

## **CAPÍTULO IX**

# **OPTIMIZACIÓN DE LOS RECURSOS FINANCIEROS EN ÉPOCAS DE INFLACIÓN**

*Autores: Mg. Julio Alejandro Martínez  
Mg. Liliana Mónica Mallo*

El retiro del mercado laboral de los Adultos Mayores provoca la necesidad de un proceso de aprendizaje, que involucra el manejo provechoso de los recursos económicos con los que cuentan, de tal forma que no impacte negativamente en la satisfacción de sus necesidades básicas.

Es muy importante que los Adultos Mayores cuenten con orientación y cuidados en el manejo de los recursos económicos que poseen. Una mala administración de estos los puede exponer a poner en peligro su manutención y los costos necesarios para el cuidado de su salud.

Los gastos deben asignarse de acuerdo con sus prioridades como necesidad de alimentación, ropa, servicios, medicación, entre otros. Es imperioso eliminar gastos innecesarios en productos o servicios que pueden ser descartados a los efectos de mantener la tranquilidad en sus finanzas.

El abordaje de situaciones económicas diversas que se presentan en el día a día y que implican una toma de decisiones permanente, para que sus recursos tengan un rendimiento óptimo, es un ejercicio que deben realizar de manera corriente.

Para ello, y como punto de partida, es fundamental que conozcan su situación económico-financiera, el patrimonio con el

que cuentan, y cómo deben manejarse para lograr una buena administración.

Definiendo algunos conceptos quizá será más claro para ellos, cómo actuar para mejorar la toma de decisiones en un contexto económico de inestabilidad.

## **Concepto de Patrimonio**

El *Patrimonio* es el conjunto de **bienes, derechos y obligaciones** que se poseen.

### *Bienes*

Los **bienes** que integran un patrimonio pueden ser:

- Tangibles: tienen un valor económico y se pueden tocar. Por ejemplo: dinero en efectivo, dinero en un Banco, bienes muebles e inmuebles, instalaciones, etc.
- Intangibles: no se pueden tocar, pero pueden usarse y tienen un valor económico. Por ejemplo: marcas y patentes, derechos de autor.

### *Los Derechos pueden ser:*

- De recibir dinero.
- De recibir un bien.
- De utilizar un bien.
- De recibir la prestación de un servicio.

### *Las Obligaciones pueden ser:*

- Deudas con terceros que surgen de contratos y/o de leyes.
- Deudas con terceros que se asumen voluntariamente.

Generalmente, representan la entrega de dinero u otro activo, o la prestación de un servicio.

Si profundizamos el análisis, mientras el *Activo* refleja bienes de nuestra propiedad (o bienes sobre los cuales se posee el control de los beneficios) y derechos a nuestro favor; el *Pasivo* implica la obligación de dar o de realizar una prestación a favor de terceros, es decir, que *matemáticamente el ACTIVO suma en nuestro Patrimonio y el PASIVO resta, de ahí surge el concepto de Patrimonio Neto;*

PATRIMONIO NETO = ACTIVO – PASIVO
-----------------------------------

### *Representación Gráfica*

ACTIVOS	PASIVOS
Caja	Préstamos a pagar
Banco x Cta. cte.	Créditos prendarios a pagar
Banco x Caja de ahorro	Créditos hipotecarios a pagar
Banco x Plazo Fijo	Deudas con Tarjeta de Crédito
Mercaderías	Deudas Bancarias
Muebles y Útiles	Seguros a pagar
Inmuebles	Impuesto a las Ganancias a Pagar
Rodados	Impuesto a los Ingresos Brutos a Pagar
	IVA a Pagar
	Sueldos y Jornales a Pagar
	Aportes y Retenciones a Depositar
	Servicios a pagar
	PATRIMONIO NETO
	Capital

### 1. Una buena pregunta sería:

*Cuando hay inflación, ¿nos conviene comprar lo que necesitamos, o es más conveniente guardar el dinero en efectivo? A ver...Analicemos una situación real.*

## **Aplicación práctica de valores de incorporación de bienes (activos)**

El **costo** de un bien es el necesario para ponerlo en condiciones de ser vendido o utilizado, lo que corresponda en función de su destino. Incluye la porción asignable de los costos de los servicios externos e internos necesarios según el destino del bien (ej. Fletes, seguros, costo de la función de compras, costos del sector de producción), además de los materiales o insumos directos e indirectos requeridos para su elaboración, preparación o montaje.

### **Composición del costo de un bien adquirido**

#### **Precio de contado**

- **Bonificaciones**
- **Descuentos financieros**
- + **Costos necesarios (fletes, aparcamientos, etc.)**
- = **Valor de incorporación al patrimonio**

### *Ejemplo de aplicación sin costos financieros (intereses):*

El señor Álvaro Álvarez realiza la compra de 1.000 unidades de Barbijos “Triple Capa” el día 02/01/2020. Su precio de lista es \$ 360 c/u. Por compras superiores a las 700 unidades el vendedor hace una bonificación del 4% sobre el total de la compra.

Asimismo, cuando se paga de contado le realizan un descuento del 10%.

El flete, peajes, gastos de carga y descarga tienen un costo de \$ 350 y están a cargo del comprador.

PRECIO DE LISTA	1000 U	\$ 360	\$ 360.000.-
BONIFICACIÓN		4%	- \$ 14.400.-
SUBTOTAL			\$ 345.600.-
DESCUENTO EFECTIVO		\$ 345.600x10%	- \$ 34.560.-
GASTOS NECESARIOS			\$ 350.-
VALOR DE INCORPORACION			\$ 311.390.-
COSTO UNITARIO		\$311.390/1.000u	\$ 311,39

*Las Bonificaciones* son bajas en los precios, relacionadas con la operatoria comercial. Se otorgan por la cantidad de unidades compradas o por una promoción especial en determinado día de la semana o por otras causas que se relacionan con crear o mejorar un vínculo con el cliente.

*Los Descuentos por pronto pago* son descuentos relacionados con el aspecto financiero. Se otorgan para beneficiar a quien paga al contado. En realidad, ocultan un interés que está incluido en el precio de venta.

Es sumamente importante al momento de efectuar una compra, evaluar las opciones de bonificaciones y descuentos para optimizar la utilización de los recursos con los que se cuenta, abonando el menor precio posible.

## **Análisis de la situación cuando hay inflación**

La inflación es una suba generalizada de los precios de los bienes y servicios que provoca una disminución en el poder adquisitivo de la moneda.

¿De dónde surgen los coeficientes de inflación y cómo se calculan?

A continuación, veremos cómo a partir de los índices (IPIM), INDICE DE PRECIOS INTERNOS MAYORISTAS suministrado

por el (INDEC), INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICAS Y CENSOS, obtenemos los coeficientes para cada período.

Vamos a considerar que la fecha de la medición o cierre es ABRIL

MES	ÍNDICE IPC/IPIM	COEFICIENTE
Enero	1000	1,40
Febrero	1100	1,1818
Marzo	1250	1,04
Abril	1300	1,00

Coeficiente para ajustar las partidas de enero:  $\frac{\text{ÍNDICE de abril}}{\text{ÍNDICE de enero}} = \frac{1300}{1000} = 1,30$

Coeficiente para ajustar las partidas de febrero:  $\frac{\text{ÍNDICE de abril}}{\text{ÍNDICE de febrero}} = \frac{1300}{1100} = 1,18$

Coeficiente para ajustar las partidas de marzo:  $\frac{\text{ÍNDICE de abril}}{\text{ÍNDICE de marzo}} = \frac{1300}{1250} = 1,04$

Coeficiente para ajustar las partidas de abril:  $\frac{\text{ÍNDICE de abril}}{\text{ÍNDICE de abril}} = \frac{1300}{1300} = 1,00$

*Es decir, que de enero a abril la inflación fue del 40%;  
de febrero a abril fue del 18%;  
de marzo a abril fue del 4%;  
y el mes de abril como es la fecha de la medición es 1%, lo que significa que las partidas expresadas en moneda del mes de cierre se ajustan por 1, o sea, mantienen el mismo valor.*

Analizaremos este caso considerando que la inflación acumulada entre el momento de la compra y el día de hoy fue del 40%, es decir, como indica el enunciado, fue adquirido en enero y estamos viendo nuestra situación patrimonial en el mes de abril.

El señor Álvarez compró los 1.000 barbijos a \$ 311,39 cada uno, es decir, ese día pagó; dejó de tener, \$ 311.390.- en efectivo. Se deshizo de la plata, del dinero en efectivo, y adquirió bienes.

Si le aplico el coeficiente de inflación del período a los barbijos, hoy (abril) su costo sería:

Incremento del barbijo por la inflación = \$ 311.390 (enero). - x  
Inflación del período 40%= \$ 124.556.-

Costo total en el mes de Abril = \$ 311.390. -(costo en enero) + \$  
124.556. -(incremento inflacionario) = \$ 435.946.-

**Costo por barbijo=  $\frac{\$ 435.946.-}{1000} = \$ 435,95$**

Hoy (**abril**) comprar 1 barbijo me saldría \$ **435,95**; en cambio, cuando lo compré (**enero**) me costó \$ **311,39**.

**Conclusión: si Álvarez se hubiera guardado el efectivo y quisiera comprar los barbijos ahora, al ser el costo de cada uno \$ 435,95.-, con el mismo dinero podría adquirir menos unidades.**

Esto implica que con \$ 311.390.- solo podría comprar 714 barbijos (311.390/ 435,95).
---------------------------------------------------------------------------------------

*Esto deja demostrado claramente que mantener dinero en efectivo en un contexto inflacionario implica una pérdida del poder adquisitivo de la moneda, es decir, que el billete se desvaloriza, y, con el mismo dinero, en momentos distintos, se pueden adquirir menos bienes.*

## Aplicación práctica de una compra de bienes (activos) con intereses

El señor Álvaro Álvarez realiza la compra de 1.000 unidades de Barbijos “Triple Capa”. Su precio de contado es de \$ 360 c/u.

Asimismo, como se paga financiado a 60 días, se recarga un interés del 3% mensual.

El flete, peajes, gastos de carga y descarga tienen un costo de \$ 350 y son a cargo del comprador.

PRECIO CONTADO	1000 U	\$ 360	\$ 360.000.-
GASTOS NECESARIOS			\$ 350.-
VALOR DE INCORPORACIÓN			\$ 360.350.-
INTERESES FINANCIEROS		$360.000 \times 3\% \times 2m$	\$ 21.600.-
PRECIO FINANCIADO			\$ 381.950.-
COSTO UNITARIO			\$ 360,35

Por el bien, se pagó un total de \$ 381.950.-; de los cuales \$ 21.600.- son componentes financieros.

Si en la compra hay componentes financieros (intereses), los mismos son costos de financiación del producto, lo que implicará que mi erogación monetaria sea mayor.

Analicemos este caso considerando que la inflación acumulada entre el momento de la compra y el día de hoy fue del 40%.

En este caso, aunque su compra fue financiada con un interés, también la operación fue conveniente ya que el interés abonado fue en total del 6% sobre el valor del bien y la inflación del período fue del 40%.



*Esto vuelve a reafirmar que mantener dinero en efectivo en un contexto inflacionario implica una pérdida del poder adquisitivo de la moneda, es decir, que el billete se desvaloriza, y con el mismo dinero en momentos distintos se pueden comprar menos bienes.*

2. Otra pregunta oportuna sería:

*Cuándo hay inflación, ¿nos conviene prestar dinero o es preferible cobrar al contado?*

Analicemos una situación real

## **Derechos (activos)**

**Cobros.**

Son los ingresos financieros totales o parciales del derecho generado.

Las formas habituales a través de las que se pueden efectuar cobranzas son:

- Dinero en efectivo
- Cheques
- Transferencias bancarias o interdepósitos.
- Otros medios con poder cancelatorio similar a la moneda.
- Tarjetas de débito o de crédito.
- Una combinación de las formas mencionadas.

La cobranza puede darse en forma inmediata, o bien, si se ha dado un plazo para pagar, finalizado ese plazo.

Cuando las operaciones no se realizan al contado, es posible que se incluyan intereses. Los intereses son un resultado financiero.

*En épocas de inflación, que alguien nos deba dinero sin ninguna cláusula de ajuste nos genera una pérdida ya que cuando cobremos, la variación de precios va a hacer que con ese dinero podamos comprar menos bienes que al momento de otorgar la financiación o prestar el dinero.*

Ejemplo:

Vendemos 30 barbijos a 90 días a un cliente a \$ 300 c/u. Nuestro costo unitario fue de \$ 200. Inflación del periodo 40%

**Resultado de la Venta = Precio de Venta- Costo de Adquisición**  
**Resultado de la Venta = (30 barbijos x \$300) – (30 barbijos x \$ 200)**

**Resultado de la Venta = (\$ 9.000.-) – (\$ 6.000.-) = \$3.000.-**

Si se cobran los \$ 9.000.-, dentro de 90 días, tengo que pensar que a esa fecha el barbijo va a costar \$ 6.000.- más el 40%; es decir, \$ 8.400.-

**Resultado de la Venta = Precio de Venta- Costo de Adquisición ajustado**

**Resultado de la Venta = (\$ 9.000.-) – (\$ 8.400.-)**

**Resultado de la Venta = 600.-**

*En estos casos, no conviene vender porque el bien acompaña el proceso inflacionario, es decir, aumenta de valor con la inflación mientras que el crédito quedó congelado a un valor histórico.*

3. Otra pregunta interesante sería:

*Cuando hay inflación, ¿nos conviene que nos den financiación (que nos presten plata) para comprar un bien o es preferible pagar al contado?*

Analicemos una situación real

## Obligaciones comerciales (pasivos)

### Pagos.

Habitualmente se producen por una erogación de fondos para cancelar obligaciones contraídas

Las formas habituales, a través de las que se pueden efectuar pagos, son:

- Dinero en efectivo.
- Cheques.
- Transferencias bancarias o interdepósitos.
- Otros medios con poder cancelatorio similar a la moneda.
- Tarjetas de débito o de crédito.
- Una combinación de las formas mencionadas.

Cuando las operaciones no se realizan al contado, es posible que incluyan intereses. Los intereses son un resultado financiero.

En épocas de inflación, que debamos dinero sin ninguna cláusula de ajuste nos genera una ganancia ya que cuando paguemos, la variación de precios va a hacer que con ese dinero podamos comprar más bienes que al momento de contraer la deuda.

### Ejemplo:

Le compramos 30 barbijos a 90 días a un proveedor a \$ 300 c/u. Es decir, que la compra fue por un total de \$ 9.000.- y la voy a abonar dentro de 3 meses.

Si consideramos que la inflación del período fue del 40%, dentro de 90 días, tengo que pensar que a esa fecha el barbijo va a costar \$ 9.000.- más el 40%; es decir, \$ 12.600.-

Valor unitario del barbijo actual  $12.600/30 = \$420.-$

Si nos hubiéramos quedado con el efectivo, y quisiéramos comprar los barbijos ahora con ese dinero, solo podríamos comprar 21 barbijos ( $\$ 9.000.- / \$ 420$ ).

En estos casos, nos conviene comprar porque el bien acompaña el proceso inflacionario, es decir, aumenta de valor con la inflación mientras que la deuda contraída, en pesos sin cláusula de ajuste, queda congelada a un valor histórico.

Esto implica que me va a costar un sacrificio económico menor, abonarla.

## Otras obligaciones

### *Obligaciones impositivas (pasivos)*

#### **Impuestos, Tasas y Contribuciones.**

Los tributos son el mecanismo mediante el cual el Estado financia el gasto público. De este modo, el Estado recauda de los sectores más ricos y distribuye hacia los sectores más vulnerables (sean personas, sectores económicos o regiones). Son, en sí mismos, un instrumento de redistribución de ingresos.

Hay diferentes tipos de tributos:

- Impuestos
- Tasas
- Contribuciones

Cada nivel de gobierno posee la misión de ejecutar la política tributaria mediante la determinación, fiscalización y percepción de los tributos, promoviendo el cumplimiento voluntario y contribuyendo al bienestar económico y social de la ciudadanía.

**A nivel Nacional, el ente recaudador y de control es la Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP).** Entre otros, podemos listar los siguientes tributos:

- Impuesto al Valor Agregado,
- Impuesto a las Ganancias,
- Impuestos sobre los Bienes Personales,
- Impuesto a la Transferencia de Inmuebles,
- Impuesto a la Ganancia Mínima Presunta,

- Impuestos Internos,
- Tasa sobre el Gas Oil,

**A nivel Provincial, cada uno de los fiscos provinciales y en la provincia de Buenos Aires, desde el año 2008, el ente recaudador y de control es la Agencia de Recaudación de la provincia de Buenos Aires (ARBA).** A modo de ejemplo, podemos nombrar los siguientes tributos:

- Impuesto sobre los Ingresos Brutos,
- Impuesto Inmobiliario,
- Impuesto de Sellos,
- Impuesto Automotor,
- Impuesto a las Embarcaciones Deportivas o de Recreación.

**A nivel Municipal, son los diferentes Municipios los encargados de recaudar y controlar los tributos.** Podemos detallar algunos de ellos:

- Tasa de Servicios Generales,
- Tasa por Inspección de Seguridad e Higiene.

A continuación, se desarrollarán a modo de ejemplo, conceptos básicos de algunos tributos tanto nacionales como provinciales.

**Impuesto sobre los Ingresos Brutos:** “se considera ingreso bruto al valor o monto total – en valores monetarios, en especie o en servicios – devengados en concepto de ventas de bienes, de remuneraciones totales obtenidas por los servicios, la retribución por la actividad ejercida, los intereses obtenidos por préstamos de dinero o plazo de financiación o, en general, el de las operaciones realizadas.”<sup>3</sup>

Se da una situación específica cuando el responsable del tributo desarrolla actividad en más de una jurisdicción (provincia). En este caso, los ingresos deben repartirse entre varios fiscos provinciales; para ello, existe un acuerdo entre las provincias, reglamentado en la *Ley de Convenio Multilateral*.

<sup>3</sup> Artículo 161 Ley 10.397 y sus modificatorias.

Por lo tanto, podemos decir que hay dos categorías de contribuyentes: los Directos o Puros (desarrollan actividad en una sola jurisdicción) y los de Convenio Multilateral (desarrollan su actividad comercial en más de una jurisdicción).

**Impuesto al Valor Agregado:** es un impuesto al consumo, ya que quien soporta el tributo es el consumidor final o el último sujeto gravado. Se aplica a la venta de cosas, obras, locaciones y prestación de servicios y a las importaciones de ciertos bienes. El sujeto obligado a ingresar el impuesto es el que tiene la categoría de Responsable Inscrito en el IVA.

Sucintamente, el sujeto adquiere bienes y/o servicios, por lo que se le liquidará el tributo computando por la compra un “crédito fiscal”. Al vender los bienes y/o prestar un servicio, realizará su facturación adicionando el tributo, el “débito fiscal”. La diferencia entre “débito fiscal” y “crédito fiscal” será lo que mensualmente se ingrese al fisco.

De este modo, la carga tributaria recae sobre el último eslabón de la cadena, generalmente el consumidor final. Los sujetos intermedios, en la medida que sean responsables inscritos, ingresan la diferencia entre la compra y la venta, es decir, ingresan el valor que han agregado al producto o servicio que venden.

El alícuota general es del 21%, existiendo una alícuota reducida del 10,5% para ciertos bienes de capital y de primera necesidad y una incrementada del 27% para ciertos servicios públicos.

La liquidación es mensual, salvo algunas situaciones especiales.

**Impuesto a las Ganancias:** es un impuesto a las ganancias obtenidas por personas de existencia visible o ideal. La Ley establece cuatro categorías de ganancias (rentas), las cuales tienen deducciones específicas y formas de cálculo diferentes:

- Primera: RENTA DEL SUELO: se trata de la renta obtenida por la locación de inmuebles. Tributan por lo devengado.
- Segunda: RENTA DE CAPITAL es la renta que se obtiene por la tenencia de capitales, tales como acciones, transferencia de llaves de negocios y otros intangibles, dividendos, intereses, etc. Tributan por lo percibido.

- Tercera: RENTA DE LAS EMPRESAS Y CIERTOS AUXILIARES DE COMERCIO es la renta que obtienen las empresas, comisionistas, rematadores, consignatarios y otros auxiliares de comercio y otras rentas que no pueden encuadrarse en las restantes. Tributan por lo devengado.
- Cuarta: RENTA DEL TRABAJO PERSONAL: se trata de la renta obtenida en el desempeño de cargos públicos, el trabajo en relación de dependencia, seguros de retiro privado y jubilaciones, el ejercicio de profesiones liberales, dirección y sindicatura de empresas y las actividades de viajante de comercio y despachante de aduana. Tributan por lo percibido.

La determinación del tributo varía según se trate de una persona física o una jurídica.

La diferencia entre las categorías es que la primera, segunda y cuarta tributan por lo que se llama teoría de la fuente, es decir, incluye todos aquellos enriquecimientos de una periodicidad que implique la permanencia de la fuente que los produce y su habilitación. La tercera, en cambio, tributa por la teoría del balance, es decir, por las ganancias obtenidas.

La alícuota del tributo es gradual para las personas físicas y del 35%, para las personas jurídicas.

La liquidación del impuesto es anual, pero para evitar un único pago anual de un valor muy alto, se pagan anticipos mensuales, calculados sobre el impuesto a las ganancias devengado en el ejercicio inmediato anterior. Las personas jurídicas pagan un anticipo del 25% y 9 anticipos del 8,33%. Total: 10 anticipos y un pago más por la diferencia, hasta completar el importe del impuesto devengado en el ejercicio.

Es muy importante que se analicen las deudas que sean inherentes a impuestos y servicios (luz, gas, teléfono, internet, y otros gastos) para tener claro cómo hacer frente a esos pasivos con los ingresos con los que se cuenta.

## Conclusión

En contextos económicos inflacionarios, es fundamental la toma de decisiones en cuanto a la oportunidad de realizar operaciones de compras, ventas, cobros y pagos. Las personas deben adaptarse y conocer el contexto para optimizar sus recursos, nunca el mantenimiento de dinero en efectivo en estos casos es conveniente. Tomar créditos a tasas bajas o adquirir bienes son decisiones factibles de disminuir el impacto de la inflación; por el contrario, otorgar préstamos sin cláusulas de ajuste, impactan negativamente en el patrimonio. Nada de lo comentado es tarea fácil; pero, en estos casos, la preservación del patrimonio debe ser lo primordial.

Si la moneda de curso legal del país mantiene su valor, no existe problema en tomarla como unidad de medida; pero, si la misma no tiene un poder adquisitivo constante, no es posible hacer comparaciones, las mismas no serían útiles ni certeras. Toda medición realizada en distintos momentos dejaría de ser confiable ya que dejaría de tener los atributos de credibilidad, aproximación a la realidad, integridad y comparabilidad.