

LAS VARIABLES MACROECONÓMICAS Y LA INCIDENCIA SOBRE LOS ACTIVOS FINANCIEROS Y REALES EN LAS EMPRESAS VENEZOLANAS COMO ELEMENTOS DEL COSTO

Castro Albornoz, Juan José*

RESUMEN

La investigación estuvo orientada a explicar las incidencias de las variables macroeconómicas en los activos financieros y reales de las empresas venezolanas, mediante una investigación explicativa, donde se plantea a las variables macroeconómicas como elemento del costo de venta en la determinación del objeto de costo producto o servicio. Esta investigación, parte de un estudio documental y bibliográfico hipotético sobre las estructuras de costos, y la inclusión en esta de las variables macroeconómicas como un costo financiero estimado indirecto, dentro del contexto de los sistemas de costeo totales, específicamente el sistema de costeo completo. La investigación bibliográfica o documental, es un ensayo y/o reflexiones teóricas para la construcción de una tesis doctoral que está desarrollando el investigador, al tratar de asociar el estudio de las variables macroeconómicas como insumo requerido para estimar las estructuras de costos de los activos empleados en el costeo de productos. Como conclusión principal, se establece que las variables macroeconómicas, definidas en esta investigación como un elemento del costo de tipo indirecto no productivo, de tipo mixto (semivariable o semifijo) que debe ser estimada basándose en un inductor o base de aplicación, sobre los índices de precios incidentes en los activos financieros y reales, requeridos en las operaciones necesarias en la elaboración de productos o servicios, bajo un sistema de costeo completo. Como los índices de precios están estructurados sobre una canasta básica de productos consumidos por familias, es necesario que las empresas venezolanas contraten el servicio económico de especialistas, para que estos determinen un índice de precios para empresas basado en una canasta del sector empresarial o industrial donde se ubiquen.

Palabras Clave: Variables Macroeconómicas, Activos Financieros – Reales y Digitales, y Sistemas de información de costeos parciales y totales.

*Profesor Asociado de la Universidad del Zulia, Magíster en Gerencia de Empresas, Mención Gerencia Industrial, Postgrado en Contabilidad de Costos, y Licenciado en Contaduría Pública. Irajus3@yahoo.es

THE MACROECONOMIC VARIABLES AND THE INCIDENCE ON THE FINANCIAL AND REAL ASSETS IN THE VENEZUELAN COMPANIES AS ELEMENTS OF THE COST

ABSTRACT

This investigation has for general objective to explain the incidences of the macroeconomic variables in the active financial and real of the Venezuelan companies, by means of an explanatory investigation, where he/she thinks about to the macroeconomic variables as element of the sale cost in the determination of the object of cost product or service. This investigation leaves of a hypothetical documental and bibliographical study on the structures of costs, and the inclusion in this of the macroeconomic variables as an indirect dear financial cost, inside the context of the total cost systems, specifically the system of complete cost. Any instrument of gathering of data was not elaborated for its statistical prosecution, therefore the gathering of data doesn't suffer the foreseen treatment for investigations statistic, but rather everything was based on the bibliographical or documental inquiry, as a rehearsal and/or theoretical reflections for the construction of a doctoral thesis that the investigator is developing, when trying to associate the study of the macroeconomic variables in the structure of cost of assets required in the cost of products. As main conclusion, he/she settles down that the macroeconomic variables, not defined in this investigation like an element of the cost of indirect type productive, of mixed type (semivariable or semifijo) that should be dear being based on an abettor or application base, on the incident price indexes in the financial and real assets, required in the necessary operations in the elaboration of products or services, under a system of complete cost. As the price indexes they are structured on a basic basket of products consumed by families, it is necessary that the Venezuelan companies hire the economic service of specialists, so that these they determine a price index for companies conditioned to the managerial or industrial sector where they are located.

Keywords: Macroeconomic variables, Active Financial, Active Real, Active Digital's, Systems of partial and total costs.

INTRODUCCIÓN

Las variables macroeconómicas como el producto interno bruto y los índices inflacionarios entre otros, son los eventos que de alguna manera inciden en la toma de decisiones gerenciales, y en la forma de valuación de los activos de una empresa y de una nación.

La forma cómo inciden las variables macroeconómicas en los activos, ha sido la tarea de este ensayo teórico de indagación bibliográfica, considerado coyuntural para las estructuras de costos y la contabilidad de costos, donde se trata de dilucidar la influencia en el valor de los activos y en la toma de decisiones gerenciales de una empresa, que permita la planificación mediata, a mediano y largo plazo.

Las variables macroeconómicas son una serie de pautas económicas, sociales, políticas y financieras que marcan un escenario específico a corto plazo, y que pueden impactar en el largo plazo. Las variables macroeconómicas incluyen factores

políticos internos y externos, haciéndolos en muchos casos incontrolables por los encargados de manejar las economías de una nación, y por ende de una gerencia empresarial, del cual no puede hacer casi nada por controlarlas, sino menguarlas mediante ajuste en las políticas financieras y de costos durante la conducción de la empresa, sobre todo por el efecto en los activos. Lo máximo que puede hacer una gerencia empresarial, es asesorarse con expertos económicos, que le permitan predecir los cambios en las variables y su incidencia en los activos y costos de productos.

Los activos generan costos relativos al producto. Estos activos se pueden clasificar en reales tangibles e intangibles, en activos financieros, y lo más reciente con la venta de acciones de dominios Web, en activos digitales. Los activos intangibles, según un juzgado de la República de Colombia (Vásquez, 2007), debe agruparse dentro de los activos financieros, porque el termino real hace alusión a lo tangible

exclusivamente. Según esta investigación, los activos intangibles y los digitales, dependen más del benchmarking y el posicionamiento estratégico y financiero de la empresa, es decir en la plusvalía del negocio y su mercadeo, que de las variables macroeconómicas, aunque no se niega que el efecto económico también incide en los intangibles y digitales.

Los activos, desde el punto de vista de la contabilidad de costos, son insumos relevantes en la estructuración de los costos de productos bienes y servicios. El costo de los activos traducidos en depreciaciones (activos tangibles), amortizaciones (intangibles y digitales), el costo financiero (activos financieros), más los costos de manutención y operación de estos, constituyen hoy día elementos del costo ignorados por la contabilidad tradicional, como costos incidentes en la estructuración del valor de bienes y servicios. Si a la estructura de costo anterior, no se agrega un factor o inductor de costos relacionados con las variables

macroeconómicas incidentes en los activos, estas estructuras de costos pueden mostrar valores tergiversados e imprecisos de los bienes y servicios costeados, obligando a la empresa a subsidiar clientes en períodos económicos cortos, hasta que se detecte la debacle producto de la tergiversación, debido a la omisión referida.

Por otra parte, los sistemas de costeo, como sistemas de información para la estructuración de costos de bienes y servicios, en la contabilidad de costos y gerencial (o de gestión) moderna, promueve los sistemas de costeos totales, en donde se establece que todos los costos y gastos de una empresa, en efecto deben constituir costos de los bienes y servicios que se comercializan. Por tanto los sistemas de costeo totales, incluyen los rubros de costos mencionados en el párrafo anterior, más otros insumos requeridos, como materiales, mano de obra, seguros, logística y distribución física, costo

de almacenaje y compra de materiales y suministros, y otros.

En Venezuela los sistemas de costeos utilizados, son los tradicionales. En estos sistemas de costeo tradicionales, los costos relacionados con los activos, solo era incluido los costos de depreciación de los activos productivos u operacionales (activos reales de producción), omitiendo incluso los costos de depreciación de los activos relacionado con la venta de los bienes y servicios, como por ejemplo los locales para la venta, stand de publicidad, entre otros, lo que implica que omiten muchos costos del producto, sobre todo aquellos no relacionados con la producción u operación para obtención del mismo.

Los sistemas de costeo, tanto totales actuales como los tradicionales, utilizados para la estimación de las partidas de costos, no consideran el impacto de la mayoría de las variables macroeconómicas en la estructuración de los costos relacionados con los activos directos e indirectos requeridos en la

comercialización de productos. Se observo, que las empresas proveedoras de la principal industria petrolera de Venezuela, utilizan formulas polinómicas para la estimación, que incluyen el factor inflación en la estimación del costo de mano de obra. Y que el costo de los activos requeridos plasmados en las estructuras de costos, es un estimado que se encuentran en baremo para tipos de activos a emplear de acuerdo a su costo estimado de arrendamiento.

La forma como se establece el baremo, son empirismos determinados por expertos en avalúos de activos, basados en el valor de mercado de los mismos, más el valor residual, sin mostrar visos sobre la incidencia de las variables macroeconómicas. En este ensayo teórico – bibliográfico, se expondrá la incidencia de las variables macroeconómicas en los activos financieros y reales, y la importancia de considerar un inductor de costos relativos a los mismos, para ser incluido en las

estructuras de costos cómo un factor de producción y comercialización.

Este trabajo de investigación esta compuesto por las bases teóricas de las variables macroeconómicas, exponiendo la clasificación de estas y mencionando cada una de ellas. Luego se exponen las bases teóricas de los activos, clasificados como se menciona en esta introducción. Sigue también con la exposición de las bases teóricas de los sistemas de costeo, sus clasificaciones, y conceptos básicos relacionados con los sistemas de costeo.

Posteriormente, se establece la incidencia de las variables macroeconómicas, en los activos requeridos por una empresa, tanto en la estructuración de costos de bienes y servicios, como de la comercialización de estos. Y por último las conclusiones habituales.

BASES TEÓRICAS

Variables Macroeconómicas

Las variables macroeconómicas presentan bibliográficamente un sin número de

clasificaciones, entre las que destacan las que se agrupan en variables políticas, económicas y sociales; y las que agrupan en endógenas y exógenas.

Las variables macroeconómicas agrupadas en la clasificación de endógenas y exógenas, podrían reducirse a diez (10), producto interno bruto; las tasas de interés de la banca internacional; exportaciones e importaciones de bienes y servicios; la inflación, gasto de consumo final privado; gasto de consumo final del gobierno general; formación bruta de capital fijo; población ocupada en la fuerza de trabajo y las tasas de interés. De estas variables, seis (6) son consideradas endógenas y cuatro (4) exógenas. Según Crespo (2006), para estudiarlas, puede aplicarse un modelo keynesiano de cinco (5) ecuaciones interrelacionadas simultáneamente, de las cuales cuatro (4) son de carácter estocástico y una (1) no estocástica, es decir un estudio econométrico, que implique el sometimiento de las variables a un marco de serie

cronológica de varios años y/o décadas, donde se construya una matriz de aproximadamente 300 datos. El resultado del análisis econométrico, como componente fundamental en el estudio de las variables macroeconómicas, puede arrojar resultados, donde se revela la importancia de la dinámica en las variables macroeconómicas objeto de estudio; también el que las magnitudes macroeconómicas analizadas no pueden explicarse solamente mediante relaciones contemporáneas entre ellas, sino que existe una relación de cada magnitud con su propio pasado. El modelo econométrico es ideal para estudiar las variables macroeconómicas, y para esto existen software que permitan tabular, la enorme cantidad de datos que se extraigan de instrumentos de investigación que se empleen.

Entre las principales variables macroeconómicas aceptadas por los países pertenecientes a la ONU y al FMI entre ellos Venezuela, se tiene: el Producto Interno Bruto (PIB), desempleo, inflación, tasa de interés,

exportaciones, importaciones, deuda externa, tasa de cambio (promedio) y tasa de cambio (fin de año), renta nacional e impuestos, subvenciones o transferencias para el gasto público, inversiones, gasto público, la devaluación de la moneda también forma parte de las variables económicas del país, la cual estimula en la exportaciones y mejoras en la balanza comercial, en Venezuela tal situación no esta directamente correlacionada, según los expertos económicos. También se destacan el nivel agregado de precios; los incrementos en el nivel general de precios (inflación) son de mucho interés para el estado, los ciudadanos comunes y por supuesto para los economistas; el empleo total, una economía no puede ser productiva si no emplea a todas las personas que desean trabajar; y por ultimo termino, el resto del mundo y su relación con la economía nacional, nuestra economía recibe una profunda influencia de las economías extranjeras.

Se definirán dos de las variables macroeconómicas más

influyente en los activos y en los costos de productos, como lo son el producto interno bruto (PIB) y la inflación. El (PIB), definición que puede ser extraída de los diccionarios, constituye la cantidad de bienes y servicios que se producen en la economía. Mientras que la inflación tiene "... un marcado efecto tanto sobre los dividendos, como sobre la tasa de capitalización. La inflación significa precios crecientes y tasas de interés también crecientes. Durante los períodos de inflación, las corporaciones tienen costos crecientes y requieren de grandes sumas de dinero para mantener su crecimiento.

Una vez mencionadas casi todas las variables macroeconómicas más importantes, es necesario resumir los indicadores que aparecen en la Web del Banco Central de Venezuela:

- El PIB a precios constantes de 1997 (año base) para el año 1998 resulto en 42.066.487 millones de Bolívares, en 1999 y 2000 hubo un descenso a 41.013.293

millones de Bolívares, en el 2001 subió de nuevo a 42.405.381 millones de Bs., pero en el 2002 sufrió una caída a 38.650.110 millones de Bs., que continuo en el 2003 hasta un mínimo de 35.667.526. Este descenso se debe al paro ocurrido en diciembre del 2002 y enero del 2003. En el lapso 2004-2005 hubo un marcado ascenso hasta llegar a un máximo de 45.957.419 millones de Bs. Para el año 2006 ascendió Bs. 51.337.866. Y para el 2007 se estima que continúe este ascenso, siendo el consolidado para los tres primeros trimestres del año, establecido por el BCV en Bs. 40.238.508.

- En lo que respecta al nivel de precios, las tablas de índice de precios al consumidor (IPC) para el área metropolitana de Caracas, que toma como base un muestreo de establecimientos

comerciales al detal y servicios diseñada por el BCV. Se tiene que para Mayo del 2005 el índice de precios era de 493,5 puntos y para Diciembre de ese mismo año el índice llegó a 525,7 puntos. Para enero de 2006 el índice estaba en 529,8 puntos para llegar a un máximo de 614,8 en el mes de Diciembre. En el año 2007, el IPC cerró en 752,9 puntos, para el estado Zulia en 767,57. Se puede observar que el aumento de precios ha sido sostenido, pudiendo afirmar que ha habido inflación estructural sostenida, sobre todo en los dos últimos meses del año 2007, impactada con el pago de utilidades previstas para el último bimestre del año, y al traslado aberrado en el precio de los productos, que han hecho los empresarios producto del impuesto a las transacciones financieras. El estado venezolano a través de su ministerio económico aplicó

ineficaces medidas fiscales para recoger la ingente masa de dinero en manos del público, como lo es la emisión de nuevos bonos, y el pago fraccionado o en parte de utilidades a los trabajadores de la administración pública.

- En cuanto a la variable del empleo total, el BCV muestra una tabla que representa la Tasa de desocupación a partir de información proveniente de la INE (encuesta de hogares por muestreo). Se puede observar que para el primer semestre del 2000 la tasa de desocupación estaba en 13,2 %, en el primer semestre del 2001 bajó a 12,8%, en el primer semestre del 2002 aumento a 16,2% para llegar a un máximo de 19,2% en el segundo semestre del 2003, debido al paro del 2002, para comenzar a descender a 13,9 % en el segundo semestre del 2004 y finalmente estabilizarse en el 2005 en 13%, y cerrar en el 2006 con

una tasa de 9,8% (no aparecen cifras para 2007).

Se puede observar que el desempleo ha oscilado entre un máximo de 19% en 2003 y un mínimo de 10% en el 2006.

- Existen otras tablas con variables macroeconómicas en esta página Web del BCV como: el índice de producción física, la oferta y demanda global entre otras, donde se pueden hacer otros análisis.

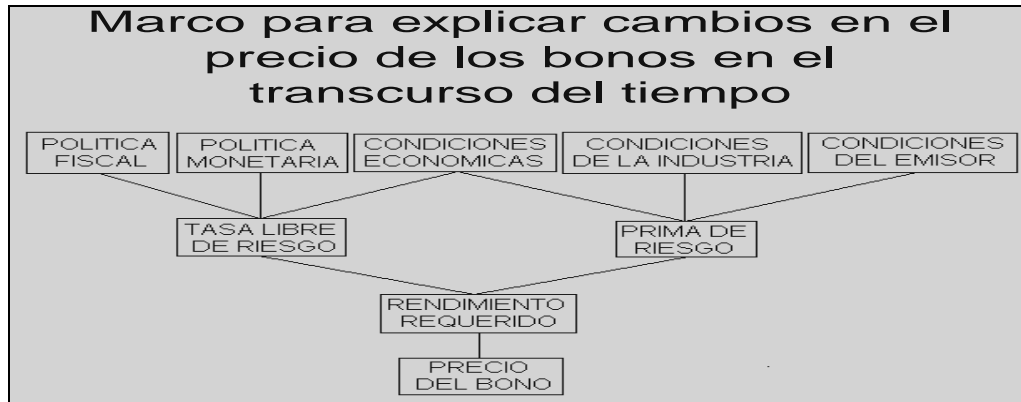
Analizando las variables, se puede concluir que son manejables, la inflación es manejable, todo depende de las tasas, que debieran regularse y mantenerse, y de la honestidad de los líderes para dilucidar las causas y efectos de las mismas. La inflación ha sido muy variable, afectando la estabilidad económica de Venezuela. Para el año 2008 según el Ministro de Finanzas, la inflación se estima en un 27%, y considera que la misma está estructurada en economía de Venezuela. Sin embargo, según expertos, el gobierno venezolano no

es honesto con las cifras, y la estiman en un 35%, basándose en la tasa de interés activa establecida por el Banco Central de Venezuela, según instrucciones del Ministerio de Planificación, en un 32% desde febrero de 2008. Según el ministerio de planificación, la idea es reducir el consumismo por vía crédito, con la finalidad de alcanzar la meta inflacionaria previstas por ellos.

Todas las variables son importantes, y deben ser consideradas por las gerencias empresariales, que deben gestionarlas mediante predicciones que coadyuven la estabilidad financiera y comercial de las empresas, de allí su manejabilidad.

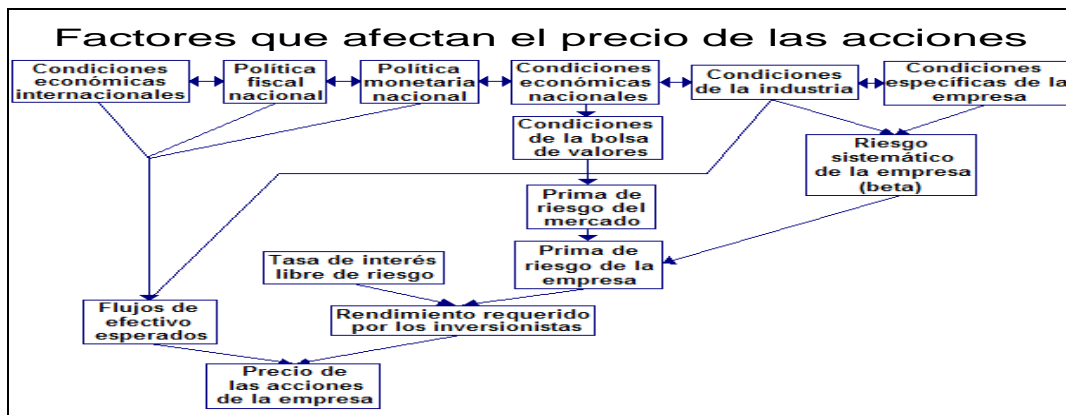
Aunque se debe aclarar, que no solo las variables macroeconómicas afectan los activos y los costos, sino que existen otros factores a considerar para la toma de decisiones, como se puede observar en los gráficos 1 y 2 a continuación, relacionados con los activos financieros, del tipo bonos y acciones:

Gráfico 1



Fuente: Leandro, G. (www.auladeeconomia.com)

Gráfico 2



Fuente: Leandro, G. (www.auladeeconomia.com)

Activos Reales, Financieros y Digitales

Otra variable es el contexto social de un país y sus empresas, y de la forma como se genera el consumo, es la forma en que se va estructurando – desde el punto de vista de la economía – los activos requeridos para operar en un país.

Se expondrá parte de la teoría relacionada con los activos extraídos del Curso de Macroeconomía por Rubio y otros (2000), para observar el punto de vista económico o de la economía de cómo se clasifican los activos, y en donde estos autores recogen y resumen lo que prácticamente definen como activos

la mayoría de los economistas. Según estos autores, el sector privado de la economía está formado por dos subsectores: las economías domésticas o familias y las empresas. Las economías domésticas ofrecen servicios productivos, demandan bienes y servicios a las empresas, al sector público y al resto del mundo. Las empresas, por el contrario, ofrecen bienes y servicios, y demandan servicios productivos a los demás sectores de la economía. El sector privado se relaciona asimismo con el sector público mediante el pago de impuestos y la percepción de ingresos sin contrapartida o transferencias. Finalmente, las familias también pueden recibir o enviar transferencias a familias del resto del mundo o no residentes.

Siguiendo con Rubio y otros (2000), las economías domésticas perciben ingresos como pago a su prestación de servicios productivos, y en forma de transferencias de parte del sector público y del resto del mundo. Con estos ingresos las economías domésticas pagan sus

impuestos directos y se quedan con la renta disponible, que destinan al consumo y al ahorro. Las empresas, por su parte, obtienen sus ingresos en forma de beneficios por su actividad, pueden asimismo recibir subvenciones del sector público y pagan impuestos directos. Los beneficios netos se distribuyen a las economías domésticas (que son propietarias de las empresas). Las empresas llevan a cabo la inversión. Así pues, el sector privado contribuye al gasto de la economía con dos componentes:

1. Consumo (C), que serían los gastos destinados a atender las necesidades corrientes de las economías domésticas o, lo que es lo mismo, el gasto en bienes de consumo.

Un aspecto importante a tener en cuenta en la definición del consumo es la contabilización de los bienes de consumo duraderos, esto es, aquellos que rinden servicios a las economías domésticas durante varios períodos además de aquel en que se adquieren (como, por ejemplo, los automóviles o los

electrodomésticos). Tal y como es definido por la Contabilidad Nacional, el consumo de un período incluye el gasto efectuado en bienes de consumo duradero por su importe total, y no una imputación de la parte correspondiente al período de flujo de servicios prestados por dichos bienes a los largo de su vida útil, como sí lo sería en el caso de una economía empresarial, donde los bienes de consumo duradero reflejan por cada período económico la depreciación estimada del uso y senilidad de dichos bienes o activos tangibles.

2. Inversión (I), que sería el gasto en bienes no destinados al consumo inmediato que efectúan las empresas o, lo que es lo mismo, el gasto en bienes de capital (activos).

Los bienes de capital se definen habitualmente como los medios de producción (activos de tipo planta, equipo, maquinarias, propiedades, vehículos, otros similares) ya producidos que sirven para incrementar posteriormente el volumen de producción. A diferencia de los bienes intermedios (inversión

en materiales y suministros para la producción, mano de obra, y otros costos indirectos tanto variable como fijos (entre los cuales están: las pólizas de seguros, consumo de energía, y otros)), que se utilizan como insumos en el mismo período en que se producen (aunque forman parte del valor añadido, no son parte del PIB, tal como se observa en el siguiente apartado), los bienes de capital se consideran bienes finales (y se incluyen en el PIB) del período en que se producen, utilizándose como insumos su degradación en el período actual, y su consumo total en períodos posteriores. Los bienes de capital se clasifica en:

- Capital en existencias, constituido por las materias primas no incorporadas al proceso productivo, los bienes en proceso de producción y los productos terminados en almacén que mantienen las empresas de economía, esto es para el caso de empresas industriales de tipo manufacturera. En el caso de empresas comerciales y de servicios no industriales, el capital en

existencias, estará constituidos por las mercancías adquiridas para su reventa, y las materias primas no incorporadas a las operaciones de prestación de servicios, en forma respectiva.

- Capital fijo, o medios de producción cuya vida útil se extiende a lo largo de varios períodos (como, por ejemplo, la maquinaria o los edificios). Los bienes de capital fijo, por igual incluyen intangibles que promueven el mercadeo de la empresa y de sus bienes, por ejemplo, las patentes, marcas y plusvalía.

A partir de esta clasificación de los bienes de capital, según Rubio y otros se distinguirá dos tipos de inversión. Sin embargo se debe aclarar lo siguiente antes de tipificar:

Adviértase que, aunque en realidad sean asimilables a los bienes de consumo duradero (sólo que con una vida media mayor), la Contabilidad Nacional considera a las viviendas como bienes de capital. Por tanto, en rigor, existiría una tercera clase de inversión: la inversión en viviendas o gasto

destinado a mantener y ampliar el stock de viviendas, que llevarían a cabo en este caso las economías domésticas. No obstante, para simplificar la investigación, se va a prescindir de la inversión en viviendas o, alternativamente, se supone que está englobada dentro de la inversión en capital fijo, lo que nos permitirá suponer que toda la inversión es llevada a cabo por las empresas.

Los tipos de inversión, son las inversiones en existencias y en capital fijo (activos fijos), en este caso ambos activos reales o tangibles, por qué pareciera que para la economía los activos intangibles no fuesen relevantes para el estudio económico.

a.1. Inversión en existencias (IE), que sería la variación por unidad de tiempo del capital en existencias. Una acumulación de existencias significaría una inversión, mientras que una desacumulación de existencias significaría una inversión negativa o desinversión. La inversión en existencias por parte de una empresa podría ser intencionada

(con lo que la empresa se estaría previniendo acerca de posibles fluctuaciones, bien en la oferta de los insumos que utiliza, o bien de la demanda de bienes y servicios que produce), o no intencionada. La inversión en existencias no planeada desempeña un papel fundamental a la hora de establecer la identidad entre Producto Interno Bruto y Gasto Nacional.

a.2. Inversión en capital fijo (IK), que sería el gasto destinado a mantener y ampliar el stock de capital fijo de la economía.

La inversión en existencias y la inversión en capital fijo constituyen la inversión total de la economía o inversión bruta (IB), dentro de la cual se distinguirá otros dos componentes:

b.1. Depreciación o amortización, también denominada inversión de reposición (DP), que sería la cantidad utilizada en el reemplazamiento de aquella parte del capital fijo desgastada en el período, bien debido al mero uso del mismo a lo largo del tiempo, o bien debido a la pérdida de valor que

podiera sufrir ante la aparición en el tiempo de bienes de capital más perfeccionados (depreciación por obsolescencia).

b.2. Inversión neta (IN), que sería la cantidad utilizada con objeto de incrementar el stock de capital de la economía en el período.

Así pues, y según estas dos clasificaciones alternativas, la inversión total o bruta sería igual a:

$$IB = (IE + IK) = (IN + DP)$$

Rubio y otros (2000), mencionaron que la inversión en existencias no planeada desempeña un papel crucial en el PIB y en el gasto nacional. Este gasto nacional lo realiza el sector público, que son gastos que financia principalmente con los ingresos provenientes de los impuestos que paga el sector privado, y en el caso de Venezuela, los ingresos provienen también de la comercialización de sus riquezas energéticas, cuya producción le corresponde a empresas del Estado, como lo son Petróleos de Venezuela, Sociedad Anónima (PDVSA), la corporación de Guayana, y otras. Se debe entender que aunque son

empresas estatales, son empresa que actúan en la mayor parte tiempo, como empresas privadas, y que sus ingresos son pechadas con impuestos cuyas tasas son superiores a las aplicadas por el Estado a empresas del sector privado.

Existen dos tipos de impuestos: los impuestos directos, que recaen sobre la renta tanto de las familias como de las empresas, y los impuestos indirectos, que recaen sobre el gasto que realiza el sector privado, de esta forma el Estado a través de su principal representante: El Gobierno, comienza el proceso de aumentar los activos nacionales, para financiar las obras públicas a través por lo general de la contratación de miembros del sector privado, que son los que llevan a cabo estas obras, constituyendo de esta forma, un intercambio sin fin de bienes de capital o de activos, tanto de activos reales, como financieros.

Lo anterior constituye una macromagnitud, que era necesaria abordar para entender el enfoque económico de la visión de los activos

o bienes de capital. Esta macromagnitud vista hasta ahora eran todas ellas variables flujo, es decir, corrientes por período de tiempo. A continuación se planteará el estudio de una nueva macromagnitud: la Riqueza Nacional (también denominada Capital Nacional) que, a diferencia de las anteriores, es una variable fondo, o sea, referida a un instante del tiempo.

La Riqueza Nacional, se define como el valor total de los activos existentes en una economía en un momento dado del tiempo. Nótese que el PIB se obtiene a partir de los stock de recursos productivos que constituyen la Riqueza Nacional, y con el concurso de los servicios de la fuerza de trabajo; a su vez, con el tiempo, el valor de la Riqueza Nacional aumenta a través del comportamiento de inversión del PIB.

Antes de ver cuáles son sus componentes, tanto en una economía cerrada como una abierta, será necesario establecer la distinción entre activos reales y financieros.

Los activos reales o tangibles son: las maquinas, la tierra y las estructuras que poseen las sociedades anónimas y los bienes de consumo duradero (automóviles, lavadoras, equipos de sonidos, etc.) y residencias que poseen las economías domésticas. Estos activos tienen distintos rendimientos. Las residencias ocupadas por sus propietarios generan un rendimiento a los que viven en ellas y no pagan ningún alquiler mensual; las máquinas que posee una empresa contribuyen a producir y, por lo tanto, a obtener beneficios. Este tipo de activos se denomina reales para distinguirlos de los financieros (el dinero, las acciones y los bonos).

Los activos reales son los bienes físicos que existen en una economía y coinciden básicamente con su capital real productivos, en sus dos versiones de capital fijo y capital en existencias. Por su parte, los activos financieros son instrumentos que representan simultáneamente un activo para sus poseedores y un pasivo para sus emisores; ejemplos de activos

financieros son el dinero, los bonos, las acciones, las marcas, las patentes, y otros.

"El valor de las acciones y los bonos en manos de los particulares no puede sumarse a la riqueza tangible total de la economía para hallar la riqueza total de los particulares, ya que las acciones y bonos que poseen los particulares son derechos sobre la parte de la riqueza tangible que es propiedad de las sociedades anónimas. Las acciones dan a sus portadores la propiedad de una parte de la fábrica y de la maquinaria." (Rubio y otros, 2000).

En una economía cerrada la Riqueza Nacional (AN) coincide con la suma del valor de sus activos reales o capital productivo (K), tanto privado como público: $AN = K$

Los activos financieros no se incluyen en AN pues, al ser simultáneamente un activo para unos sujetos (sus poseedores) y un pasivo para otros (sus emisores), se cancelan a nivel agregado al consolidar todos los activos financieros de la economía.

A su vez, si la economía en cuestión es abierta habría que incluir asimismo los activos extranjeros poseídos por los residentes nacionales (valorados, por simplicidad, en moneda nacional):

$$AN = (K + K_1) + (B_1 - B^1)$$

Donde K_1 indicaría el valor de los activos reales situados en el extranjero que son propiedad de los agentes privados y del sector público nacional, mientras que $(B_1 - B^1)$ indicaría el valor de los activos financieros ("bonos") emitidos en el extranjero que son propiedad de los agentes privados y del sector público nacional, netos de los activos financieros nacionales poseídos por extranjeros.

Además al existir valores de activos reales situados en el extranjero y de los activos financieros emitidos por no residentes poseídos ambos por residentes nacionales, al cual se deduciría el valor de los activos reales interiores y de los activos emitidos por residentes que fueran propiedad de no residentes, es decir, que al permitir que los residentes

posean activos financieros extranjeros y los no residentes activos financieros nacionales, los activos financieros no se cancelarían totalmente a la hora de la agregación y formarían parte de AN (se cancelarían, naturalmente, aquellos activos financieros emitidos por residentes que fueran propiedad de otros residentes).

La posición neta frente al resto del mundo puede ser positiva, en cuyo caso representaría una posición neta acreedora de la economía considerada frente al resto del mundo, o negativa, representando entonces una posición neta deudora frente al resto del mundo. Rubio y otros en el texto del Curso de Macroeconomía, presentan por igual formulas que exponen mucho mejor lo anteriormente resumido. Sin embargo, para todo el esquema económico de tratado de los activos reales y financieros según Rubios y otros, pudo quedarse anacrónico, ya que hoy en día se ha generado un nuevo tipo de activo no considerado anteriormente por los economistas, e incluso por el mundo de las finanzas.

Se trata entonces, de los activos digitales.

No existe un tratado económico especialmente dirigido a los activos intangibles, como marcas, patentes y plusvalía, ya que como se indicó antes, estos son incididos más por el mercadeo de las mismas, el posicionamiento estratégico, y que deben ser medidas quizás por los indicadores desarrollados en la teoría del benchmarking.

Hasta ahora los activos reales y financieros son los que realmente tienen valor en todos los ámbitos de la vida. Evidentemente un activo como tal es siempre el activo real, los activos inmobiliarios, activos mobiliarios, activos financieros, y los intangibles.

Últimamente los activos digitales empiezan a tener cierto valor sobre todo en el ámbito de Internet, los principales activos se podrían definir como los dominios Web, estos activos se han convertido en un valor en alza en los últimos años ya que están siendo motivo de interesantes operaciones de compra/venta. Es así como surgen

un nuevo tipo de negocio a través de Internet para negocios reales, este concepto se basa en generar una profunda sinergia con el mercado a través de los dominios Web, un concepto que empezará a llegar de mano de algunos grandes proyectos y que serán un punto de entrada y penetración en el mercado de una forma ultrarrápida, permitiendo que muchos jugadores se conviertan en los primeros del sector, por delante de jugadores que actualmente tienen un movimiento mucho más lento por su falta de visión o de negocio.

Según expertos bursátiles, las empresas que entiendan y adapten este concepto serán las principales jugadoras en el mercado de fusiones y adquisiciones en los próximos cinco (5) años, ya que será necesaria su presencia en grupos que tienen una alta capacidad de competencia y de penetración en mercados globales.

Las acciones de Internet saltaron a otra dimensión, al ser usadas como medio de pago para un activo del "mundo real" en la fusión América Online (AOL) -Time Warner.

Por primera vez, el dinero mágico es empleado para comprar activos reales, y en una escala mayúscula. La real significación del acuerdo entre AOL y Time Warner, en donde AOL está usando su "moneda de Internet" para quedarse con un vasto conjunto de activos de medios y entretenimiento, que van desde Bugs Bunny hasta la CNN, para generar dinero de verdad y ganancias reales. Hasta ahora, las empresas de Internet se habían limitado a usar sus infladas acciones para comprarse entre ellas, como es el caso de Google adquiriendo los derechos de You Tube. El único acuerdo anterior -y más pequeño- que intentó casar a los mundos físicos y online, entre Lycos y USA Networks, fue sabotado por accionistas descontentos.

La fusión representa un tamaño espectacular de la nueva empresa, que ha venido gravitando con enormes contratos con anunciantes y clientes, que proyectan a la empresa a un futuro sin mayores complicaciones. En la actualidad, las dificultades laborales

y otros aspectos gerenciales, obligaron a las empresas fusionadas a desligarse, hasta logren establecer las congruencias necesarias.

La fusión de activos tradicionales y digitales, son un nuevo marco económico-financiero-contable, que obligará a modificar y ampliar teorías preexistente para esta investigación, que obvia el impacto macroeconómico de las variables estudiadas, en los activos digitales.

Más recientemente entre el 2007 y lo poco que va del 2008 según la revista Web Management Journal editada el 17/01/08, se obtuvo noticias de transacciones con activos digitales e híbridos. Los activos híbridos, un concepto que trata el investigador de introducir con esta investigación de ensayo, son transacciones simultáneas donde se trazan activos reales o tangibles y financieros por activos digitales.

De la revista Web, se obtienen las siguientes informaciones. Primero donde ORACLE comprará a su rival BEA Systems. ORACLE, fabricante mundial de software, cerró

un acuerdo para comprar a su rival BEA Systems (financieros por digitales), una de las empresas líderes en programas informáticos "middleware", que conectan servidores y se emplean en el área de facturación y servicio al cliente, en una operación valorada en US\$ 8.500M. Segundo y por otra parte en su intento por ampliar el valor de su capital digital (tangibles y digitales simultáneos), APPLE lanza el nuevo y más potente servidor, Xserve. Un servidor que es el doble de rápido que su antecesor. Philip Schiller, vicepresidente de mercadeo de producto mundial de APPLE, dijo: "la potencia, el almacenamiento y la inclusión de Leopard Server, hacen del Xserve el sistema de servidor ideal para operar con clientes MAC y con grupos de trabajo multiplataforma".

Tercero, SUN Microsystems desembolsa US\$ 1.000 m por MySQL. El grupo informático estadounidense informó que alcanzó un acuerdo definitivo para adquirir MySQL AB, que ha desarrollado una de las bases de datos sobre código

abierto de mayores crecimientos del mundo (financieros y digitales). Y cuarto T- MOBILE compañía móvil subsidiaria de Deutsche Telekom AG, está incrementando su infraestructura de backhaul para la nueva generación de servicios de datos HSDPA móvil (reales, financieros y digitales). Para ello, optó por los gateways de RAD Data Communications -compañía israelí especializada en el desarrollo de soluciones de acceso para redes e interconectividad.

Los activos digitales no solo son las acciones de las páginas Web, sino que también son las acciones de las empresas relacionadas o afines con servicios y links afines al Internet.

Los Sistemas de Costeo

Los sistemas de información de costeos son uno de los dos tipos de sistemas de información de costos propuestos por la contabilidad de costos y la contabilidad gerencial o de gestión. El otro tipo de sistemas de costos lo constituyen los sistemas de registros y acumulación

de costos, como los sistemas de costos por pedido u órdenes de trabajo, los sistemas de costos por proceso, por departamento y actividades. Los sistemas de costeo implican la asignación de costos expresadas en partidas o cuentas, a los objetos de costos. Esta asignación implican la acumulación, es decir que abarca el registro y acumulación mediante los sistemas de costos mencionados en este párrafo, pero al mismo tiempo son parte de estos sistemas de registro y acumulación.

Para el investigador, los sistemas de costeo, son aquellos que tratan de valorar los objetos de costo para un momento dado o período de tiempo. Por tanto los sistemas de costeo abarcan la determinación del valor de los objetos en términos de costos totales y unitarios, con la finalidad de facilitar la planificación y control para la toma de decisiones.

Los sistemas de costeo se estructuran en dos formas, los parciales y los totales. Los parciales determinan que solo un grupo de las

partidas de costos y gastos deben ser consideradas como costos que agregan valor a los objetos de costos, y de ser estas mercancías, productos terminados, y en procesos, son al mismo tiempo los considerados para valorar las existencias. Los totales consideran a todas las partidas de costos y gastos (clasificadas primariamente como costos directos e indirectos), como costos agregados en la valoración de los objetos del costo.

Los sistemas de costeo parciales se tipifican en seis métodos que permiten la planificación y el control de costos. Tres de los métodos de costos parciales, se pueden clasificar como radicales, en el sentido de que las partidas consideradas como costos del producto no requieren la repartición mediante criterios lógicos de distribución o de bases para la aplicación o presupuestación, tal es el caso de los sistemas de costeo de flujo y rendimiento de los productos o throughput accounting, también denominado sistema de costeo súper variable por Horngren y otros (2007);

el directo y el variable, donde solo consideran como costos de los productos e inventarios, radicalmente a las materias primas directas requeridas, y los de características directas y variables respectivamente.

Dos sistemas de costeo parciales, como lo son los sistemas de costeo tradicionales por absorción y el sistema de información de costeo directo-variable tradicional, reparten costos indirectos de fabricación variables y fijos, mediante bases de aplicación y/o presupuestación. El otro sistema de información de costeo no tradicional, es el racional costeo directo evolucionado, también denominado costeo variable evolucionado, que resulta de una combinación de partidas bajo los criterios de los sistemas de costeo radicales directo y variable, y las bases de aplicación desarrolladas por los métodos tradicionales.

Los sistemas de costeo totales establece que todos los costos de comercialización (directos, indirectos, variables y fijos) conforman el valor de productos e inventarios, y se

dividen en tres tipos: en completos, por secciones homogéneas o departamentos, y por actividades. La diferencia entre estos sistemas de costeo es la forma, cada vez más compleja, de cómo reparten los costos indirectos entre los productos.

Los sistemas de costeo, son una de las bases fundamentales de la contabilidad de costos y de gestión, para que toda organización establezca la planificación, el control y la toma de decisiones efectiva, basado en una gerencia empresarial asentada en el liderazgo de costos, mediante la determinación comparativa de rentabilidades por objetos de costos. Los objetos de costos son los productos (bienes y servicios) que las empresas fabrican, comercializan y realizan, también son los departamentos y sus actividades, las sucursales y los clientes.

La imprecisión empresarial de establecer los objetos de costos, y el sistema de información de costeo idóneo para medir la rentabilidad de los mismos, puede llevar a las empresas en la navegación

empresarial sin rumbo, al no determinar cuales de los objetos de costos son rentables, cuales de ellos están subsidiados por otros, y cuales de ellos deben ser eliminados o reestructurado para la rentabilidad.

Los sistemas de información de costeos consta de calcular el margen de contribución de los productos u objetos de costos, asignando y/o distribuyendo las partidas de costos acorde con la naturaleza de las operaciones de la empresa, y que permita determinar la rentabilidad de los objetos en forma comparativa o entre ellos.

Tomando en cuenta el último sistema de costeo, el sistema de costeo total, que constituyen los sistemas de costeo moderno, producto de la dinámica empresarial, donde la mayor parte de las partidas de costos, están constituidas por costos indirectos fijos, es decir por bienes de capital del tipo de activos reales y de activos tecnológicos, minimizando la estructura contable anterior (anterior a los años 90), de costos directos y variable que representaban más del sesenta de

porcentaje (60%) en las estructuras de costos, y ahora los costos indirectos fijos, según estudios mostrados por Horngren y otros (2007), pueden representar hasta un aproximado del 80% de los costos.

La nueva estructura de costos que determinen las gerencias empresariales, deben estar enmarcadas en los sistemas de costeo totales, donde se incluya no solo los costos de depreciación y amortización de los activos, sino los costos de manutención y operación de los mismos.

Hoy se conoce, que los activos financieros tienen un alto grado de costos asociados a su manutención, producto de altas comisiones, acceso al saldos vía Web, y otros costos no imaginados en el pasado, pero que sin duda son necesarios en el nuevo ambiente empresarial, requeridos en la comercialización de los bienes y servicios. Por tanto, el costo financiero que va más allá de los intereses a pagar, dividendos y costo de oportunidad, deben ser incluidos como costos de los bienes y

servicios, distribuidos en empresas multiproductos por algún criterio de reparto o estableciendo las causales de costos pertinentes.

En el caso de los activos reales, las estructuras de costos tradicionales nunca reflejan el impacto de los factores económicos de los activos requeridos en la comercialización de bienes y servicios, haciendo que estas estructuras reflejen un subcosteo que conlleven a las gerencias a imaginar ganancias sobre valoradas, por no incluir el efecto económico en las estructuras de costos. Sin embargo, se aclara que la contabilidad financiera creó un principio o norma contable para países con economías inflacionarias, con la finalidad de que las empresas ajusten sus estados financieros comparativos con períodos económicos anteriores.

Se considera, que no sólo la variable inflacionaria afecta los estados financieros, y por ende las estructuras de costos referidas.

Incidencias de las Variables Macroeconómicas en los Activos Requeridos para el Costeo de Productos

El campo de las finanzas - y por ende de la contabilidad de costos - está vinculado de manera estrecha con la economía. Como cualquier organización de negocios opera dentro de la economía, el administrador financiero debe conocer el marco económico y mantenerse alerta hacia las consecuencias de los niveles cambiantes de la actividad económica y los cambios en la política económica. Asimismo, el administrador financiero debe ser capaz de utilizar las teorías económicas como guía para seguir una dirección empresarial eficiente.

Las partidas donde las finanzas y la economía se cruzan son muchas, pero donde mejor se expresa es en la inversión, y toda inversión se convertirá en costo. La inversión como se ha dejado entrever anteriormente, significa formación de capital, se incluye dentro del capital a bienes

heterogéneos como terrenos, edificios, instalaciones, maquinaria equipos e inventarios, y también los intangibles y digitales. Todos los bienes destinados a la comercialización, forman parte del capital de una empresa. Una empresa invierte y aumenta su capital cuando incrementa sus activos para la comercialización. La inversión es necesaria evaluarla permanentemente, para determinar el grado de degradación y costo de mantenimiento, y para esto la presupuestación de inversiones resulta ideal.

La presupuestación de inversiones, es el proceso por medio del cual se procede a la asignación racional de recursos entre diferentes procesos de inversión, que incluye no sólo la adquisición sino su mantenimiento. La misma analiza fundamentalmente las inversiones cuyos efectos se manifiestan en varios periodos (anuales), es el caso de los activos, pero que este proceso se ejemplariza mejor en los activos reales.

Las inversiones cuyos efectos se manifiestan en varios períodos, expresándolos en presupuestos de inversiones, son denominados comúnmente como de proyectos de inversión, y ejemplos de proyectos en una empresa tenemos: son la introducción de nuevos productos, el establecimiento de nuevos sistemas de distribución, la modernización de una planta, el penetrar nuevos mercados, la construcción de instalaciones para bodegas o la renovación de la flota de transporte, la instalación en red de un nuevo software gerencial y operativo, la inversión en una patente, la globalización mediante el mercadeo de una marca, y otras inversiones. Todas las inversiones en activos, aunque sea para reponer equipos existentes son decisiones enmarcadas dentro del presupuesto de inversiones.

Una vez que los proyectos han sido aprobados preliminarmente se procede a efectuar los estudios técnicos y económicos de factibilidad, para determinar sus rendimientos financieros y

económicos. En esta etapa del proceso se analizan los núcleos fundamentales de información económica, que son necesarios para determinar el potencial del rendimiento de las propuestas de inversión. Específicamente se deben estimar inversiones, valores residuales, vidas económicas y los flujos de beneficio provenientes de las operaciones de cada proyecto. Para que estas estimaciones reflejen las presiones económicas del entorno, es necesario incorporar variables macroeconómicas relevantes, especialmente en lo que concierne al fenómeno de inflación/devaluación.

Se debe destacar que los valores residuales, las vidas económicas y los flujos operacionales, son expresiones que implican costos, no sólo costos explícitos, sino también los implícitos o de oportunidad, que afectan las estructuras de costos de los distintos objetos que utiliza la empresa en su actividad comercial.

Al desarrollar un proyecto financiero es fundamental que se

utilicen las variables macroeconómicas que afectan a la empresa, y su repercusión sobre la evaluación de proyectos. Entre las principales variables macroeconómicas que afectan los costos y que deben ser estudiadas se encuentran la Inflación.

La empresa requiere de un constante crecimiento que asegure su existencia en los mercados en que opera, además este crecimiento debe de realizarse a un costo razonable y a una utilidad justa relacionada con los recursos invertidos, por eso se necesita hacer una evaluación, evaluando los métodos que consideran el valor del dinero en el tiempo, principalmente el valor actual neto (VAN) y la tasa interna de retorno (TIR), que son los métodos que actualmente esta implementado en la mayoría de las compañías, los supuestos que fundamentan sobre estos métodos son:

- El poder adquisitivo del dinero permanece constante,

- Se considera viable estimar los ingresos y costos futuros durante la vida del proyecto,

- Los flujos de efectivo que reciben cada año son reinvertidos a la tasa que se descuentan,

De estos supuestos el que se ve mayormente afectado es el poder adquisitivo del dinero, ya que supone que permanece constante, debido a la inflación, de manera que en la medida que aumenta la inflación, menor validez conserva este fundamento. Aun así es necesario aclarar que lo correcto es utilizar precios constantes (ajustado por inflación) para evaluar proyectos de inversión, de ahí que se utilizan bolívares constantes, lo cual implica utilizar bolívares del mismo poder de compra, del inicio del proyecto, para todos los flujos durante la vida del mismo. Cabe mencionar que la mayoría de los expertos en finanzas han utilizado bolívares constantes para evaluar proyectos. Hacer valuaciones de proyectos con bolívares corrientes, puede ser un error metódico que puede costar el

quiebre organizacional o el despido del evaluador o responsable del proyecto.

En la evaluación de proyectos de inversión se requiere conocer el costo de capital o tasa que a la que habrá que descontar los flujos de efectivo que generara el proyecto. Sin embargo esta tasa de descuento es un tanto imprecisa porque al hablar de cuatro a cinco años, difícilmente se podrá predecir el comportamiento del mercado de dinero y de capitales. Es así como al evaluar un proyecto, muchas empresas consideraron una determinada tasa de descuento y en dicho momento les parece atractivo dicho proyecto, sin embargo en dos o tres años, el proyecto fracasa, no por la operación, sino porque el costo de capital o tasa de inflación que se utilizo aumento tanto que el proyecto no genera fondos ni para cubrir el costo de financiamiento.

La inflación por lo tanto tiene un claro impacto al modificar la rentabilidad de los mismos. Si se observa como se produce este efecto y como se pueden interpretar

los resultados de una evaluación cuando se incorpora la inflación de manera explícita. Para observar lo anterior, se establecerá un ejemplo donde se considere una inversión de Bs.F. 200.000,00 que rinde un interés del 15% anual. Si se supone además de que hoy con Bs.F. 30,00 se pueden comprar 100 panes y que dentro de 1 año con Bs.F. 30,00 solo será posible adquirir 80 panes, esto quiere decir que de un valor unitario de Bs.F. 0,30/pan se pasara dentro de un año a un valor unitario de Bs.F. 0,36/pan; en otras palabras que el valor de cada pan habrá aumentado en un 20%.

El ejemplo anterior, está relacionado con un bien incluido en la canasta familiar, que es el paquete de productos con sus precios para medir la inflación, la inflación de la canasta familiar se expresa en un índice general de precios (IPC) tabulado y determinado por el Banco Central de Venezuela (BCV), este índice es utilizado para valuar los activos, de acuerdo a los principios de contabilidad generalmente aceptados (DPC-10) o las normas

internacionales de contabilidad (NIC`S), aspecto que es cuestionado por la Bolsa de Valores de Venezuela, y por la contabilidad de costos moderna, por el hecho de que un índice de precios relacionados con una canasta familiar no debe ser considerado como base para valuar activos y proyectos empresariales.

Las inflación de las ventas de un proyecto depende de la inflación general de la economía, aunque también esta influenciada por una serie de factores competitivos, y puede ser por lo tanto, mayor o menor que la inflación que registra en la actualidad un País, pero que al mismo tiempo es el único índice que se tiene, por qué establecer un índice particular para el proyecto, puede tener un costo administrativo demasiado elevado para la organización y el propio proyecto.

La devaluación es otra variable macroeconómica importante. Los empresarios con frecuencia se ven obligados a considerar en el planeamiento de sus inversiones el efecto que la devaluación tiene sobre los

resultados económicos financieros de un proyecto. Hoy en día PDVSA tomó la decisión de acelerar la rotación de las cuentas por cobrar de treinta días a ocho días, debido a la devaluación reiterativa de cada día que presenta el Dólar Estadounidense, y que es la moneda con la que se comercializa la cesta petrolera venezolana. Actualmente (Enero 2008), expertos económicos consideran que los EE.UU. vive una recesión, y las bolsas en el mundo están presentando caídas producto de la debacle de la primera economía del mundo.

De acuerdo con la naturaleza del proyecto, los efectos de una devaluación pueden ser favorables o desfavorables. En este sentido conviene considerar estas tres posibilidades: proyectos o empresas que exportan un porcentaje de su producción; proyectos o empresas que importan un porcentaje de sus materias primas; y proyectos o empresas que tienen un porcentaje del financiamiento de su deuda en moneda extranjera. En todos los casos está envuelta PDVSA.

Antes de analizar estas situaciones es importante reconocer que el origen de la moneda local es doble. O bien la moneda local se puede devaluar frente a un patrón internacional como el dólar, o bien una moneda o un grupo de monedas extranjeras se pueden revaluar ante el mismo patrón internacional por ejemplo el euro o la moneda china frente al dólar. También es importante considerar en el análisis el origen o destino de las exportaciones e importaciones, esto definirá las siguientes posibles situaciones: exportaciones a países con moneda fuerte; exportaciones a países con moneda no fuerte; importaciones de países con moneda fuerte; e importaciones de países con moneda no fuerte.

En general cuando la empresa y el proyecto en particular exportan una devaluación de moneda nacional es ventajosa, pues aumenta la competitividad de sus productos en los mercados de exportación, si es por devaluación de las monedas fuertes, el incremento en

competitividad solo ocurre en los mercados de esa moneda fuerte.

En los casos en los que se importa parte de la materia prima necesaria, una devaluación aumenta el costo de los productos restándoles competitividad dependerá entonces de los otros costos amortiguar el impacto en el costo total de los productos, como es el caso de PDVSA que intenta amortiguar con la aceleración de la rotación de créditos a clientes. Si se trata de la reevaluación de monedas fuertes solo las empresas y proyectos que importan de esos mercados sufrirán un impacto que se vera amortiguado en función de sus exportaciones a esos mismos mercados. La peor situación que se le puede presentar a un proyecto de inversión es esta: Cero exportaciones, con importaciones con monedas fuertes bajo estas circunstancias una devaluación de la moneda nacional o reevaluación de la moneda extranjera traerían consecuencias muy serias para el proyecto y por lo tanto para la empresa.

Con frecuencia surgen oportunidades para financiar los proyectos de una empresa, con préstamos en monedas extranjeras a tasas de interés potencialmente mas bajas que las vigentes en el mercado nacional. En ocasiones, las diferencias entre las tasas de interés son considerables y resulta prácticamente imposible resistir la tentación de contraer compromisos de financiamiento en la moneda extranjera. En estos casos resulta conveniente examinar que efecto tendría una devaluación de la moneda nacional, sobre la tasa efectiva de interés del financiamiento, contraído en moneda extranjera.

Estableciendo un ejemplo supuesto de una empresa a contratado un préstamo por US \$200,000.00 pagaderos a un año de plazo, y a un interés del 4% anual, el préstamo equivale a Bs.F. 430.000,00 cuando la tasa cambio entre el dólar y el bolívar de Bs.F. 2,15. Si al final del año el dólar no ha aumentado su valor para la empresa habrá realizado una

reducción en sus gastos financieros determinada por la diferencia entre la tasa de interés que hubiera pagado en Venezuela y el préstamo acordado en dólares. Sin embargo, en el caso que hubiese un aumento de valor en el dólar o una devaluación del bolívar el ahorro podría desaparecer. A esto hay que añadirle, el hecho de que si los dólares son adquiridos en el mercado negro, la relación de cambios es más nefasta, y difícil de exponer.

Un problema relacionado con la devaluación y que a menudo causa confusiones en cuanto a la conveniencia de aceptar o rechazar un proyecto, es la modificación de la rentabilidad aparente del mismo. Al igual que con la inflación un pronóstico de las devaluaciones es una tarea sumamente difícil y compleja, que requiere de gran conocimiento de la política y economía en el país. A veces lo más práctico es estimar una tasa de devaluación promedio durante la vida del proyecto. Lo anterior es especialmente cierto cuando los gobiernos adoptan una política de

devaluar escalonadamente a través de los años para que los ajustes de la economía interna ocurran gradualmente y no de una sola vez. En el caso de Venezuela la devaluación de la moneda Bolívar (Bs.), hoy Bolívar Fuerte (Bs.F.) con respecto al Dólar (\$) estadounidense norteamericano, se ha mantenido estable desde el año 2003, al menos de manera oficial, porque especulativamente o en los mercados ilegítimos el precio del \$ con respecto al Bs. según fuentes no oficiales ha estado por encima en más del ciento cincuenta por ciento.

Hoy (Enero 2008), cuando la economía estadounidense presenta los indicios de los inicios de una recesión, y reflejado por la devaluación reiterativa que se indicó en párrafos anteriores, se desconoce de que forma favorece o desfavorece la nueva moneda local simbolizada como Bs.F. Sin embargo, considerando la dolarización casi absoluta de la economía venezolana, es obvio que el Bs.F. se ha venido devaluando simultáneamente con el \$, con respecto al euro (€), por

mencionar la moneda internacional, que parece regirá la referencia mundial monetaria en el próximos años.

La anterior exposición analítica de la devaluación, impone otra variable macroeconómica paralela o colindante, definida como el “riesgos del tipo de cambio a la hora de evaluar un proyecto”. Puesto que la mayoría de las compañías operan en numerosos mercados extranjeros, buena parte de sus costos e ingresos se basan en monedas extranjeras, aspecto que por igual debe ser analizado por los proyectistas.

La inflación y la devaluación, que se han analizado hasta aquí, generan otras variables ya mencionadas, y que conjugadas por teóricos económicos, tratan de establecer un índice que mida el riesgo país, y que surgen o son incididas por las primeras. Estas variables son: el entorno económico, el entorno político, los impuestos creados para cubrir el gasto público, la tasa de interés y/o de financiación, y otros aspectos que deben ser

tomados en cuenta, y que dependen del país donde se este evaluando el proyecto de inversión.

Ahora se analizará la incidencia de las variables macroeconómicas, en la “**Estructura de Costos de Bienes y Servicios**”. Las estructuras de costos son utilizadas por muchas empresas en Venezuela para cotizar sus bienes y servicios en los entes y empresas del Estado, como lo son PDVSA, la compañía de energía eléctrica de Venezuela que opera en el Estado Zulia (ENELVEN), entre muchas otras. Estas estructuras de costos con el agregado de un margen de ganancia, se convierte en lo que es conocido como el “Análisis de Precios Unitarios”. Todas las estructuras de costos tienen un diseño estándar provistos por el departamento de Ingeniería de Costos de PDVSA a todas las empresas en el País, y por la cual se rigen todos los entes del Estado Venezolano, en los proceso licitatorios abiertos para el requerimiento por parte de estos, de bienes y servicios.

Las estructuras de costos según encuesta realizada por el investigador en otro trabajo de investigación (2007), son estructuradas en una variante equivalente al sistema de costeo completo o totales, donde incluyen partidas o elementos del costos, como materiales y suministros directos, mano de obra y todo el costo de personal implícito directo, los equipos y maquinarias directas requeridas, una porción porcentual estimada con criterios inciertos de otros costos indirectos, y otra porción estimada también con criterios inciertos de costos administrativos, más por supuesto el margen de ganancia que convierte a la estructura de costo, en una estructura de precios.

Las estructuras de costos como se puede observar, incluyen las existencias y los equipos y maquinarias que utilizaran las empresas, en la prestación de los bienes y servicios requeridos por sus clientes, sin embargo el costo incluido, es un costo estimado de

alquiler por hora que deberá pagar el cliente requirente.

Este costo estimado, incluye el costo de depreciación y manutención operativa, más no incluye el efecto inflacionario y restitutivo que implica en un futuro incierto. En cuanto a las existencias no se observa que las estructuras de costos incluyan los costos de almacenamiento y compras que implican los materiales y suministros. Este desconocimiento según investigaciones, ha llevado a las empresas a perder oportunidades de venta y prestación de sus bienes y servicios respectivamente, llevando a algunas de ellas al quiebre o cierre, por encontrarse con bienes de capital muy deteriorados y con imposibilidades de sustituirlos en el corto plazo. También se dan casos de otras empresas, recurriendo a la subcontratación por no contar con el equipo ofrecido originalmente, en la cotización referida con anterioridad.

Las variables macroeconómicas afectan las estructuras de costos, al punto que según una investigación,

regularmente muchas empresas proveedoras – sobre todo de PDVSA – solicitan revisión de contratos, producto de que observan que los precios acordados no cubren los costos cotizados. Es aquí, donde se establece que las variables macroeconómicas deben ser establecidas como otro elemento del costo más en la estimación de las estructuras de costos, que pudiera ser establecido como una porción o inductor de costos, con la finalidad de evitar el subsidio de clientes, la subcontratación, y las solicitudes de reconsideración de precios en los contratos.

Por otra parte, las estructuras de costos tampoco incluyen los efectos de obsolescencia de las tecnologías, software, patentes y marcas utilizadas. Aunque como ya se ha indicado antes, estas dependen más de la competencia de estos intangibles, o del mercado donde se ambientan estos, que de las variables macroeconómicas que si afectan a activos reales y financieros no intangibles. Su consideración dentro de la estructura

de costos empresariales, dependerá de la experiencia futura, sobre los efectos de las variables macroeconómicas en este tipo de activos.

CONCLUSIONES

Las variables macroeconómicas son un factor incidente del valor de los activos, y es un factor incidente en las gestiones empresariales. Su omisión, puede arrastrar a las empresas al cierre definitivo.

Las variables macroeconómicas son muchas e incontrolables por parte de la administración o gerencia. Muchas de estas variables son exógenas a un País, y se podría indicar que casi todas las variables macroeconómicas son exógenas a una empresa.

Las variables se pueden clasificar en económicas, políticas y sociales, y en endógenas y exógenas. Todas son importantes, y su consideración en la evaluación de proyectos, de activos y de estructuras de costos, son

fundamentales en el establecimiento de la planificación estratégica, y del presupuesto anual.

Los activos reales y financieros, son los que principalmente son afectados por las variables macroeconómicas, principalmente quizás por la inflación, las tasas de interés, la devaluación y los impuestos implícitos en estos. Los activos intangibles están más bien enmarcados en el posicionamiento en relación con similares que se mueven en el mercado de estos. Es decir, los intangibles no son tan afectados por las variables macroeconómicas, y son un elemento a considerar por parte de las gerencias empresariales, si se quiere resguarda de los efectos macros en el corto y mediano plazo, sobre todo cuando estas variables entran en entropías, que las hacen impredecibles.

Los economistas tienen hoy y a futuro, el estudio de bienes de capital digitales. Clasificarlos como bienes reales o financieros, puede ser o no un error, sin embargo el

tratamiento económico es fundamental. A futuro sin lugar a dudas se conocerán las teorías y discusiones que sobre este tipo de activos deberán desarrollarse.

Las variables macroeconómicas deben ser consideradas un elemento del costo, como un factor incidente en las estructuras de costos estimadas para cotizar bienes y servicios. Su exclusión e ignorancia de su existencia, hoy en día no tiene justificación. La inclusión debe darse como una porción porcentual o inductor dentro de un sistema de costeo total, como por ejemplo una variante del sistema de costeo completo más ampliada de la que actualmente utilizan. Esta porción o inductor, deben ser estimada por expertos económicos que las gerencias deben contratar, con la finalidad de no incurrir en revisiones tediosas, en donde en muchos casos los clientes como PDVSA se niegan a reconsiderar los precios alcanzados por estos últimos.

BIBLIOGRAFÍA

Alcantú, Daniela y Frigolé, Pablo. (2001), Variables Macroeconómicas en el Mercado Bursátil, Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires. Argentina.

Amat, Oriol; Soldevila, Pilar. (1998). Contabilidad y gestión de costes. Segunda Edición. Madrid, España. Editorial Gestión 2000.

Bajo Rubio, Óscar, Bajo, Óscar y Monés, María Antonia. (2000), Curso de Macroeconomía, 2da. Edición, Año 2000. Antoni Bosch editor

Banco Central de Venezuela.

Castro A., Juan. (2007), Sistemas de Costeo en Empresas de Servicios Petroleros de la Costa Oriental del Lago de Maracaibo, Trabajo de Ascenso a la Categoría de Asociado, en el Núcleo de la Costa Oriental del Lago de Maracaibo, Universidad del Zulia, República Bolivariana de Venezuela.

Crespo, Rafael. (2006), Informe Final de las 1ra. Jornadas de Ingeniería Agrícola del Siglo XXI, en la Universidad Central de Venezuela, Extensión Aragua.

DORNBUSCH, Rudiger y FISHER, Stanley. (1994). Macroeconomía, 6ª Ed., (Madrid, McGraw-Hill.

FMI: Fondo Monetario Internacional; BID: Banco Interamericano de Desarrollo; BM: Banco Mundial.

Horngren, Charles; Foster, George; Datar, Srikant. (1996). Contabilidad de Costos. Un Enfoque Gerencial. Octava Edición. Ciudad de México, México. Prentice-Hall Hispanoamericana, S.A.

Leandro, Gabriel. (2006), Activos Financieros: Valuación y Riesgo, Diapositivas Publicadas en www.auladeeconomia.com en Microsoft Power Point.

Sáez Torrecilla, Ángel; Fernández, Antonio; Gutiérrez, Gerardo. (2004). Contabilidad de

Costes y Contabilidad de Gestión.
Segunda Edición. Madrid, España.
McGraw Hill.

Vásquez Trisancho, Gabriel.
(2007), Los Intangibles no son
Activos Reales, Columnista
Vanguardia Liberal, Socios
impuestos Baker Tilly Colombia, E-
mail: gvasquet@yahoo.es,
Bucaramanga, 2 de julio de 2007.

Buscador de Internet,
www.google.com, artículos varios sin
autores específicos.