



Ganancias provenientes del Resultado Monetario en economías inflacionarias

Gains from Monetary Result in inflationary economies

Ganhos do Resultado Monetário em economias inflacionárias

Sigilfredo Uzcátegui Palmar ^I

suzcategui@gmail.com

<https://orcid.org/0009-0005-8867-9904>

Betty De La Hoz Suárez ^{II}

bdelahozs@ecotec.edu.ec

<https://orcid.org/0000-0002-5800-9775>

Correspondencia: suzcategui@gmail.com

Ciencias Económicas y empresariales
Artículo de Investigación

* **Recibido:** 07 de diciembre de 2024 * **Aceptado:** 10 de enero de 2025 * **Publicado:** 28 de febrero de 2025

- I. Magíster en Gerencia de Empresas, Mención Gerencia Financiera, Contador Público, Docente e Investigador Jubilado de La Universidad del Zulia, Venezuela.
- II. Doctoranda en Ciencias de la Educación, Magister Scientiarium en Gerencia de Empresas, Mención Gerencia Financiera, Licenciada en Contaduría Pública, Diplomada en Docencia para la Educación Superior, Investigadora Científica Acreditada, Conferencista Internacional, Miembro del Comité Científico de Revistas Académicas Internacionales, Ex Directora de Escuela de Contaduría Pública y de Seminarios y Pasantías, Directora del Grupo Indecsar, Editora en Jefe de la Revista Mundo Financiero, Escritora y Articulista Científica, Docente de la Universidad ECOTEC, Ecuador.

Resumen

Este artículo tiene como objetivo analizar la factibilidad de obtener ganancias provenientes del cálculo de la ganancia o pérdida por posición monetaria neta, presente en toda entidad que opera en una economía hiperinflacionaria, considerando la normativa existente, los elementos que participan en su determinación, naturaleza y fecha de reconocimiento de las transacciones. La investigación tiene un alcance descriptivo documental, sustentada en la Norma Internacional de Contabilidad 29 y en la Sección 31 de las NIIF para las PYMES. Los resultados muestran que, una ganancia por posición monetaria neta o al menos una reducción de las pérdidas, se da cuando la sumatoria de las variaciones correspondientes a las del activo no monetario, exceda la sumatoria de las variaciones referidas al patrimonio de los propietarios e ingresos del ejercicio, es decir, para alcanzar una ganancia por posición monetaria neta, la sumatoria de las variaciones con efecto positivo en la posición monetaria debe exceder la sumatoria de las variaciones con efecto negativo; en caso contrario, se obtiene una pérdida por posición monetaria. Se concluye que, a pesar que los resultados se reducen por los costos y gastos del período, son las variaciones las que generan beneficios en la ganancia o pérdida por posición monetaria.

Palabras Clave: Resultado por posición monetaria; ganancia por posición monetaria; pérdida por posición monetaria; hiperinflación.

Abstract

This article aims to analyze the feasibility of obtaining profits from the calculation of the gain or loss on net monetary position, present in every entity operating in a hyperinflationary economy, considering the existing regulations, the elements involved in its determination, the nature and recognition date of the transactions. The research has a descriptive documentary scope, supported by International Accounting Standard 29 and Section 31 of IFRS for SMEs. The results show that a gain on net monetary position, or at least a reduction in losses, occurs when the sum of the variations corresponding to non-monetary assets exceeds the sum of the variations related to owners' equity and income for the year. That is, to achieve a gain on net monetary position, the sum of the variations with a positive effect on the monetary position must exceed the sum of the variations with a negative effect; otherwise, a loss on monetary position is obtained. It is concluded

that, although results are reduced by period costs and expenses, it is the variations that generate benefits in the gain or loss on monetary position.

Keywords: Monetary position result; monetary position gain; monetary position loss; hyperinflation.

Resumo

Este artigo tem como objetivo analisar a viabilidade de obtenção de lucros a partir do cálculo do ganho ou perda da posição monetária líquida, presente em toda a entidade que opera numa economia hiperinflacionária, considerando a regulamentação em vigor, os elementos envolvidos na sua determinação, a natureza e a data de reconhecimento das transações. A investigação tem um âmbito descritivo e documental, apoiada pela Norma Internacional de Contabilidade 29 e pela Secção 31 das IFRS para PME. Os resultados mostram que um ganho na posição monetária líquida ou pelo menos uma redução nas perdas ocorre quando a soma das variações correspondentes aos ativos não monetários supera a soma das variações relativas ao capital próprio e ao resultado do exercício, ou seja, para se obter um ganho na posição monetária líquida, a soma das variações com efeito positivo na posição monetária deve ser superior à soma das variações com efeito negativo; Caso contrário, ocorrerá uma perda de posição monetária. Conclui-se que, embora os resultados sejam reduzidos pelos custos e despesas do período, são as variações que geram benefícios no lucro ou prejuízo em função da posição monetária.

Palavras-chave: Resultado por posição monetária; ganho da posição monetária; perda devido à posição monetária; hiperinflação.

Introducción

En la actualidad, el riesgo por la existencia de una presión en la subida de la inflación no es exclusivo de un reducido número de países en el mundo ya que la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), organización que agrupa 38 países miembros, publica para el cierre de 2021, una tasa de inflación interanual que alcanzó un 6.6 %, nivel más alto en 30 años. Tampoco es correcto afirmar que las economías en crecimiento o poco desarrolladas son las únicas con posibilidad de incrementar sus niveles de inflación. Así lo demuestra, lo mencionado por Goryunov, et al (2023) quienes destacan que durante el periodo comprendido entre 2021 y 2022, las economías desarrolladas en sus tasas de inflación en los últimos dos años,

han alcanzado niveles máximos históricos y han excedido significativamente los objetivos establecidos.

La causa del aumento de la inflación es el desequilibrio entre la demanda agregada, que empezó a crecer rápidamente en la segunda mitad del año 2020 a medida que las economías se adaptaban a las circunstancias de la pandemia, y la oferta agregada, que enfrentó limitaciones persistentes debido a interrupciones en las cadenas de suministro. (Fernández, 2020). Por tanto, se puede decir que la inflación es un fenómeno común a todos los países y no se limita a un grupo reducido de economías, y que, además de ser un grave fenómeno económico, causa una desgracia social que conduce a la pérdida de la capacidad de planificación y proyección de las entidades. Un descuido en este contexto puede desencadenar la descapitalización, especialmente cuando la hiperinflación alcanza magnitudes incontrolables.

Sin embargo, a pesar de lo común del fenómeno inflacionario en las economías, hay que dejar claro que niveles más altos de inestabilidad política, polarización ideológica y fragmentación política están vinculados a una mayor volatilidad de la inflación. En efecto, los economistas suelen aceptar que una inflación alta y volátil, es decir, una hiperinflación, perjudica tanto el crecimiento económico como el bienestar social (Aisen y Veiga, 2006).

Las economías hiperinflacionarias (Tabuena, 2016) se caracterizan por un aumento extremadamente rápido y descontrolado de los precios de los bienes y servicios, lo que genera una erosión significativa del valor de la moneda. Este fenómeno no solo impacta negativamente el poder adquisitivo de los ciudadanos, sino que también genera una profunda distorsión en la estructura económica, afectando la capacidad del gobierno y de las empresas para operar de manera eficiente.

En primer lugar, es importante entender el contexto de la hiperinflación como un fenómeno generado principalmente por el desajuste entre la emisión de dinero y la producción de bienes y servicios en la economía. Como señalan Fischer (1986) y Mussa (1986), la sobre emisión de dinero sin respaldo de una expansión en la producción genera una espiral inflacionaria que debilita rápidamente la moneda local. Esta inflación no solo afecta los precios de consumo, sino que también genera un entorno de incertidumbre que impacta tanto a los consumidores como a los inversionistas. En países como Venezuela y Zimbabue, por ejemplo, la inflación ha alcanzado niveles extremadamente altos, con tasas anuales superiores al 1,000,000% en algunos casos, lo que ha creado una situación de caos económico (Hanke, 2008).

En América Latina, varios son los países que han experimentado inflaciones altas y, en algunos casos, han terminado con hiperinflación, por lo que se ha requerido el ajuste contable, el cual es fundamental para reflejar de manera precisa la situación financiera de las empresas, ya que, debido a la inflación, la moneda pierde poder adquisitivo distorsionando los valores de los elementos que conforman los Estados Financieros. Por lo tanto, el ajuste contable por inflación permite a las empresas presentar cifras más reales, especialmente en economías con volatilidad monetaria alta. (Brras, 2024).

Las economías hiperinflacionarias representan un desafío complejo para las empresas, ya que la rápida y descontrolada subida de los precios puede generar incertidumbre económica, erosionando tanto el poder adquisitivo de los consumidores como la rentabilidad de las empresas. En este contexto, la ganancia o pérdida monetaria, que se refiere al ajuste en los estados financieros derivados de las fluctuaciones en el valor de la moneda, juega un papel crucial en la adaptación de las empresas a estas condiciones extremas. Sin embargo, el reto radica en cómo las empresas pueden gestionar el Resultado Monetario del Ejercicio (REME) de manera efectiva para mitigar las consecuencias negativas de la hiperinflación, y si este mecanismo puede convertirse en una herramienta que ayude a las empresas a no solo sobrevivir, sino incluso a obtener ventajas en medio de un entorno económico tan adverso.

En economías hiperinflacionarias, el valor de la moneda se deprecia a un ritmo acelerado, lo que significa que las empresas se enfrentan constantemente a un deterioro de sus activos y pasivos denominados en moneda local. El REME se refiere al ajuste que las empresas deben realizar en sus estados financieros para reflejar la variación del valor del dinero y evitar que la inflación distorsione su situación económica real. Según Fischer (1986), la falta de un mecanismo de ajuste adecuado en un entorno hiperinflacionario puede llevar a una mala representación de la situación financiera de las empresas, afectando la toma de decisiones y, en última instancia, su viabilidad.

El impacto del REME puede ser positivo o negativo, dependiendo de cómo las empresas manejen sus activos y pasivos. Las empresas que tienen grandes cantidades de activos en moneda local se enfrentan a la pérdida monetaria, pues estos activos pierden valor debido a la depreciación de la moneda. Sin embargo, las empresas con activos en moneda extranjera o que están altamente dolarizadas pueden experimentar ganancias monetarias, ya que sus activos denominados en divisas se valoran más cuando se convierte la moneda local en la moneda extranjera (Hausmann y Rodríguez, 1999). En este sentido, el REME podría actuar como un mecanismo de protección para

las empresas que logren gestionar sus balances de manera estratégica, aprovechando las fluctuaciones de la moneda local.

Este contexto se centra en cómo las empresas pueden aprovechar el REME, tanto desde el punto de vista de las ganancias monetarias como en el manejo de las pérdidas, para mejorar su posición financiera en economías hiperinflacionarias. Si bien las ganancias monetarias derivadas del ajuste por inflación pueden ofrecer una oportunidad, es igualmente importante que las empresas sepan cómo gestionar los riesgos asociados a la pérdida monetaria que podría afectar la estabilidad de sus flujos de caja y la percepción de los inversionistas.

En este sentido, la estrategia empresarial juega un papel crucial. Según Blanchard y Johnson (2013), las empresas deben adoptar estrategias que les permitan mantener su competitividad a pesar de las condiciones adversas de inflación, como la indexación de precios o la diversificación de ingresos en monedas extranjeras. No obstante, el uso de REME requiere una correcta gestión de la tesorería, optimizando el uso de las reservas monetarias y los instrumentos financieros disponibles para mitigar las pérdidas derivadas de la inflación.

De modo que es preciso comprender cómo las empresas pueden optimizar el REME para minimizar las pérdidas y maximizar las ganancias monetarias en un contexto económico de alta inflación. ¿Cómo pueden las empresas, especialmente aquellas que operan en mercados con altas tasas de inflación, utilizar este ajuste contable a su favor para mantener rentabilidad? La cuestión es si un adecuado aprovechamiento del REME puede ser la clave para que las empresas no solo sobrevivan a la hiperinflación, sino que también encuentren nuevas oportunidades para crecer en un entorno económico tan volátil.

Atendiendo a estas consideraciones, el presente artículo analiza la factibilidad de obtener ganancias o reducir pérdidas a través del cálculo de la ganancia o pérdida por posición monetaria neta (G/P PMN). Con este fin, inicialmente se abordará la normativa contable aplicable a la posición monetaria neta, según lo establecido en la NIC-29, la Sección 31 Hiperinflación de las NIIF para las PYMES. Posteriormente, se evaluará la participación de cada uno de los elementos de la ecuación fundamental en la determinación de la Posición Monetaria Neta, para finalmente analizar la incidencia de las transacciones en el resultado de la Ganancia/Pérdida por Posición Monetaria Neta (G/P PMN).

Normativa contable aplicable a la información financiera en economías Hiperinflacionarias

En el ámbito de las economías hiperinflacionarias, una normativa relevante es la Norma Internacional de Contabilidad N°29 (NIC 29). Al respecto, PricewaterhouseCoopers (PWC, 2020) destaca que dicha normativa denominada "Información Financiera en Economías Hiperinflacionarias" es una directriz importante para abordar los efectos distorsionadores de la hiperinflación en los estados financieros. Esto teniendo en cuenta que, cuando una economía ha estado sujeta a altos niveles de inflación, como lo es el caso de Venezuela, se afecta la estabilidad de la unidad monetaria y, por ende, la fiabilidad y comparabilidad de los estados financieros tradicionales, tales como el Estado de Situación Financiera, el Estado de Resultados y el Estado de Flujos de Efectivo.

En este sentido, según lo sigue mencionando PWC (2020), la NIC 29 exige que los estados financieros preparados en la moneda de una economía hiperinflacionaria sean reexpresados en términos del valor del dinero al final del período en que se informa. Esto significa que las cifras presentadas deben reflejar el poder adquisitivo al cierre del período, lo cual es fundamental para que los usuarios de la información financiera puedan tomar decisiones adecuadas.

Además de lo anterior, los indicadores de una economía hiperinflacionaria, según la NIC 29, incluyen varios factores como la preferencia de la población por mantener su riqueza en activos no monetarios o en una moneda extranjera relativamente estable, la tendencia a invertir rápidamente la moneda local para mantener su capacidad adquisitiva, y la indexación de precios, salarios y tasas de interés a un índice de precios. De la misma manera, una tasa acumulada de inflación en tres años que se aproxima o sobrepasa el 100% es un claro indicativo de hiperinflación (PWC, 2020).

Cabe destacar que, en el proceso de expresar los estados financieros a la fecha del Balance de Situación Financiera y considerar la conservación del capital contable como uno de los aspectos fundamentales de ambos procedimientos (Romero,2012),es donde se evidencia la consecuencia del problema originado por la inflación y la necesidad de no solo reconocer las pérdidas o ganancias por posición monetaria neta (G/P PMN), sino también incluirlas en los resultados del ejercicio para así retomar el verdadero objetivo de la información financiera, a saber, una toma de decisiones acertada.

Las ganancias derivadas del Resultado Monetario del Ejercicio (REME), generadas por una posición monetaria pasiva, permiten a las empresas aprovechar estratégicamente este beneficio inflacionario, reinvertiendo en activos no monetarios. Dichas ganancias pueden destinarse a

proteger el valor real de la empresa mediante la adquisición de activos físicos como propiedades, plantas y equipos. También puede tomarse la decisión de realizar inversiones en tecnología o investigación y desarrollo, mejorar eficiencia operativa o desarrollar nuevos productos para mantener la competitividad.

En este mismo orden de ideas, una ganancia monetaria permite ampliar el capital de trabajo y participar en actividades de financiamiento, como, por ejemplo, comprar materias primas o productos a precios actuales, protegiendo a la empresa contra futuras alzas inflacionarias; y cubrir gastos variables, tales como, nóminas, servicios, sin depender de créditos costosos. Por último, el resultado monetario positivo incentiva el aumento de la deuda monetaria, ya que se paga con dinero de menor valor real; permite ampliar plazos de pago y reducir tasas de interés, aprovechando la ganancia monetaria para mejorar liquidez; y minimiza el efectivo o cuentas por cobrar para evitar pérdidas futuras por inflación.

Elementos participativos en la determinación de la ganancia o pérdida por posición monetaria neta y su incidencia en la ecuación fundamental

El Resultado Monetario del Ejercicio (REME) influye de manera directa en la utilidad o pérdida neta del ejercicio al reflejar las ganancias o pérdidas producto de la exposición de la empresa a partidas monetarias en contextos inflacionarios (Catácora, 2009). La ganancia o pérdida monetaria es, por tanto, un concepto contable clave que surge en economías inflacionarias o hiperinflacionarias, donde los valores de los activos y pasivos en moneda local se ven afectados por la variación en el valor del dinero. Este ajuste permite reflejar de manera más precisa la situación económica real de una empresa cuando se enfrentan a fuertes fluctuaciones en los precios y en el valor de la moneda.

Según las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF), específicamente la Norma Internacional de Contabilidad 29, las ganancias o pérdidas monetarias son los resultados derivados de las fluctuaciones en el valor de las partidas monetarias de una empresa, como el efectivo, las cuentas por cobrar y por pagar, que están denominadas en moneda local. Estas fluctuaciones pueden ser causadas por el cambio en el valor de la moneda debido a la inflación o devaluación. Fischer (1986) señala que estas fluctuaciones monetarias se deben contabilizar para evitar que los estados financieros reflejen una imagen distorsionada de la rentabilidad y situación financiera de la empresa debido a la pérdida de valor de la moneda.

Las partidas monetarias se definen como aquellos elementos del balance que representan derechos o deudas cuyo valor no varía con el tiempo, excepto cuando hay cambios en la moneda utilizada para su denominación. Ejemplos de partidas monetarias son los saldos de caja, bancos, cuentas por cobrar y por pagar. El tratamiento adecuado de las partidas monetarias es esencial para reflejar los efectos de la inflación, especialmente en economías inflacionarias, y evitar distorsiones en la información financiera.

En un entorno inflacionario, las ganancias monetarias ocurren cuando los pasivos de la empresa (deudas denominadas en moneda local) pierden valor debido a la devaluación de la moneda, lo que implica una reducción del monto a pagar en términos reales. Por otro lado, las pérdidas monetarias se producen cuando los activos denominados en moneda local pierden valor debido a la inflación, afectando negativamente la situación financiera de la empresa. Así pues, un REME positivo, es decir, ganancia monetaria, incrementa la utilidad neta reexpresada y un REME negativo o de pérdida monetaria, reduce la utilidad neta o amplía la pérdida.

Para calcular el REME, es importante que la posición neta estimada y la de cierre sean activas o pasivas, y de esta manera producirse una ganancia o pérdida monetaria real. El resultado monetario producto de la inflación constituye una herramienta esencial para el análisis de los estados financieros reexpresados por efectos inflacionarios, así como, para la toma de decisiones, ya que independientemente del resultado obtenido, se afectará el patrimonio de la empresa de manera positiva o negativa. Por supuesto, lo ideal es tener una ganancia monetaria para que, al trasladar la utilidad o pérdida neta, del estado de resultados al estado de situación financiera, las utilidades acumuladas puedan incrementarse. (Uzcátegui y De La Hoz, 2015).

El ajuste por inflación es un mecanismo utilizado para reflejar adecuadamente las variaciones en el valor de la moneda en los estados financieros. Según Blanchard y Johnson (2013), este ajuste es crucial en economías hiperinflacionarias, ya que permite que las empresas no solo mantengan una imagen realista de su patrimonio, sino que también ajusten su rentabilidad considerando los efectos de la inflación sobre los activos y pasivos.

De acuerdo con Kieso, et al (2019), las ganancias o pérdidas monetarias pueden calcularse utilizando el concepto de ajuste de partidas monetarias. Cuando los precios suben rápidamente, como en situaciones de hiperinflación, las empresas deben ajustar el valor de sus partidas monetarias para reflejar la pérdida o ganancia real derivada de la depreciación o apreciación de la moneda local.

Desde una perspectiva económica, Mussa (1986) establece que los ajustes contables, como los derivados de la ganancia o pérdida monetaria, son necesarios para corregir la distorsión causada por la inflación. Sin estos ajustes, las empresas podrían estar reportando pérdidas falsas debido a la devaluación de la moneda, cuando en realidad podrían estar experimentando una ganancia si se ajusta el valor de sus pasivos y activos. Además, Tornell y Velasco (2000) argumentan que, en economías con inflación alta o hiperinflación, el uso adecuado de los ajustes monetarios no solo permite una representación fiel de los estados financieros, sino que también ayuda a las empresas a tomar decisiones más informadas sobre precios, financiamiento y estrategias de inversión.

En otro orden de ideas, la ecuación fundamental de la contabilidad es una de las piedras angulares de la contabilidad financiera y establece que los activos son iguales a la suma de los pasivos y el patrimonio neto ($\text{Activos} = \text{Pasivos} + \text{Patrimonio}$). En consecuencia, esta ecuación refleja la dualidad en las transacciones contables, donde cada unidad monetaria puede ser vista tanto como un activo como una reclamación sobre ese activo. En términos prácticos, esto significa que cualquier recurso controlado por una empresa (activo) tiene una fuente de financiamiento ya sea de terceros (pasivo) o de los propietarios (patrimonio) (Juárez, 2016).

Además, el resultado monetario del ejercicio, que incluye la ganancia y pérdida monetaria, es fundamental para evaluar la posición financiera y el desempeño de una empresa. Como ya se mencionó, la ganancia monetaria se refiere al aumento neto en el valor de los activos menos los pasivos, mientras que la pérdida monetaria indica una disminución neta. Por lo tanto, estas métricas son esenciales para entender cómo las operaciones y decisiones financieras afectan la estabilidad económica de la empresa a lo largo del tiempo. Un adecuado seguimiento y reporte de estos resultados aseguran la toma de decisiones informadas basadas en la salud financiera de la entidad (Juárez, 2016). Por ejemplo, un REME positivo recurrente incentiva a mantener más pasivos monetarios para aprovechar la inflación y un REME negativo sugiere reestructurar la posición monetaria reduciendo los activos líquidos.

Finalmente, en el análisis de la ecuación contable y la variación del valor de las reclamaciones sobre los activos, es importante considerar que no siempre es posible sumar directamente todos los valores de las unidades monetarias de los activos y las reclamaciones sobre activos debido a las transformaciones lineales y las funciones características que se aplican. De hecho, estas transformaciones pueden cambiar el valor de las reclamaciones sobre los activos, lo que requiere un enfoque cuidadoso y metódico para mantener la igualdad contable. Al aplicar estas

transformaciones, algunas reclamaciones pueden aumentar su valor mientras que otras pueden disminuir, afectando así la representación total de la ecuación contable (Juárez, 2016).

En materia de G/P de la PMN, la NIC 29 y la Sección 31 NIIF para las PYMES, establecen que será determinada por la diferencia (variación) resultante de la reexpresión de los activos no monetarios, el patrimonio de los propietarios, las partidas del estado de resultado integral y los ajustes de activos y obligaciones indexadas.

En este orden de ideas, la ecuación fundamental de toda entidad que opera en economías inflacionarias presenta la siguiente información:

(AM) Activo Monetario + (ANM) Activo No Monetario = (PM) Pasivo Monetario + Capital Social + Resultados Acumulados + Reservas + (I) Ingresos - (C) Costos - (G) Gastos - / + G/P PMN. Es decir,

$$AM + \Delta ANM = PM + \Delta CS + \Delta RA + \Delta R + \Delta I - \Delta C - \Delta G \pm PG \text{ PMN}$$

Las partidas monetarias, no se ajustan por inflación en virtud de encontrarse expresadas en la unidad de moneda corriente a la fecha del cierre del periodo sobre el que se informa y, por lo tanto, no originan variaciones. (Yanes, 1993). Por su parte, las partidas del activo no monetario (ANM), constituidas por elementos del activo tales como inventario, propiedades planta y equipos, intangibles entre otros, valoradas a costo histórico o costo corriente, deberán reexpresarse en término de la unidad de moneda corriente a la fecha del cierre del periodo sobre el que se informa (Catacora, 2009).

De igual manera, el procedimiento aplicaría para el patrimonio (capital social, resultados acumulados, reservas, resultado del ejercicio), todas de carácter no monetario y por lo tanto se reexpresan en términos de la unidad de moneda corriente a la fecha de cierre del periodo sobre el que se informa, para restituirle su significación monetaria distorsionada por la inflación. (Catacora, 2009). Además, en relación a las partidas de ingresos, costos y gastos, también deberán estar re expresados en términos de la unidad de medida corriente a la fecha del cierre del periodo. (Vives, 2003).

La comparación de las cifras antes y después de ser reexpresadas, evidentemente, producen una variación y es precisamente la suma algebraica de las mismas, lo que determina la existencia de una pérdida o de ganancia por posición monetaria (G/P PMN), monto que deberá ser incluido en el resultado neto del ejercicio y con ello restablecer el equilibrio de la ecuación fundamental. Con el resultado antes citado, la pérdida o ganancia derivada de la posición monetaria neta, demuestra

el aumento o la disminución del poder adquisitivo de la entidad, por el hecho de mantener activos y pasivos monetarios no indexados.

En efecto, durante un periodo inflacionario y siempre que los activos y pasivos no estén vinculados mediante convenios o contratos que permitan cambios en los precios, toda entidad que exponga exceso del activo monetario sobre el pasivo monetario, pierde poder adquisitivo, por el contrario, si el pasivo monetario supera al activo monetario, gana poder adquisitivo (Yanes, 1993).

Tomando en consideración lo antes expuesto y despejando $\pm G/P$ PMN, en la primera ecuación, se obtiene:

$$\Delta ANM - \Delta CS - \Delta RA - \Delta R - \Delta I + \Delta C + \Delta G = \pm G/P \text{ PMN}$$

Donde,

G/P PMN	=	Ganancia /Pérdida por Posición Monetaria Neta
ΔANM	=	Variación Activo No Monetario
ΔCS	=	Variación Capital Social
ΔRA	=	Variación Resultados Acumulados
ΔR	=	Variación Reservas
ΔI	=	Variación Ingresos
ΔC	=	Variación Costos
ΔG	=	Variación Gastos

En consecuencia, para alcanzar una ganancia por posición monetaria neta, el esfuerzo estaría encaminado en lograr que la sumatoria de las variaciones con efecto positivo en la posición monetaria ($\Delta ANM + \Delta C + \Delta G$) exceda la sumatoria de las variaciones con efecto negativo ($\Delta CS + \Delta RA + \Delta R + \Delta I$) ya que, en caso contrario, se obtiene una pérdida por posición monetaria, esto es: $\pm G/P \text{ PMN} = (\Delta ANM + \Delta C + \Delta G) > (\Delta CS + \Delta RA + \Delta R + \Delta I)$

Incidencia de la fecha de reconocimiento de las transacciones en la Posición Monetaria Neta

La metodología para la reexpresión de la información financiera permite la equivalencia entre el costo histórico y el costo actualizado, en función de índices representativos del nivel general de precios, (Vives, 2003), que al mismo tiempo admite cuantificar el deterioro del poder adquisitivo de la moneda. Así, la aplicación de estos índices a cada una de las partidas de los elementos de los estados financieros acepta su presentación en términos de unidades monetarias del mismo poder adquisitivo a la fecha de cierre del periodo sobre el que se informa, manteniendo el equilibrio de la ecuación fundamental en todo momento. (Catacora, 2009).

Ahora bien, para la reexpresión de cada una de las partidas, se aplica (Salaverria,2015):

$$CA = CH \times FC$$

Donde,

CA	=	Costo Ajustado o Reexpresado
CH	=	Costo Histórico u original
FC	=	Factor de Corrección
IPC _F	=	Índice de Precio al Consumidor Final
IPC ₀	=	Índice de Precio al Consumidor Inicial

El factor de corrección del costo histórico viene dado por la división entre IPC_F (numerador – dividendo) que, al reflejar siempre el mismo índice, garantiza que todas las partidas serán actualizadas a la misma moneda corriente de la fecha del cierre del periodo sobre el que se informa, mientras que, el IPC₀ (denominador – divisor), varía en función de la fecha de origen de la partida. Ahora bien, en la medida que IPC₀ sea menor, el cociente actualizador será mayor, es decir, en la medida que IPC₀ se acerca al IPC_F de la fecha del cierre del periodo, el factor actualizador será menor.

Sobre la base de los conceptos expuestos, es conveniente analizar la incidencia de las actualizaciones de las partidas en las variaciones resultantes para el cálculo de la ganancia o pérdida por posición monetaria neta, ya que habrá un mayor poder adquisitivo de la moneda en periodos mucho más antiguos a la fecha de cierre sobre el que se informa, siendo mayor la variación con la que dicha partida participa en la ganancia o pérdida por posición monetaria neta.

En ese mismo orden de ideas, las transacciones asociadas a activos no monetarios como adquisición de propiedades, plantas, equipos, inventarios, entre otros; costos, como obligaciones y bonos laborales; gastos contractuales, reconocidas en fechas cercanas al inicio del periodo sobre el que se informa, originarán mayores variaciones con efecto ganancial sobre la ganancia o pérdida por posición monetaria neta y, con ello, las expectativas de que su sumatoria exceda a la sumatoria de las variaciones del resto de las partidas con efecto negativo. De manera similar, el aumento del capital social como los nuevos aportes; la creación de reservas voluntarias, estatutarias o de contingencia; y los ingresos, con fechas cercanas al cierre del ejercicio sobre el que se informa, producirían variaciones inferiores con una menor incidencia en la determinación de la ganancia o pérdida por posición monetaria neta.

Para finalizar, deben señalarse los inconvenientes que se han presentado en la obtención de información sobre el tema planteado y, al mismo tiempo, la obtención de resultados paradójicos, por el hecho de que sea mediante la realización de costos y gastos durante el ejercicio, que de por sí, reducen los resultados, sus variaciones son las que generan ganancias en la ganancia o pérdida por posición monetaria neta. Convendría determinar, en investigaciones futuras, si el peso por un mayor costo o gasto histórico, puede ser compensado por una baja en el impuesto y una mejoría en la ganancia o pérdida por posición monetaria neta.

Conclusiones

El tratamiento adecuado de la ganancia o pérdida monetaria es un componente fundamental de la contabilidad financiera en economías hiperinflacionarias. La Sección 31 de las NIIF para las PYMES, establece que las ganancias o pérdidas derivadas de los cambios en el valor de las partidas monetarias deben ser reconocidas inmediatamente en el estado de resultados, lo que permite a las empresas reflejar de manera más precisa la evolución de sus operaciones en un entorno económico inestable.

La ganancia monetaria se refiere al aumento neto en el valor de los activos menos los pasivos, mientras que la pérdida monetaria indica una disminución neta. Por lo tanto, estas métricas son esenciales para entender cómo las operaciones y decisiones financieras afectan la estabilidad económica de la empresa a lo largo del tiempo. Un adecuado seguimiento y reporte de estos resultados aseguran la toma de decisiones informadas basadas en la salud financiera de la entidad. El resultado monetario del ejercicio no es solo un ajuste técnico en la contabilidad, sino que va más allá, redefiniendo la narrativa financiera de una empresa en un ambiente de inflación. Su correcto cálculo e interpretación permiten evaluar si las ganancias reportadas son reales o ilusorias y optimizar estrategias de endeudamiento y liquidez. Ignorar su impacto lleva a decisiones basadas en estados financieros distorsionados, afectando la sostenibilidad a largo plazo.

Una ganancia por posición monetaria neta, o al menos una reducción de las pérdidas, se da cuando la sumatoria de las variaciones correspondientes a las del activo no monetario y, paradójicamente, las de los costos y gastos, exceda la sumatoria de las variaciones referidas al patrimonio de los propietarios e ingresos del ejercicio. Se concluye que, se generaron resultados aparentemente contrarios a la lógica, por el hecho de que, sea mediante la realización de costos y gastos durante

el ejercicio, que de por sí, reducen los resultados, sus variaciones son las que generan ganancias en el resultado monetario del período.

En conclusión, la inflación distorsiona las cifras de los estados financieros al alterar el valor real de los activos y pasivos monetarios que los conforman. Esto puede conducir a una subvaluación de activos presentados a costo histórico y a una sobrevaluación de ganancias a causa de la pérdida del poder adquisitivo de la moneda. Así pues, las ganancias provenientes del resultado monetario del ejercicio en economías inflacionarias dependen de la posición monetaria neta de una empresa, y la comprensión del efecto que causa dicho resultado, así como el ajuste adecuado de tal efecto, son cruciales para una gestión financiera efectiva en economías con inflación. Por lo tanto, los resultados empresariales, producto de la inflación, influyen en la toma de decisiones, ya que deudores netos pueden beneficiarse al pagar deudas con moneda depreciada, mientras que los acreedores enfrentan pérdidas reales.

Referencias

1. Aisen, A., y Veiga, F. (2006). Political Instability and Inflation Volatility. NIPE. https://doi.org/https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=900538
2. Blanchard, O., & Johnson, D. (2013). Macroeconomía. Pearson Educación.
3. Brras, A., Gómez, E., Freya, J., Di Falco, M. (2024). Contabilidad en tiempos de inflación. Un enfoque comparativo de América Latina: el caso de Venezuela. 30 Encuentro Nacional de Investigadores Universitarios del área contable. Instituto de Investigaciones y Estudios Contables de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de La Plata
4. Catacora, F. (2009). Reexpresion de Estados Financieros. Red Contable de Publicaciones. Venezuela.
5. Fernández, M. (2020). El impacto de la COVID-19 en la inflación. Cuadernos de información económica (Enero-Febrero) p. 51-57.
6. Fischer, S. (1986). The Role of Macroeconomic Factors in Growth. Journal of Monetary Economics.
7. Fundación IFRS. (2015). Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) para las pequeñas y medianas entidades (PYMES). IFRS Foundation. Sección 31 de las NIIF para las PYMES.

8. Goryunov, E., Drobyshevsky, S., Kudrina, A., y Trunina, P. (2023). Factors of global inflation in 2021–2022. *Russian Journal of Economics*(9), 219–244. <https://doi.org/10.32609/j.ruje.9.111967>
9. Hanke, S. (2008). Zimbabwe: Hyperinflation and the End of the Zimbabwean Dollar. Cato Institute.
10. Hausmann, R., & Rodríguez, F. (1999). Dolarización y el futuro de la economía en América Latina. Editorial Planeta.
11. International Accounting Standards Board. (2020). NIC 29: Información financiera en economías hiperinflacionarias. En Normas Internacionales de Información Financiera NIIF completas: Edición 2020. Fundación IFRS.
12. Juárez, F. (2016). The Accounting Equation and Claims on Assets Value Change . IEEE. <https://doi.org/10.1109/MCSI.2016.52>
13. Kieso ,D., Weygandt, J., Warfield, T. Contabilidad intermedia, 17.ª edición. 1584 páginas
14. Mussa, M. (1986). The Theory of Inflation. Cambridge University Press.
15. PWC (2020). Hiperinflación, moneda funcional y criptoactivos. Alerta-Función técnica.
16. Romero Muci, Humberto (2012). El Derecho y el revés de la Contabilidad.
17. Salaverria, R. (2015). Reexpresion por inflación de estados financieros en el ámbito de las NIC NIIF. FENDI NIIF.
18. Tabuenca, L. y Pozo, E. (2016). La hiperinflación: Análisis de casos históricos. Universidad de Zaragoza.
19. Tornell, A., y A. Velasco (2000), "Fixed versus Flexible Exchange Provides More Fiscal Discipline?", *Journal of Monetary Eco* 45(2), pp. 399
20. Uzcátegui, S., & De La Hoz, B. (2015). Resultados monetarios: Escenarios y metodologías de cálculo en economías inflacionarias. *Revista Venezolana de Gerencia*, 20(71), 455-469.
21. Vives, Antonio (2003), Evaluación financiera de empresas. El impacto de la devaluación y la inflación, Editorial Trillas, S.A. México.
22. Yanes, José Alberto (1993). Manual de Ajustes por Inflación. Cuarta Edición.