potenciarían y anclarían, con más vigor, a la economía de la empresa en el absurdo.

(67) López Iranzo, Fernando; op. cit.; p. 383.

(68) Judge, Norman E.; *Inflation Accounting and Taxation*; en *Accountancy Ireland, Journal of The Institute of Chartered Accountants in Ireland*; Volumen 7; número 1; febrero 1975; p. 24.

POLITICAS GLOBALES

La otra clase de remedios se refiere a las medidas que abarquen el problema, siempre a nivel de empresa, de una manera total.

Según Fernández Pirla (69), estas medidas pretenden “una adaptación integral de la totalidad de las cifras contables a la moneda depreciada”.

Este aspecto era el objetivo último de nuestro trabajo, según en un principio habíamos diseñado.

Estas políticas globales evolucionan sobre la siguiente temática:

— Criterios de valoración de balances.

— Nuevos modelos de cálculo de resultados (nuevos conceptos sobre el resultado).

Evidentemente, ambos aspectos vienen a ser una misma realidad, pues, según el criterio que adoptemos para valorar el balance, produciremos un determinado modelo de cálculo de resultados. Y viceversa: La concepción que tengamos de lo que es el resultado, condicionará un determinado criterio de valoración del patrimonio.

Como dice Gutenberg, “para contestar a la pregunta sobre qué valor de balance se ha de elegir en el caso de situaciones de valor monetario oscilante, es preciso ponerse de acuerdo sobre lo que se entiende por resultado de la empresa”, (70).

Siguiendo a Massonnat (71): “sin duda el establecimiento del balance en moneda estable solo desprende un resultado global, no permitiendo distinguir en este resultado la parte que corresponde a la explotación normal y la que se debe a los factores monetarios, pero nada impide que se busque la obtención de este dato de manera extracontable”.

En otro punto (72) manifiesta: “plusvalías y minusvalías nominales y reales aparecen estrechamente mezcladas y es ahora cuando conviene probar la realización de una síntesis, buscando el resultado conjunto de esta acción monetaria sobre los diferentes epígrafes constitutivos del balance de la empresa”.

A una conclusión análoga a la citada llegan muchos autores, por ejemplo, Pont Mestres, Lancuentra Buerba y Estruch Constant (73): “Desde el mismo momento en que se inició la depre-

(69) Fernández Pirla: J. M.²: Teoría Económica de la Contabilidad: op. cit.; Cap. XXVII.

(70) Gutenberg, Erich: Economía de la Empresa: Deusto, 1973: p. 212.

(71) Massonnat, P.: op. cit.: p. 290.

(72) Ibidem: p. 107.

(73) Pont Mestres, Magin y otros: Ley de Regularización de Balances: Selecciones Editoriales: Barcelona, 1962: prólogo: p. ''

ciación monetaria en términos mayores a la constante histórica, apareció la necesidad de actualizar los valores de balances.

Las soluciones a que podamos llegar —sobre todo las Políticas Globales— deberán ser legitimadas por entes superiores al mundo empresarial, con el fin de que se posibilite la puesta en práctica de los planteamientos teóricos que se puedan postular.

Según el concepto de beneficio en que la economía empresarial se inspire, llegaremos a uno u otro modelo de corrección contable. Los más importantes modelos de corrección contable, en la actualidad, son los dos siguientes:

— SPECIFIC PRICE-LEVEL ACCOUNTING (S. P. L. A.).

Que se orienta hacia las variaciones en los precios individuales.

— GENERAL PRICE-LEVEL ACCOUNTING (G. P. L. A.).

Que gira alrededor del índice general de precios.

Ambos modelos, de manera indiscriminada, se pueden denominar “PRICE-LEVEL ACCOUNTING”.

Seleccionamos estos apelativos por el motivo de que, como quiera que son conceptos no suficientemente conocidos en España, conviene facilitar todo lo que sirva para unificar terminología, adhiriéndonos a una expresión extranjera para facilitar eventuales comunicaciones en ambos sentidos.

* * *

SPECIFIC PRICE-LEVEL ACCOUNTING

Ventajas

— Tiene una mayor capacidad para apoyar decisiones por parte del “management” (74).

— Su información es de más fácil comprensión para el profano.

— Garantiza que la empresa podrá continuar como un “negocio en marcha” (principio de continuidad).

— Sitúa la profesión en el centro de los problemas del “management” (75). (¿Es esto realmente una ventaja?).

(74) Proposición para el Ajuste de los estados financieros, por cambios en el nivel general de los precios. Comisión de principios de Contabilidad del Instituto Mexicano de Contadores Públicos A. C.; Organismo Nacional; de 18-8-75; en revista Contaduría Pública; septiembre 1975; p 43.

(75) Report by main Committee II on an Examination of the “Approaches and methods concerning accounting for the effects of inflation”; U. E. C.; 8-5-75. Citado, lo anotado, como “ventaja” por algún país.

Inconvenientes e inconsistencias varias

— Va usualmente contra el fundamental concepto de prudencia que debe ser tenido en cuenta al considerar los beneficios no realizados en stocks y activos fijos (76).

— Esta teoría muestra inconsistencia entre fines y medios. Los métodos de valoración y técnicas contables conjuntamente son incapaces de medir objetivamente el ingreso que se puede consumir sin poner en peligro su fuente (77).

— Uno de los objetivos del coste de reemplazo es procurar que queden excluidas del “beneficio de explotación” cantidades que son necesarias para hacer frente a incrementos en el coste de mantenimiento de los recursos “físicos” de la empresa. Son éstos, importes que deberían financiarse con beneficios no distribuidos, aumentos de capital o créditos, si hay que mantener aquellos elementos físicos. (78).

— Introduce factores no relacionados con las variaciones en el nivel de precios.

— Requiere un mayor empleo de tiempo y energía que el método tradicional y que el G. P. L. A. En consecuencia es más costoso (79).

— Es más complejo que el G. P. L. A., (80).

— No refleja los resultados derivados de los activos y pasivos monetarios, a diferencia de lo que sucede con G. P. L. A., donde el análisis de estas ganancias o pérdidas es fundamental. (Refiriéndose a Report Sandilands (81)).

— La utilización de métodos de contabilidad del valor por diferentes compañías no posibilita su comparación.

— En período inflacionario las cifras que facilita no permiten la formulación de comparaciones inter-temporales, (82).

(76) Professional Development 1974 “Inflation Accounting”; Arthur Young Mc. Clelland Moores & Co.: p. 2.

(77) Burgert, R.: Reservations about “Replacement Value” accounting in the Netherlands; en *Abacus*; Sydney; december, 1972; p. 123.

(78) Sir Edmund Parker; CPP Accounting, What ist the mater Really About? en *The Accountant*; 3-4-75; p. 427. Con análogo criterio, vid.: Fernández Pirla, J. M.^a; *Teoría Económica de la Contabilidad*; op. cit.; pp. 260-261.

(79) Gutenberg, Erich; op. cit.; p. 216 (Refiriéndose a mantenimiento sustancial).

(80) Report by main Committe II on an Examination of the “Approaches and Methods concerning accounting for the effects of inflation; U. E. C.; 8-5-75; op. cit.

(81) Vid.: *Inflation Accounting; Report of the Inflation Accounting Committee; Chairman FEP Sandilands; London; HMSO; 25-6-1975; Oyed Press, Ltd.*

(82) Vid.: Kirkman, Patrik, R. A.; *Accounting under inflationary Conditions; George Allen & Unwin, Ltd. 1974; p. 189.*

Dificultades de cálculo

— Dificultades de cálculo para cada uno de los elementos, lo que hace que —a menudo— se orienten las valoraciones al sistema “forfait”, especialmente al amparo de diversos índices que intenten aproximar a los precios reales, (83).

— La Compañía británica “The Associated Portland Cement Manufacturers Limited” practica el sistema de valorar sus activos por el coste de reposición. En su Memoria anual se dice: “No sería practicable para la compañía el revaluar sus activos cada año, a causa del inmenso montante de trabajo que ello ocasiona, y es nuestra práctica efectuar dicha revaluación una vez cada cinco años. Por este motivo, no se puede contemplar la inflación de una manera completa. En consecuencia, en cada año intermedio realizamos una corrección basada en índices de precios, (84).

— Hay una diferencia entre preparación de estados según “general price change” (G. P. L. A.) y “Current Value” (S. P. L. A.); el primero necesita de mucho trabajo para determinar la posición de apertura (seccionado cronológico de balances, etc.) y poco trabajo en la preparación de los estados correspondientes a los subsiguientes ejercicios; el segundo ocasiona un proceso continuo de valoración...”, (85).

Para facilitar estos cálculos manifiesta Arthur Andersen & Co. que existen un número de técnicas y que “se están desarrollando Programas de Software para ayudar a la preparación de estos estados”, (86).

Aspecto Reposición

— El reemplazo de los activos es una nueva decisión de inversión que no debe ser anticipada: los activos no han de ser necesariamente reemplazados, o —en su caso— pueden haber sido técnicamente superados, en cuyo caso no es fácil de determinar el precio de reposición, (87).

(83) Ludewig, Rainer; op. cit.; p. 42.

(84) The Associated Portland Cement Manufacturers Limited; Reports and Accounts; 1973; Printed by Westerham Press; p. 30.

(85) Hope, Anthony; Accounting for Price Changes. A practical Survey of 6 Methods; Research Committee of the Institute of Chartered Accountants in England and Wales; University of Manchester; Occasional Paper núm. 4; november 1974; p. 24.

(86) Arthur Andersen & Co.; A business Approach to an inflationary economy; january 1975; p. 17.

(87) Parker, P. W. y Gibbs, P. M. D.; Accounting for Inflation — Recent proposals and their effects; Submitted to The Institute of Chartered Accountants in England and Wales on 22-4-74; Alden & Mowbray Ltd; Alden Press, Oxford; p. 9.

— La teoría no ha ofrecido nunca solución al problema de reemplazos no-idénticos. Esto... es más importante para factores durables de producción que para stocks. Además, en muchas situaciones, es más difícil, especialmente en el primer caso, encontrar valores de reemplazo de lo que a primera vista parece (88).

— “...Cuando existe cambio tecnológico, el resultado puede resultar sin sentido, salvo que se calcule el coste de reemplazo para todo el conjunto de un complejo industrial en particular” (89).

— Solo se puede hablar de precios de reposición cuando los bienes son renovables.

— Difícil de manejar este criterio cuando surge la diatriba de si su aplicación se efectúa a los “valores de entrada” (Activos) o si solo se realiza a los “valores de salida” (Consumos) de la empresa (90).

— ¿Cómo valorar el coste de reemplazo de activos construidos por la empresa a costes mucho más bajos que si se hubieran adquirido a otras empresas? ¿Hay que considerar que se reemplazarán por el mismo método de construcción? En caso afirmativo, ¿es esto justo? En caso negativo, ¿es justo excluir del “beneficio de operación” el beneficio causado por el hecho de que la depreciación de aquellos activos sea más barata que habiendo adquirido los activos a terceros?

No he puesto estos ejemplos pensando que sean irrefutables, sino simplemente para demostrar que la Contabilidad por Coste de Reemplazo necesita mucha investigación y discusión antes de que pueda ser prescrita para universal uso de una manera útil (91).

— Problema de valoración de activos intangibles.

— Problema de que no contempla los activos ficticios.

— Inconvenientes de una estimación demasiado elevada (92): Una revalorización excesiva de las inmovilizaciones conduce a registrar en el pasivo una reserva especial de revalorización demasiado elevada, que puede dar lugar, por una posterior incorpora-

(88) Burgert, R.: op. cit.: p. 123.

(89) Accounting for changes in the purchasing power of money; Provisional Statement of Standard Accounting Practice: núm. 7: The Institute of Chartered Accountants in England and Wales: may 1974; Gee & Company Ltd.: London and St. Albans: appendix I: párrafo 12.

(90) Bueno Campos, Eduardo: Cuestionario en Crónica Tributaria número 3: p. 113.

(91) Sir Edmund Parker: op. cit.: p. 426.

(92) Défossé, Gastón: La gestión financiera de las Empresas: Ariel. Barcelona: 1962: p. 91.

ción al capital social, a una apreciación exagerada de éste, lo que lleva consigo cierto número de inconvenientes: por una parte, el capital será de esta forma en parte ficticio, lo que puede inducir a error a los terceros que traten con la empresa; por otra, una valorización exagerada de las inmovilizaciones lleva consigo unas amortizaciones anormales que reducen el margen de beneficio y, como consecuencia, el dividendo a las acciones. La rentabilidad de la acción se encuentra afectada en el mismo momento en que las incorporaciones de reservas a capital pesan sobre las cotizaciones, corriéndose el riesgo de que éstas desciendan por debajo del valor nominal y entorpeciendo la normalidad de cualquier aumento posterior de Capital.

— Inconvenientes de una estimación demasiado baja (93): Por el contrario, una subestimación de las inmovilizaciones conduce a la empresa a obtener un beneficio aparente que no guarda proporción con el valor real de las inmovilizaciones, lo que puede ser causa de un doble perjuicio: primero, porque le impide realizar amortizaciones más elevadas, con la consiguiente desgravación de impuestos, y luego porque favorece la distribución de dividendos activos exagerados, detrayendo de la tesorería cantidades que le harán falta en el momento de la reposición de tales inmovilizaciones.

— Las posibilidades de fraude, si prevaleciese el coste de reemplazo, se verían muy incrementadas. En U.S.A., durante 1920, muchos activos de empresa fueron revaluados y parece no existir duda de que fueron deliberadamente valorados en exceso por algunas compañías. A resultas de ello, SEC (Securities and Exchange Commission) y AICPA recomiendan la estricta adherencia a los costes históricos, incluso cuando los valores corrientes son sustancialmente superiores al coste histórico (94).

— Hope (95) realiza un estudio empírico sobre dos compañías, aplicando en la práctica seis métodos de ajuste por inflación.

Cuatro de dichos métodos de ajuste se basan en el modelo de "Specific Price-Level Adjustments". Sobre ellos, el autor dice lo siguiente: "En comparación con el método de 'general price-level' (en el cual abunda información estadística fácilmente disponible), la búsqueda de coste de reemplazo está repleta de dificultades. Tuvimos que emplear mucho tiempo intentando encontrar unos valores de reemplazo con sentido para cada tipo de activo

(93) Ibidem; pp. 91 s.

(94) Kirkman, Patrik R. A.; op. cit.; p. 181.

(95) Hope, Anthony; op. cit.; p. 22.

en particular y se examinaron muchas posibles fuentes de información”.

Señala seguidamente que en U.S.A. existen algunas publicaciones estadísticas relativas a los valores de reposición de activos y que en el Reino Unido existe muy poca información al respecto. Contactó el autor con muchas federaciones industriales (británicas) pero éstas no pudieron facilitarle la información requerida.

Prosigue más adelante (96): “Debe ser puesto en duda que exista ninguna estadística relativa a los costes de reemplazo que exprese adecuadamente los costes de reemplazo de activos en relación al problema del cambio tecnológico; en realidad la medición de los cambios de tecnología es el área de incertidumbre en la esfera de la contabilidad por costes de reposición”.

Al faltar dicha información sobre el “propio” índice específico de la firma, el uso del índice específico se reduce al de un “menos-generalizado índice general”. Otro aspecto de las dificultades expresadas por Hope era el relativo a la necesidad de decidir si un índice de reemplazamiento de activo de una determinada industria era aplicable a una empresa concreta, cuyas actividades solo muy vagamente podían identificarse con aquella o con otra industria.

— Problemas de aplicación de los costes de reposición cuando los precios específicos bajan. Se originarían beneficios superiores a los históricos.

Subjetivismo

— Serra Ramoneda (97), refiriéndose al informe Sandilands, señala el carácter eminentemente subjetivo que a veces puede tener el concepto “valor para la empresa” de un elemento del activo.

Y prosigue: “el valor económico” (calculado por sistema de descuento) se apoya en unas expectativas imposibles de verificar, salvo naturalmente ex-post.

Además, si en el mercado no existe un elemento análogo a aquel que queremos valorar es difícil de determinar el precio de reposición y, aunque se han propuesto diversos procedimientos para salvar este escollo, todos ellos son operativamente poco precisos.

Este argumento no puede descartarse fácilmente. Si los valores son subjetivos y se apoyan en opiniones personales, difícilmente

(96) Ibidem; p. 23.

(97) Serra Ramoneda, Antonio; El informe Sandilands sobre Valoración Contable; en Banca Catalana, número 40; marzo 1976; p. 11.

puede aceptarlos o discutirlos la Administración fiscal, o apreciarlos los terceros, acreedores o inversores que se relacionan con la empresa.

— El coste de reemplazo abre un muy amplio campo para juicios y estimaciones subjetivas y para incompatibilidad entre las cuentas de varias empresas (98).

— “...Incrementaría, obviamente, los riesgos de emitir un certificado de auditoría, especialmente cuando fuesen necesarias un elevado número de evaluaciones personales. A resultas de ello, parece que existirá una fuerte oposición al RCA por los organismos que representen a los prácticos contables”, refiriéndose al coste de reemplazo (99).

— Dificultades de verificación (100).

— “...El uso de índices de precios específicos será inevitable y un amplio número de estimaciones personales será considerado indeseable” (101).

— “El problema (de la falta de objetividad) hace al coste de reemplazo inapropiado y administrativamente impracticable para fines fiscales, en los que se requiere una forma de medición objetiva que fuese apta para una aplicación fácil sobre una base común a todas las compañías”, (102).

* * *

GENERAL PRICE-LEVEL ACCOUNTING

Ventajas

— “El costo histórico tiene la ventaja de ser un criterio objetivo, que reduce a un mínimo las decisiones de carácter subjetivo. Esta ventaja podría conservarse si las cuentas a base de unidades de poder adquisitivo actualizado (P. A. A.) se basaran en las efectuadas sobre el coste histórico, y la traducción de unas a otras se hiciera por medio de un índice único y nacional de precios” (103).

(98) Sir Edmund Parker; op. cit.; p. 427.

(99) Kirkman, Patrick, R. A.; op. cit.; p. 182.

(100) Report by main Committee II...; U. E. C.; op. cit.; p. 8.

(101) Kirkman, Patrick, R.A.; op. cit.; p. 182.

(102) Judge, Norman E.; op. cit.; p. 24.

(103) La inflación y la contabilidad; The Institute of Chartered Accountants in England and Wales; en Boletín Financiero del Colegio de Agentes de Cambio y Bolsa, de Barcelona, número 43; octubre 1972.

- Utiliza información libremente disponible.
- Utiliza índices de tipo general.
- “Homogeneiza y objetiva más la valoración que la mera aplicación de precios de reposición a los propios bienes” (104).
- “Los estados financieros resultantes están basados todavía en el coste original, aunque ajustados a unidades monetarias actuales. El principio del coste original se mantiene aún. El único cambio es la medida del coste original” (que es hecha en Unidades Monetarias corrientes en lugar de antiguas) (105).
- Separa los resultados de operación de aquellos motivados por las variaciones en el nivel de precios, en la cuenta de resultados.
- “Es el único método que valora los efectos de la inflación en las partidas monetarias activas y pasivas” (106).
- “Todas las empresas que lo utilicen dispondrán de los mismos datos base, de manera que las cifras resultantes serán completamente comparables entre compañías, al proporcionar el sistema homogeneidad y uniformidad” (107).
- “La utilización de un simple índice minimiza la carga de trabajos y gastos extraordinarios” (108).
- “El uso de un índice general sería utilizado para el ajuste de todos los activos no monetarios” (109).
- Facilita las comparaciones intertemporales de los estados financieros.
- “Es de los sistemas de más fácil cálculo. Si se aplica correctamente no es un método difícil” (110).
- La Compañía “C” británica (111) viene poniendo en práctica las propuestas del Exposure Draft número 8, y en consecuencia facilitando de manera adicional sus estados financieros ajustados al Current Purchasing Power. Su responsable financiero nos manifiesta: “En cuanto a nuestra experiencia concierne, se necesitó un considerable trabajo en el primer año, particularmente en

(104) Bueno Campos, Eduardo: Cuestionario en Crónica Tributaria número 3: op. cit.: p. 113.

(105) Frisbee, Ira N.: La determinación del beneficio en la empresa; 7.º Congreso Internacional de Expertos Contables; Amsterdam; septiembre 1957; Colegio Oficial de Titulares Mercantiles; Zaragoza, 1960: p. 114.

(106) Professional Development 1974 “Inflation Accounting”; Arthur Young Mc. Clelland Moores & Co.: op. cit.

(107) Parker, P. W. y Gibbs, P. M. D.: op. cit.: p. 8.

(108) Ibidem.

(109) Kirkman, Patrick, R. A.: op. cit.: p. 182.

(110) Professional Development 1974 “Inflation Accounting”: op. cit.

(111) Escrito personal dirigido a nosotros en 1975. Mantenemos a dicha empresa en el anónimo.

elaborar la información de los activos fijos. Una vez que la misma ha sido preparada, los estados suplementarios —en sí mismos— no son muy complicados y, después del primer año, estimamos que la preparación de este Estado de las Cuentas anuales ocupará a un contable calificado durante un día, digamos ocho horas”.

— Medio común para medir el Valor Neto.

— “...Un sistema de ‘contabilidad de la inflación’ basado en el ajuste de las cifras históricas, mediante un índice que mida los cambios en el poder adquisitivo de la moneda, permite una aplicación general para fines contables y fiscales” (112).

Inconvenientes

— No recoge los cambios tecnológicos.

— El expresar costes de adquisición rectificadas por índices, de por sí, no significará nada la mayoría de las veces (113).

— No se sacan consecuencias de política comercial (114).

— No facilita las bases para la toma de decisiones. Es esotérico, académico y sin sentido..., siendo adecuado solamente para expertos profesionales familiarizados con su cálculo. Los no especializados no entienden su verdadero significado. Muchos considerarán a los valores históricos ajustados por índices generales de precios como aproximaciones a su “valor corriente” (115).

— La inclusión de todas las ganancias y pérdidas monetarias en la cuenta de resultados puede dar una peligrosamente errónea impresión sobre la salud financiera de la empresa (116).

— No es fácilmente comprensible por el usuario externo: La Compañía “A” británica (117) completó sus estados financieros de 1973 mediante los estados suplementarios propuestos en Exposure Draft número 8. En el siguiente ejercicio prescindió de confeccionar tales estados suplementarios. La causa de obrar así era “porque creemos que la información no era completamente apreciada o entendida por los accionistas”.

— “La ganancia o pérdida en partidas monetarias no es de fácil comprensión” (118).

(112) Judge, Norman F., op. cit.: p. 24.

(113) Ludewig, Rainer y otros; op. cit.: p. 29.

(114) *Ibidem*.

(115) Carroll, Donald S. A., *The Inflation Debate - Commentary*; en *Accountancy Ireland*, journal of The Institute of Chartered Accountants in Ireland; volumen 7; número 1; febrero 1975; p. 12.

(116) Parker, P. W. y Gibbs, P. M. D.; op. cit.: p. 8.

(117) Escrito personal dirigido a nosotros.

(118) Memorandum accompanying the Initial Reactions to the Report of the Inflation Accounting Committee (The Sandilands Report); The Consultative Committee of Accountancy Bodies; 22-10-75.

— “Algunos estudios consideran que el ajuste por niveles generales de precios es practicable pero plantean la cuestión de si los beneficios superan a los costes incurridos” (119).

— No garantiza que la empresa continúe como un “negocio en marcha” (120).

* * *

Confiamos en que, por todo lo dicho a lo largo de la presente elaboración, queden justificadas las causas que conforman nuestro punto de vista y que resumimos en las siguientes Conclusiones:

Número 1

Nuestro intento en esta elaboración es valorar si se conserva o no el valor adquisitivo (121) del Valor Neto de la Empresa.

La contabilidad debe poder valorar los efectos de la inflación en la evolución del patrimonio y de los resultados de las empresas, en la medida en que aquellos efectos sean cuantificables.

El intento tiene también trascendencia a nivel de economía nacional, pues es primordial para el país el mantenimiento de los capitales productivos, sin descapitalizaciones.

Deseamos quede claro que nosotros, en una economía de mercado inflacionaria, entre tanto no se apliquen correctores de los efectos negativos de la inflación a todos los que resulten perjudicados por la misma, no defendemos la tesis de mantenimiento del valor adquisitivo del Valor Neto en la Empresa. De momento, lo que hacemos es valorar si se mantiene o no aquel poder adquisitivo. Correspondería —en todo caso— a las empresas el intentar defenderlo (si el ordenamiento jurídico lo permite) o —en último caso— a instancias superiores el decidir si es equitativa la institucionalización de medidas en tal sentido.

(119) Fasb Discussion Memorandum; Reporting the Effects of General Price-level Changes in Financial Statements; Financial Accounting Standards Board; Stamford; Connecticut; 15-2-74; p. 9.

(120) Report by Main Committee II on an Examination of the Approaches and Methods concerning accounting for the effects of inflation; op. cit.

(121) Denominamos “Valor Adquisitivo” a la equivalencia en Unidades Monetarias de hoy de los valores nominales que en otro momento sirvieron de base de cálculo. Nos hemos permitido esta licencia de imponer a este concepto de valor el nombre de “Valor Adquisitivo”, pero lo hacemos, debido a que, o bien los nombres que podrían servir ya estaban utilizados para designar otros conceptos de valor, o bien resultaban expresiones muy largas del orden de “Valor equivalente en capacidad adquisitiva”.

Resaltemos también que, en todo caso, nuestra elaboración se encamina a defender la unidad de producción, es decir, a la empresa, como ente diferente del Capital y del Trabajo que la integran.

Número 2

Desde un principio hemos pensado que, de llegar a una solución, ésta tenía que ser de fácil aplicación. De no ser así, no sería solución —en nuestro criterio—.

El modelo a adoptar y, dentro del mismo, el método en concreto que se diseñe, para ser correcto, tendría que ser todo lo complejo que queramos en su concepción teórica, pero de cálculo simple, de aplicación estandarizada por las diferentes empresas y objetivos. Sucedería como con los ordenadores, cuya concepción interna es muy compleja, pero luego, pueden ser utilizados mediante una simple pulsación de varios botones. Así concebimos el modelo GPLA.

Contrariamente, el modelo SPLA, es de gran sencillez de comprensión teórica, sin embargo se han trasladado todos los problemas a la aplicación práctica, que se encuentra llena de dificultades, frecuentemente insuperables, o bien de sofismas y errores.

El profesional contable está preparado para el ejercicio de su función, pero no puede estar elaborando teorías (precios de reposición, valor sustancial, etc.) a cada momento. Necesita de un instrumental concreto sobre el que aplicar sus conocimientos. Hay que ir a buscar automatismos de ejecución del trabajo.

Aparte de ello, muchos directivos, inversores y trabajadores no tienen conocimientos suficientes de contabilidad.

El modelo que adoptemos habrá de ser, pues:

- De cálculo simple.
- De aplicación estandarizada en cualquier tipo de empresa, en especial industrial o comercial.
- De la máxima objetividad.

Número 3

Rechazamos el modelo de Specific Price-Level Accounting (S. P. L. A.).

Fundamentalmente, sintetizamos nuestra oposición a dicho modelo por las siguientes razones:

3.1

El concepto del beneficio de la empresa que patrocina el S. P. L. A. es muy teórico y conduce al establecimiento de valoraciones que —en nuestro criterio— son impracticables.

En la aplicación del S. P. L. A., que teóricamente se prevé tan elaborada, normalmente se efectúa la valoración mediante criterios subjetivos.

Estos criterios subjetivos, en muchas ocasiones, se van a apoyar en “genialidades” valorativas, en “intuiciones” sobre el índice más adecuado, en especulaciones sobre el futuro. ¿A quién pueden dejar tranquilo estas elucubraciones?

3.2

No consideramos aceptable que las amortizaciones se apliquen sobre la base de unos valores de reposición calculados en razón a unos elementos más perfeccionados o que cumplan más amplias prestaciones.

Ello motivaría que, sobre los precios de hoy, se apliquen unos sobrecostos, correspondientes a aquellas tasas de amortización superiores.

En virtud de ello, el consumidor de hoy tendría que absorber unos precios más elevados no ocasionados por los gastos (cíclicos o acíclicos) incurridos en la producción del bien que recibe; sino que aquellos incrementos de costos servirían para capitalizar la empresa.

Creemos que esta capitalización debe realizarse mediante recursos propios o ajenos de pasivo y nunca vía cuenta de resultados.

Por otra parte, tampoco es aceptable que aquellas tasas de exceso de amortización se consideren gasto, en el caso de que superen lo necesario para el mantenimiento del valor adquisitivo del Valor Neto; ni que queden exoneradas del impuesto por dicho diferencial.

Número 4

Nos acogemos al modelo de General Price-Level Accounting (G. P. L. A.).

Por lo dicho o apuntado en todo lo que precede, hemos expresado nuestro criterio de orientación hacia el modelo S. P. L. A.

En la contabilidad de la inflación siempre han existido intentos de hallar nuevas unidades de medida que estuvieran exentas del impacto inflacionario. Se ha intentado, vanamente, buscar nuevas unidades de medida fuera de la empresa.

Creemos que la unidad de medida que —tomada como referencia— permitirá a la empresa conocer su posición frente a la inflación, se encuentra dentro de la propia Empresa y es el “Valor Neto mantenido en su valor adquisitivo”.

Ahora bien, dentro de cada modelo existen diferentes métodos. Exponemos seguidamente el método al que hemos llegado y que se podría denominar “Método de desconexión Patrimonio — Valor Neto”. Nos permitimos ofrecerlo como resumen de nuestro punto de vista al respecto.

4.1

Nuestra idea central se basa en lo siguiente:

- 1) Por una parte calcular el Valor Adquisitivo del Valor Neto.
- 2) Por otra parte calcular el Valor Adquisitivo del Patrimonio.

Nuestro enfoque es el de separar (desconectar) el tratamiento que debe aplicar al patrimonio y al valor neto. Ambos conceptos serán ajustados de manera simple, objetiva y estandarizada. Los criterios de evaluación se inspiran en el mantenimiento del valor adquisitivo.

Los recursos propios de la empresa son aportaciones que ésta ha recibido de la sociedad (no es necesario para nuestro problema identificar al titular de aquellas aportaciones). Como quiera que representan capital, corresponde a la empresa el intentar conservarlo en su valor adquisitivo.

Las inversiones que realiza la empresa, una vez se integran en la misma, pierden su identidad, dejan de ser (valga la expresión) máquinas o stocks, etc., pasan a ser montantes de valor, cuyo valor adquisitivo —en caso de venta o aplicación en el proceso productivo— debe intentar la empresa rescatar; si lo consigue en paridad no hay ni beneficio ni pérdida; si es con exceso hay beneficio; si es con defecto se registra pérdida. En una palabra, no se amortizan elementos de activo, sino que se rescatan los valores adquisitivos invertidos en los mismos.

El criterio valorativo será el siguiente:

Valor neto = Valor adquisitivo.

Partidas monetarias patrimonio = Valor nominal.

Partidas no monetarias patrimonio = Valor adquisitivo o valor de mercado, el más bajo.

En este último caso, nos encontramos con una redefinición del principio de precaución, en una sociedad inflacionaria.

4.2. Partidas monetarias

Las partidas monetarias son los únicos elementos del patrimonio que pueden ser valorados en Unidades Monetarias de hoy, solo con expresar su Valor nominal.

Son las más objetivas en su ajuste. Parece de lógica que una partida monetaria se valore a su valor nominal-facial.

Las partidas monetarias pasivas a largo plazo van ofreciendo beneficios inflacionarios año tras año. Imaginemos un préstamo a amortizar con un reembolso único dentro de diez años. Creemos que procedería ir registrando todo el beneficio de inflación ocasionado durante dichos diez años, en cada uno de los mismos, en la parte que le corresponda.

Por otra parte, en la práctica, se podría argumentar que los "Recursos Ajenos" de las empresas —como concepto— "no se amortizan nunca", pues a unos créditos suceden otros y el concepto de recursos ajenos va normalmente siempre en aumento (claro está, variando internamente los créditos específicos). Ello, desde este punto de vista, significaría por reducción al absurdo, que no se "realizan" nunca los recursos ajenos.

Las ganancias motivadas por la pérdida de valor adquisitivo de los pasivos monetarios, se han logrado gracias a la estructura financiera y a la actividad empresarial actuales de la empresa. Creemos necesario, en consecuencia, que pasen dichos beneficios en valor adquisitivo a la cuenta de resultados de hoy, en la medida en que se produzcan hoy.

Desde la vertiente del acreedor, tampoco es lógico que el prestamista, que facilitó los recursos a la empresa del ejemplo más arriba anotado, tenga que esperar al transcurso de dichos diez años para poder registrar la pérdida en su citado activo monetario. Pérdida, ésta, que se ha ido produciendo —año a año— durante dicho plazo.

Las pérdidas de valor adquisitivo en activos monetarios, puede decirse en muchas ocasiones que son "necesarias" para la actividad de la empresa, es decir, las justifica su actuación de hoy. Por lo tanto, es lo correcto conducirlas a la cuenta de resultados, también año a año.

Algunos autores sostienen que los beneficios en partidas monetarias se realizan cuando se cancelan. En dicha óptica, si —por ejemplo— transmitiéramos un crédito activo, se realizarían en dicho momento los resultados (pérdidas) monetarios. Pero, ¿y si en lugar de transmitirse se renuevan? ¿No puede considerarse ello como otra operación de crédito a efectos de realización de los resultados monetarios de la anterior? En ocasiones, no es fácil para una empresa el distinguir lo que es un crédito nuevo de lo que es una variación en la instrumentación del crédito dentro de una determinada estructura de recursos ajenos en la empresa.

Lo antedicho nos razona en nuestro criterio de registrar anualmente en la cuenta de resultados, los obtenidos en las partidas monetarias.

Otro aspecto que consideramos es el siguiente:

En período inflacionario se ocasiona normalmente un alza en los tipos de interés. El pasivo que va contratando la empresa, lo va haciendo a tipos de interés más elevados que pasarán a la cuenta de resultados. Es decir, la cuenta de resultados encaja este impacto inflacionario. Pensamos que el hecho de abonar aquellos tipos de interés más elevados, legitima a la empresa a considerar resultado del ejercicio (beneficio) el motivado por la tenencia de las correspondientes partidas monetarias en el pasivo, ya que, en muchas ocasiones, las segundas son congruentes con las primeras o viceversa.

4.3. Activo Fijo Tangible Amortizable

En caso de venta, se considera beneficio todo el exceso del precio de venta sobre la diferencia de las dos series formadas, de una parte, por el valor adquisitivo de la contabilización de altas (activaciones) y, de otra parte, por el valor adquisitivo del Fondo de Amortización.

Se ocasionará pérdida en caso de que el precio de venta sea inferior a la diferencia definida en el párrafo anterior.

4.4. Activos Fijos Ficticios Amortizables (Gastos a Amortizar) o Activos Fijos Intangibles Amortizables (Patentes, Marcas, etc.)

Queda resuelto el problema de su valoración, sin apelar al criterio de “renovación”, sino tomando como base el valor adquisitivo de cada partida y operando, en su imputación a la cuenta de resultados, del mismo modo que se ha tratado en el Activo Fijo Tangible.

4.5. Amortización

Contemplamos como correcta la posibilidad de amortización hasta alcanzar el valor adquisitivo o de mercado (si éste último fuese inferior) del elemento activo de que se trate, a voluntad de la empresa.

4.6. Impuestos

Creemos que lo procedente es que se considere beneficio el excedente del valor adquisitivo del Valor Neto, registrado entre la posición de inicio del ejercicio y la de final del mismo; con los correspondientes ajustes para el caso de variaciones interanuales en el Valor Neto (aumentos de capital, pago de dividendos a cuenta, etc.).

4.7. Aspectos varios

Es sabido que los estados financieros de la empresa pueden tener orientaciones diferentes en su elaboración, según el destino de los mismos.

En atención a los objetivos que se persigan, podemos considerar la existencia de los siguientes tipos de información.

1) Estados sobre la base de métodos de valor. (Aspectos contabilidad interna).

Opcionalmente, para fines de "management" y de control interno de la empresa, en especial para cálculo de costos, se podría aplicar —si al directivo le es de utilidad— algún criterio de "ajustes por valores específicos", pero creemos que no conviene que reciban difusión externa ni, mucho menos, deben prevalecer para el cálculo del beneficio ni del impuesto.

2) Estados sobre la base de costes históricos. (Aspecto jurídico-patrimonial).

Se razonan para la registración del patrimonio, como garantía, con el fin de que se hallen identificados y controlados todos los elementos patrimoniales, al objeto de que exista el máximo conocimiento, y, de ahí, control de cada concepto.

En teoría se podría contemplar un listado de elementos —inventario sin valorar— al que pudieran acceder todos los que tengan intereses en la empresa (Estado, Accionistas, Trabajadores, Acreedores).

La idea se orienta sobre una información cualitativa y desea posibilitar al máximo la información que sobre el patrimonio y sobre su control físico ofrezca la empresa.

Se descarta pues, con fines de divulgación externa, todo intento valorativo actualizado mediante criterios de "valor". En todo caso, cada persona interesada se hará su composición de lugar y, quizá, sobre una base cualitativa, podrá —grosso modo— mentalizar comparaciones con otras compañías del mismo sector o, incluso, estimar valoraciones, que —en un campo tan especulativo— quizá en muchos casos, podrían resultar más coherentes que las elaboradas por la propia compañía.

3) Estados sobre la base del modelo G. P. L. A. (Aspectos económico y fiscal).

Según esta base, los estados se orientan al cálculo de los resultados de la empresa, de acuerdo con el criterio del mantenimiento del valor adquisitivo del Valor Neto.

En consecuencia, servirán de información —al más alto nivel— a quienes hayan de interpretar los auténticos objetivos de la empresa y si los está cumpliendo o no.

Su destinatario será, además de todos los citados en el apartado 2) precedente, el fisco, para aplicación de las cargas impositivas. En particular, se destinarán estos estados a inversores potenciales, divulgación pública, etc.

Todo ello, naturalmente, siempre que la normativa jurídico-contable-fiscal corrija su concepción del beneficio, de acuerdo con nuestra tesis.