

# UNIVERSIDAD AUTONOMA DE GUADALAJARA

INCORPORADA A LA UNIVERSIDAD NACIONAL

AUTONOMA DE MEXICO

ESCUELA DE ADMINISTRACION, CONTABILIDAD Y ECONOMIA

19  
2ej



TELIS CON  
FALLA DE ORIGEN

**"LA ACTUACION DEL LIC. EN CONTADURIA  
EN LA PLANEACION Y DISTRIBUCION  
DE LAS UTILIDADES".**

## **SEMINARIO DE INVESTIGACION**

PARA OBTENER EL TITULO DE:

LICENCIADO EN CONTADURIA

P R E S E N T A

**GUSTAVO IBÁÑEZ ORTEGA**

GUADALAJARA, JAL., 1986



Universidad Nacional  
Autónoma de México



## **UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso**

### **DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

Todo el material contenido en esta tesis está protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

# INDICE

	PAG.
<u>INTRODUCCION</u>	1
<u>CAPITULO I</u>	
Importancia del crédito como medio de financiamiento	3
A.- Sistemas de Contabilidad	4
B.- Flujo de Efectivo	5
C.- Análisis de los Estados Financieros	13
<u>CAPITULO II</u>	
La Planeación de las Utilidades	25
Sistemas de Contabilidad de Costos	27
Elección del Sistema de Costos	32
Costeo Directo	34
Caso Práctico	36
<u>CAPITULO III</u>	
Las Utilidades y su Aplicación	61
Impuesto Sobre la Renta	64
Participación de los Trabajadores en las Utilidades de la Empresa	71
Dividendos	73
Reinversiones	77
<u>CONCLUSIONES</u>	93
<u>BIBLIOGRAFIA</u>	95

## I N T R O D U C C I O N .

Siendo la utilidad un indicador del beneficio líquido producido por una empresa en un período determinado, por tal es obvio, ver la importancia de las utilidades en cualquier empresa.

Para lograr estas utilidades es necesario planearlas de la mejor manera y para ello hay varias formas de hacerlo, entre otras:

- Aumentar el precio del producto que se comercializa.
- Aumentar la producción para lograr un mejor costo unitario.
- Aprovechar el crédito como fuente de financiamiento.

En este trabajo se fundamentará esta última el financiamiento? forma de obtener utilidades sin olvidar la planeación de la productividad de la empresa basada en un sistema de costos adecuado, una vez ya obtenida se analizarán los aspectos sociales:

Impuesto Sobre la Renta y Participación de los trabajadores.

Así como los aspectos particulares:

Dividendos y Reinversiones.

C A P I T U L O I

## IMPORTANCIA DEL CREDITO COMO MEDIO DE FINANCIAMIENTO.

Se toca este punto porque representa una fuente de aprovechamiento de los bienes y utilizandolo adecuadamente llegaremos a obtener mayores utilidades.

Se entiende por crédito "el cambio de un bien presente por un bien futuro"<sup>1</sup>.

Desde el punto de vista financiero, se puede decir que el crédito es un capital ajeno y como tal, tendremos que pagarlo a fin de contar nuevamente con ese financiamiento. Esta es una de las fuentes que provee el activo y la otra es la inversión adecuada de las utilidades para que estas se generen nuevamente. He aqui la gran importancia de obtener los créditos suficientes y adecuados y cumplir con ellos oportunamente.

Estos créditos pueden tener diferentes características dependiendo de su origen, a saber:

1.- CREDITO COMERCIAL."Constituye la categoria más importante de crédito a corto plazo, siendo una fuente espontánea de financiamiento que surge de transacciones comerciales ordinarias"<sup>2</sup>.

2.- DOCUMENTOS COMERCIALES. Consiste en pagarés a cargo de empresas grandes y se colocan o se venden principalmente a otras empresas comerciales, compañías de seguros fondos para pensiones, bancos y a particulares.

3.- FINANCIACION POR BANCOS. Esta financiación puede ser a corto o largo plazo. Los fondos que proporcionan no son espontaneos. Son llamados también documentos por pagar.

Para que la empresa cumpla con los créditos que se le hayan concedido, es necesario que mantenga en su activo circulante lo suficiente para cumplir sus obligaciones. Proceder de esta manera corresponde a una solvencia sólida que es una buena base crediticia.

Es necesario cerciorarnos que la empresa tenga liquidez y solvencia.

Entendemos como liquidez el hecho de que el deudor tenga en su activo disponible lo suficiente para pagar sus deudas vencidas. Y por solvencias que los pague oportunamente.

Por el momento se pretende aclarar la importancia que reviste el pagar oportunamente las obligaciones(solvencia) para la conservación y desarrollo de las actividades de la empresa, puesto que la falta de liquidez jurídicamente apreciada como la suspensión de pagos, puede conducir a la insolvencia y esta a la quiebra, misma que se trata de evitar con los medios que posteriormente se enunciarán.

El Licenciado en Contaduría puede ayudar en la dirección de las empresas a cumplir adecuadamente con éste su primer compromiso mediante lo siguiente:

A.- SISTEMAS DE CONTABILIDAD. Con los cuales el empresario podrá tener una memoria de sus obligaciones con el fin de cumplirlos.

B.- FLUJO DE EFECTIVO. De manera que conozca por anticipado las fuentes de dinero con las que cumplirá los compromisos.

C.- ANALISIS E INTERPRETACION DE LOS EDOS. FINANCIEROS.

Con estos estudios se indicará la situación del negocio y se podrá medir la proporción de cada uno de los renglones del balance.



#### A.- SISTEMAS DE CONTABILIDAD.

El sistema de contabilidad deberá estar implantado para que sirva de recordatorio eficiente de las cuentas por pagar. Mediante la mecánica del sistema deberán de operarse las cuentas que afecten, a su vez que nos muestren el total, tanto de la cuenta de mayor, así como el importe de cada una de las subcuentas, como también las fechas de vencimiento. Deberá ser tan preciso que no se pueda cometer el error de pagar dos veces la misma cuenta.

El sistema tendrá que variar de una empresa a otra de acuerdo con la magnitud de la misma y las características especiales, pero en todas deberá tener los requisitos de veracidad, claridad, oportunidad y estar completos.

Un sistema efectivo de cuentas por pagar, es el primer requisito que se debe cumplir con el fin de tener una liquidez adecuada en los negocios.

Es importante hacer notar que el sistema de contabilidad no solo es creado para este fin (cuentas por pagar) sino para registrar todas las operaciones que la empresa realiza en su actividad.

## B.- FLUJO DE EFECTIVO.

El Instituto Mexicano de Contadores Públicos viendo la importancia de este presupuesto basado en los mismos principios de contabilidad dictados y aprobados por ellos, lo presentan con carácter de obligatoriedad en su boletín B-11 titulado "Estadeo de Flujo de Efectivo o Estado de de Cambios en la Situación Financiera en Base a Efectivo".

A fin de que la liquidez de la empresa este debidamente equilibrada, hay que cumplir con todas las obligaciones con otras personas y ésto se hará con los recursos disponibles, pero este equilibrio no puede dejarse al azar ya que podría llegar el momento en que nuestras obligaciones se venzan antes de que lleguen a hacerse efectivo nuestros recursos, llegando la empresa a situaciones difíciles con los inconvenientes que trae consigo la insolvencia, para lo cual es necesario formular primero un presupuesto de ingresos y egresos, y en la forma en que se vaya haciendo efectivo el presupuesto de ingresos, cumplir también con el presupuesto de egresos. O sea que los egresos deben depender exclusivamente de los ingresos efectivos, así mismo cuando se haga efectivo el compromiso de una cuenta por pagar, en ese momento, se debe conocer la forma y el tiempo en que se podrá saber con cierta aproximación a través del presupuesto de ingresos y la forma en que se cumplirá.

No es suficiente tener un recordatorio efectivo de nuestros compromisos, lo mas importante es tener dinero para

para cumplir con ellos. Para el efecto tenemos una herramienta que nos puede ser útil y se llama presupuesto, y se puede aplicar para pronosticar los ingresos y egresos de esta manera podemos conocer para cuando tenemos dinero, y cuanto, y por consiguiente para esa fecha haremos nuestros compromisos, teniendo en cuenta también el monto.

"El presupuesto de efectivo es el pronóstico con conocimiento de causa, de los ingresos y egresos que habrá en un periodo de tiempo determinado"<sup>3</sup>. El presupuesto de efectivo, tiene como tal la objeción de que "nunca será idéntico a la realidad". Pero es mejor tener el presupuesto y estar vigilando las excepciones y estar buscando una solución (entre varias) a la hora que se presente dicha variación, ya que de acuerdo como se vaya presentando se escogerá con tiempo, la mejor de las variantes que se tengan a la mano, evitando con esto la improvisación y sus dificultades.

Decíamos que el presupuesto es una herramienta y como tal, se necesita cierta práctica y tiempo antes de alcanzar la maestría en su uso.

Este pronóstico debe de corresponder a un período de tiempo determinado y con la exactitud de que sea necesaria. A medida que vayan resultando las diferencias, empezará a conocerse la utilidad de los presupuestos, ya que cada diferencia nos hará actuar de acuerdo a la situación cambiante, y sobre un sólo aspecto, y no todo el conjunto,

facilitando con ésto el trabajo de la administración.

La forma de hacer el Estado de Flujo de Efectivo varia de una empresa a otra; los elementos que integran este estado son los siguientes:

Flujo de efectivo de operación.

En esta sección debe de presentarse el flujo de efectivo generado por (o destinado a) la operación normal o propia de la empresa. El momento de este concepto se determina tomando como punto de partida el resultado neto del ejercicio (que figura en el estado de resultados) al que se le adicionan o se le deducen las partidas incluidas en dicho resultado que no aplicaron una recepción o un desembolso de efectivo. A estas partidas se les denomina usualmente "partidas virtuales". Entre las partidas virtuales que se presentan con más frecuencia estan;

- Depreciación y amortización.
- Estimación de cuentas de dudosa recuperación.
- Estimación de inventarios obsoletos.
- Reserva para pensiones y primas de antigüedad.
- Gastos pendientes de pago al cierre del ejercicio.
- Fluctuaciones cambiarias pendientes de pago.

Financiamiento y otras fuentes de efectivo.

Aquí figuran todos los conceptos que produjeron un flujo de efectivo, distintos de los integrantes del flujo de operaciones; como son:

- Créditor de proveedores de bienes y servicios.

- Créditos bancarios.
- Aportaciones de capital.
- Préstamos de accionistas y/o empresas afiliadas.
- Desinversiones (venta de activo fijo, etc.).

Inversiones y otras aplicaciones de efectivo.

"Dentro de esta sección deberán figurar todos aquellos conceptos (distintos al flujo de operaciones) que hayan ocasionado un desembolso de efectivo. Entre los renglones que comúnmente se localizan las aplicaciones de efectivo, pueden mencionarse las siguientes:

- Inversiones circulantes (en inventarios, cuentas por cobrar y en pagos por anticipado, siempre que no se consideren como parte del flujo de operaciones).
- Inversiones en inmuebles, planta y equipo.
- Otras inversiones permanentes.
- Pagos de pasivos a corto y largo plazo (sin incluir el de proveedores si se agrupa dentro del flujo de operación).
- Pago de dividendos.
- Reembolso por reducciones de capital "4.

Incremento (o decremento) neto en el efectivo.

Esta cifra será el resultante de la suma algebraica de las tres anteriores. El concepto de efectivo, como ya quedó mencionado, incluye el efectivo en caja y bancos así como las inversiones transitorias de los excedentes de efectivo.

Para efecto de ilustrar mejor este estado financiero presento un ejemplo a continuación:

ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO  
 POR LOS EJERCICIOS TERMINADOS  
 EL 31 DE DICIEMBRE DE 1983 y 1982

FLUJO DE OPERACIONES	1983	1982
Utilidad de Operación	\$ 633	\$ 520
Depreciación y amortización	7	6
Provisión por prima de pensión	10	7
Recursos de operación	<u>\$ 616</u>	<u>\$ 507</u>
Cuentas por cobrar	214	300
Inventarios	1,300	950
proveedores	<u>400</u>	<u>710</u>
Flujo de operaciones antes de financiamiento, ISR PTU	<u>\$2,530</u>	<u>\$2,467</u>
Intereses y perdidas cam.	12	12
Int. acum. por pagar	<u>18</u>	<u>14</u>
Flujo de operaciones antes ISR Y PTU	<u>\$2,500</u>	<u>\$2,441</u>
ISR Y PTU	1,250	1,220
Impuestos diferidos	50	32
Flujo de efectivo de operación	<u>\$1,200</u>	<u>\$1,188</u>
 OTRAS FUENTES DE EFECTIVO.		
Créditos bancarios	800	600
Aportaciones de accionistas	90	20
Otros	<u>5</u>	<u>20</u>
APLICACIONES DE EFECTIVO.	2,095	1,828
Pago de pasivos	430	230
Pago dividendos	200	100
Inversión en planta y equipo	10	30
Otros	<u>2</u>	<u>5</u>
Aumento en efectivo e inversiones temporales	<u>\$1,453</u>	<u>\$1,463</u>

## ESTADOS PROFORMA.

En estos estados (cualquier estado financiero) aparece la situación que esperamos alcanzar al final de un período determinado, siendo un medio muy importante de control de una planeación estratégica.

Así, los procedimientos de control deben de ser un extensión natural del plan estratégico; sirven para mantener a éste certeramente encausado en una época de rápidos cambios como es la inflacionaria.

En este sentido, una técnica de control muy útil, especialmente en una época inflacionaria, es el llamado "presupuesto móvil". O sea, en vez de usar el método tradicional de preparar un solo presupuesto mensual para adicionales, los cuales se proyectan en términos menos formales.

Al fin del primer trimestre, este se elimina, los resultados se comparan con el presupuesto y se añade el primer trimestre del siguiente ejercicio, con un detallado análisis mensual. Así, el administrador de empresas todavía está contemplando en detalle los siguientes doce meses.

Este método tiene la ventaja de formar al administrador a reexaminar su plan estratégico (y la implementación del mismo) al menos cada tres meses, además de que lo pone en una buena posición para ejecutar las modificaciones necesarias, a efectos de asegurar que la empresa sigue estando en el camino correcto.

## C.- ANALISIS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS.

Además de la elaboración de los estados financieros, es necesario analizarlos para poder interpretar el significado de los valores incluidos en ellos. Por medio del análisis podemos conocer la situación financiera de nuestra empresa, así como llegar a planear la forma de mejorarla o que no se vea afectada, según sea el caso.

En los tiempos inflacionarios que nos ésta tocando vivir es necesario tener una forma de administrar con mucha cautela y basarse en éstos análisis financieros más que en las décadas de los '50 y '60 (con una economía relativamente estable).

Esto no quiere decir que la administración de una empresa debe dejar de asumir riesgos, lo que significa es que, como las economías inflacionarias son inestables por definición, debe de aplicarse un enfoque básico más conservador en cuanto al manejo financiero de la empresa.

Concretamente, esto quiere decir que el empresario debe:

- a.- Dar énfasis a su flujo de efectivo, más que las utilidades contabilizadas.
- b.- Construir una base solida de Capital Contable, en la que pueda apoyarse en momentos de necesidad financiera.
- c.- Evitar el fuerte endeudamiento.

En lo que respecta a la disyuntiva flujo de efectivo vs. utilidades contables, todo ejecutivo sabe que no puede pagar nada con ganancias; necesita efectivo. No obstante, es sorprendente la frecuencia con que el empresario olvida esta regla básica de los negocios.



Por lo que respecta al endeudamiento, puede ser sorprendente para muchos el que, enfáticamente, se recomiende el mantenerse en el más bajo nivel (aparte, por supuesto, del crédito comercial normal). Es de dominio común la popular teoría de que la mejor manera de "derrotar" a la inflación es endeudarse tanto como se pueda porque cuando llegue el momento de pagar el empréstito, se podrá hacer con pesos más baratos.

Pero en realidad, esta estrategia entraña un riesgo extremadamente peligroso. Da resultados positivos solo si la empresa está segura de que dentro del sistema económico habrá amplia liquidez durante el periodo de la amortización del préstamo. Por supuesto, las cosas nunca resultan así, por el contrario, muy frecuentemente el proceso inflacionario lleva hacia una condición de menor liquidez en el sistema, por lo que, las compañías que se han endeudado fuertemente corren el riesgo de no tener suficientes pesos (baratos o no) para poder pagar el préstamo y sus intereses. Esto las hace insolventes y, obviamente, puede llevarlas a la quiebra.

La razón de las fluctuaciones de liquidez, falta de liquidez en una economía inflacionario estriba en que, después de que la inflación se ha manifestado por un tiempo los gobiernos se sienten obligados a tratarla de detener con programas antiinflacionarios que invariablemente tienen como piedra angular una reducción del ritmo de crecimiento del circulante, ya que su incremento relativamente rápido es

la causa más inmediata de la inflación. que el proceso inflacionario continúa elevando los precios y aumenta el circulante, la liquidez del sistema económico empieza a evaporarse. Y si el programa antiinflacionario gubernamental es suficiente prolongado y enérgico, el resultado de este fenómeno puede ser una recesión económica. Esto, asu vez, dará lugar a mercados menos accesibles, ventas más difíciles, problemas de cobranzas y, en general, mayores dificultades para generar el efectivo necesario para pagar el préstamo y los intereses.

Hay diferentes métodos de análisis, utilizaré el método de razones, porque por medio de él podemos conocer la liquidez de nuestra empresa.

Todos los renglones del balance estan clasificados de acuerdo a su disponibilidad, exigibilidad, significado, etc., deben de comparárseles entre si a fin de conocer si guardan proporción con el conjunto; en ésto consiste el método de razones, pero tan solo deben hacerse comparaciones entre valores cuya relación tengan significado e interdependencia.

En el presente trabajo, solo veremos las razones que se pueden relacionar con la solvencia.

#### 1.- Activo Circulante- Inventarios

##### Pasivo Circulante

Esto nos muestra la medida de la solvencia.

El activo de inmediata realización está formado por el efectivo y la cartera por vencer de clientes. Si el producto

de la división es más de la unidad, se dice que la empresa es solvente.

A esta razón suele llamársele la "prueba del ácido".

## 2.- Activo Circulante

### Pasivo Circulante

Esta razón nos muestra la liquidez de la empresa.

Una empresa con una administración sana, debe de tener en esta razón cuando menos 1.5 a 1, ya que la responsabilidad debe de llevarla la empresa y no los proveedores; también porque se estaría expuesto a que nos cerraran las fuentes de abastecimiento del activo circulante.

## 3.- Ventas Netas= Ventas Diarias

Periodo

Saldo de cuentas por Cobrar= Periodo de Cobro.

Ventas Diarias

Esta razón es muy importante, desde el punto de vista de la liquidez, ya que por medio de ella nos damos cuenta del tiempo que tardamos en recuperar los créditos concedidos, así mismo nos da bases para juzgar la eficiencia de la cobranza.

De la misma manera, si comparamos el resultado con los plazos que concedemos, podemos saber si no tenemos dinero congelado en este renglón.

## 4.- Costo de Ventas= Rotación de Inventarios.

INVENTARIOS

Rotación de Inventarios = Periodo de Renovación de  
365 existencias.

Algunos autores consideran para esta razón, las ventas netas en lugar del costo de venta, cosa con la que no estamos de acuerdo, ya que en el precio de venta se incluyen el costo y el margen de utilidad, de tal manera que el resultado va a ser mayor que si dividimos el costo de las ventas entre el saldo del inventario.

Esta razón nos da la cantidad de veces que el inventario se ha vendido, y es importante para nuestro objeto (la liquidez) ya que está formada por los créditos que nos conceden y hay que medir la transformación desde su origen, que es materia prima y su continuación al proceso, producción terminada, saldo en clientes y por fin su recuperación en efectivo.

Si el plazo de transformación no coincide con el del vencimiento que nos conceden los proveedores, tendremos que buscar otras fuentes de efectivo con el fin de cubrir oportunamente las cuentas.

En este caso si conviene mantener una proporción elevada de efectivo.

Se puede hacer varias maniobras con los inventarios afin de conservar la liquidez, tal como rebajar los saldos en mercancías, aumentando los saldos más dispónibles, o sea, que la mercancía que vendemos no la repondremos; ésto trae consigo que nuestra productividad se verá afectada, ya que

nuestras ventas podrán bajar. Este es un problema de juicio y muy difícil de resolver.

5.- Capital Contable= Proporción en que el negocio es de Pasivo Total los dueños.

Esta razón es muy importante, ya que nos indica de quien es el negocio; de los dueños o de los acreedores.

Es indispensable que el resultado de esta razón sea mayor de 2, por lo general; ya que si es menor, se ve limitada la libertad de operaciones, porque los acreedores empezarán a marcar el curso de nuestras operaciones, de acuerdo con sus intereses.

LA EMPRESA S.A.  
 BALANCE GENERAL PRACTICADO AL 31 DE  
 DICIEMBRE DE 1983,  
 (CIFRAS EN MILES DE PESOS)

A C T I V O

CIRCULANTE:

Caja y bancos	\$ 139	\$ 2'133
Clientes	769	
Inventario prod. terminado	648	
Inventario prod. en proceso	139	
Inventario de materia prima	<u>438</u>	

FIJO:

Terrenos	\$ 100	1'649
Edificio (neto)	700	
Maquinaria (neto)	<u>849</u>	

DIFERIDO:

Gastos anticipados		<u>50</u>
SUMA DEL ACTIVO		<u>\$ 3'832</u>

P A S I V O

EXIGIBLE: \$ 1'010

Sueldos por pagar	\$ 4	
Participación util. a pagar	64	
Impuestos por pagar	290	
Proveedores	327	
Dividendos por pagar	<u>325</u>	

A LARGO PLAZO:

Créditos bancarios 200

SUMA DEL PASIVO \$ 1'210

C A P I T A L C O N T A B L E

Capital social \$ 2'000.

Reserva legal 76

Utilidades por aplicar 96

Pérdidas y Ganancias 450 \$ 2'622

SUMA PASIVO MAS CAPITAL \$ 3'832

1.- Activo Circulante- Inventarios

Pasivo Circulante

$$\begin{aligned} & \$ 2'133 - \$ 1'225 = \$ 0.89 \\ & \quad \$ 1'010 \end{aligned}$$

Lo que significa que para cada peso que debemos a corto plazo, tenemos \$ 0.89 inmediatos para pagarlo.

O sea que con una poca de habilidad cubriremos con ese porcentaje, todas las deudas, conforme se vayan presentando su fecha de exigibilidad. Sin menoscabo de nuestra liquidez.

2.- Activo Circulante = \$ 2'133 = \$ 2.1

Pasivo Circulante \$ 1'010

Viene a ser la confirmación del resultado de la razón anterior; tenemos \$ 2.1 para cada peso de nuestra deuda por vencer a corto plazo. Tenemos cierta seguridad para poder liquidar nuestra deudas.

3.- Ventas Netas = Ventas Diarias.

Período

$$\underline{\$ 12'400} = \$ 34$$

365

$$\underline{\text{Saldo de cuentas por Cobrar} = \$ 769 = 23}$$

Ventas Diarias \$ 34

Según este resultado, tenemos una recuperación de nuestras cuentas por cobrar de 23 días, que en general es una recuperación bastante aceptable.



4.- Costo de Ventas= \$ 7'600= 11.7

Inventarios \$ 648

Renovamos nuestro almacén de productos terminados 11.7 veces al año, por lo que se deduce que casi vendemos toda nuestra producción cada mes.

Cabe hacer una aclaración: los inventarios y los costos de esta razón, estan valorados por costeo directo y no por costos por absorción.

5.- Capital Contable= Proporción en que el negocio es de Pasivo Total los dueños.

\$ 2'622= \$ 2.16

\$ 1'210

Con cada peso que ha contribuido los acreedores a formar el activo, los accionistas han aportado \$ 2.16.

Esta razón por ahora es buena, pero hay que vigilarla para no vernos apurados en un futuro por causa de la insolvencia.

Desde el punto de vista de la liquidez y de la solvencia, esta empresa esta bien, por lo que pudiendo cumplir con el primer compromiso ( de liquidar las deudas), se puede lanzar a obtener utilidades.

Se trataron los puntos anteriores con el fin de destacar la importancia que tiene para la productividad el liquidar las cuentas oportunamente, con esto cumpliremos con las personas que forman tan sólo el pasivo y lo que pretendemos es que nuestra empresa cumpla con el compromiso que tiene

con el capital, o sea la obtención de utilidades.

En el presente capítulo vimos lo referente a la liquidez, como primer compromiso que la empresa ha de cumplir.

Así mismo se hizo hincapié en que el crédito es un financiamiento que si sabemos aprovecharlo adecuadamente en nuestro activo, obtendremos mayores utilidades que si se trabaja únicamente con el capital propio.

La administración del crédito deberá de hacerse en tal forma, que no solo nos ayude a obtener utilidades sino que nos proporcione la ayuda necesaria para liquidar dichos créditos y seguir contando con este medio de financiamiento.

CAPITULO II

## LA PLANEACION DE LAS UTILIDADES.

En el presente capítulo veremos algunos aspectos para lograr el objetivo principal para el cual fue creado el negocio: "Las utilidades".

Según Terry, 'la Planeación es "ESCOGER y relacionar para proveer y formular actividades y propuestas que se suponen necesarias para LOGRAR RESULTADOS DESEADOS"<sup>1</sup>.

Los resultados deseados, son por supuesto las utilidades, y las actividades necesarias son la producción y venta de los productos, pero la producción y venta no se dejará a la casualidad, sino que se tendrá que ESCOGER, la mejor combinación de producción y venta, estas variantes se podrán conocer con los sistemas de contabilidad de costos, como se verá más adelante.

En pocas palabras se puede decir que las utilidades son generadas por "Ventas costeables".

Un rendimiento costeable de las ventas es el objeto que persiguen las empresas en su afán de lucro, aunque esto parezca fácil, no siempre se logra.

### La influencia del Lic. en Contaduría en las Ventas.

El Lic. en Contaduría no es precisamente un experto en mercadotecnia, pero puede influir en el problema de las ventas indicando el costo de cada producto y con ésto señala que productos son costeables y a partir de que cantidad se puede hacer un descuento adicional.

En resumen: el L.C. indica el que ha de venderse pero no el cómo.

Dentro de la Planeación de las Utilidades influyen varios factores, pero solo me enfoca a las "Ventas Costeables" con sus implicaciones.

Para poder obtener una mayor utilidad hay que conocer cuales son nuestros costos y gastos como primer paso después controlarlos.

Hay varios sistemas para lograr el conocimiento y control de los costos, tomando en cuenta varios aspectos como son los que muestro en el cuadro sinóptico siguiente:

## SISTEMAS DE CONTABILIDAD DE COSTOS.

Método de producción	Tiempo en que se obtienen y grado de control	Elementos que lo forman
1.- Ordenes de Producción	1.- Histórico	1.- Absorción
2.- Procesos	2.- Estimados	2.- Directos
	3.- Estándar	

De tal manera que a la hora de decidir por el sistema de contabilidad de costos que se desee para determinada empresa, se tendrá que hacer atendiendo a los tres aspectos anteriores, o sea, que un sistema completo podría ser: Sistemas de Contabilidad de Costos por "Ordenes de Producción, Estándar y Directo".

A continuación los enumero con sus características, ventajas y desventajas:

### Métodos de Producción.

La elección del sistema lo tendrá que determinar el método de producción y el L.C. tendrá que implantar el sistema de acuerdo a este método.

#### 1.- Ordenes de Producción.

Este sistema se emplea cuando la producción es lotificada, ejem, mueblerías.

#### 2.- Procesos.

Este sistema es para la producción en masa y continua, ejem, cervecería.

### Tiempo en que se obtienen y grado de control.

Atendiendo a esta división de los sistemas de costos, el L.C. tendrá que tomar en cuenta las necesidades de la gerencia para poder decidir que sistema se implantará.

#### 1.- Costos históricos.

Mediante este método son determinados los costos una vez que la producción se ha terminado, su característica principal es que su resultado es el "costo" efectivamente incurrido.

#### Ventajas.

a.- Su conocimiento sirve de base para entender los otros sistemas (ventajas pedagógicas).

b.- Es el sistema que se debe de utilizar para las declaraciones del I.S.R., etc.

#### Desventajas.

a.- Su inoportunidad es la mayor de las desventajas.

b.- Su costo de ejecución es elevado con respecto de los otros sistemas.

#### 2.- Costos estimados.

Mediante este método son determinados los costos aún antes de haberse iniciado la producción y al compararse con los costos históricos, deberán ajustarse a los costos históricos o reales.

Su característica principal es que se calcula lo que "puede costar" un artículo, lo que se equipara con un "pronóstico".

#### Ventajas.

a.- Su oportunidad. Este sistema vino a satisfacer la ineficiencia del sistema histórico.

b.- Es económico en la ejecución del trabajo de oficina.

c.- Al hacer la estimación, se conoce mejor el producto.

#### Desventajas.

a.- La mayoría de las veces, se requiere de varias



estimaciones, antes de llegar a un resultado aceptable como "Costo del Producto".

b.- Se necesita contar con experiencias anteriores sobre la industria en que se va establecer el sistema, para que dichas estimaciones resulten satisfactorias.

### 3.- Costos estandar.

Este sistema nació de los ensayos sobre tiempos y movimientos hechos por el Ing. Federeick Winslow Taylor, con lo que se inició una nueva época en la Contabilidad de Costos, y por lo que los costos estandar deben ser base para ajustar los costos históricos.

La principal característica de este sistema, es que su costo indica lo que "debe de costar" un artículo.

#### Ventajas.

a.- Todas las del sistema anterior.

b.- Mediante este sistema se ejerce un verdadero control sobre la producción, etc.

c.- Por las bases de cálculo empleadas son considerados como instrumentos de medición de eficacia.

#### Desventajas.

a.- Falta de técnica (en nuestro medio) para implantarlo y controlarlo, tanto Contadores como Ingenieros, así como Administradores que no conocen los beneficios del sistema. Así como la inflación actual.

! Su perfección es la única desventaja!

Elementos que lo forman.

1.- Absorción.

Este sistema determina los elementos del costo de producción,

a saber:

- a.- Material.
- b.- Trabajo.
- c.- Gastos de producción.

2.- Directos.

Este sistema determina el comportamiento de los gastos y los clasifica en:

- a.- Fijos.
- b.- Variables.

Con la observación del comportamiento de los gastos podremos conocer el volumen de la producción y con esto una gama de conocimientos tan variables, que nos pueden informar de un sinnúmero de situaciones ante las cuales, los sistemas de costos por absorción se quedan callados.

## ELECCION DEL SISTEMA DE COSTOS.

El sistema de costos se diseñará de acuerdo con la producción, los conocimientos del organizador y la persona para la cual se determinan los costos; por lo anterior se deduce que se deberá emplear un buen juicio y un amplio criterio, a fin de decidir cual sistema nos ayudará a conocer los productos más costeables y con ellos hacer el plan de ventas más conveniente. Atendiendo los tres aspectos métodos de producción, tiempo en que se obtienen y grado de control y elementos que lo forman.

### a.- Método de Producción.

Como quedó asentado anteriormente, el Sistema de Costos tendrá que ser de acuerdo con el método de producción, por lo que al Contador no le toca decidir el sistema, sino que solamente lo implantará de acuerdo a dichos métodos.

### b.- Tiempo en que se obtienen y grado de control.

Este aspecto de los sistemas de costos, se ocupa de la recopilación de los datos y el control que se quiera tener sobre los costos.

### c.- Elementos que lo forman.

En el presente trabajo tan solo se ocupará de lo que respecta a la elección del sistema atendiendo a los elementos que lo forman.

Empleo el costeo directo por las siguientes razones:

1.- "En los costos por absorción, la aplicación de los gastos de fabricación se hace a base de porcentajes, esto implica que pueden entrar al mercado productos incosteables "2.

2.- Así mismo en los sistemas de costos por absorción, "los gastos de distribución se aplican en base a porcentajes a fin de determinar el precio de venta y ésto viene a agudizar el problema ya indicado en el punto anterior: productos costeables saldrán al mercado y a su vez los incosteables entrarán en él "3.

Lo anterior invita a una reflexión: todas las erogaciones que se hacen dentro de una empresa, se deberán recuperar junto con una cantidad razonable de utilidad, a través de la venta del producto, por lo cual el precio de venta deberá incluir (hasta donde sea posible) todos los gastos que corresponden a dicha venta, ya sea que se trate del material, trabajo, comisiones, impuestos, papelería, etc. Por la utilidad que brinde esta reflexión, es digna de considerarse, además de que este sistema ya demostró su efectividad en la práctica (Compañía Química Dewey y Almy, U.S.A. 1934) y de la que hay en el mercado una bibliografía muy amplia.

En el presente trabajo pasará por alto todas las objeciones que el costeo directo puede tener, y tan sólo destacaré la forma en la que influye para determinar cuales

son los productos más costeables de vender y planear de esta manera las utilidades.

## COSTEO DIRECTO.

Veamos como funciona este sistema:

El principio fundamental del Costeo Directo y el éxito del sistema radica en una separación correcta de los gastos, en:

1. Variables.

2.- Fijos.

1. Gastos Variables.

"Son los que varían en relación con el volumen de producción, y venta"<sup>4</sup>, es decir, son la suma de los gastos necesarios para elaborar y distribuir un producto o sea que si el producto no se hubiera fabricado, no se hubiera incurrido en el gasto, por ejemplo: como sucedía antes con el Impuesto sobre Ingresos Mercantiles, porque si el producto ya tiene asigando el precio de venta, entonces ya podemos saber la cantidad que le corresponde por este concepto; las comisiones también pueden cargarse en forma directa; se carga directamente de la mano de obra, entonces se podrá cargar

directamente el importe de las cuotas del Seguro Social; y en la misma forma el impuesto del 1% sobre remuneraciones pagadas.

Todos los demás gastos deben investigarse, con el fin de poder cargarlos directamente. La regla que debe emplearse, es ver si el gasto es indispensable para fabricar el producto; si vemos que es necesario, entonces buscaremos la forma de hacer el cargo directo, por ejemplo: la energía eléctrica, es indispensable para fabricar el producto, entonces debe de cargarse directamente.

## 2.- Gastos Fijos.

Estos gastos no están relacionados con el volumen de producción como los anteriores, y están afectados en función directa del tiempo, tales como: Sueldos de oficina, depreciaciones, rentas, etc. En estos gastos se incurre aunque el producto no se fabrique.

Cuando se compara el precio de venta con la suma de los costos variables, a la diferencia se le llama Margen; este margen tendrá que ser suficiente (junto con la mezcla de todos los productos) para cubrir los gastos fijos y la utilidad.

De esta manera, no todos los productos dejarán el mismo margen, y es aquí donde el Contador puede ejercer gran

influencia en las ventas, ya que no sólo dará información de la Utilidad Bruta (dato que comparado con el de la Utilidad Marginal, resulta incompleto), sino que indicará la mezcla de venta de productos que sean más costeables, invadiendo de esta manera un terreno (el de las ventas) que anteriormente le estaba vetado, ya que no podía responder a ciencia cierta a preguntas tan fáciles como son: ¿Qué volumen adicional del ventas será necesario para justificar el empleo de otro vendedor? o bien ¿Qué es más productivo, adquirir una máquina para la planta o contratar un vendedor?. Responder a estas preguntas es muy fácil ahora (ver al final de este capítulo), y se puede demostrar con mucha claridad a personas que no están muy versadas en cuestiones contables.

El importe de los gastos variables son el volumen de producción, de tal manera que al venderse el producto tiene que ser suficiente para cubrir el importe de los gastos variables y ayudar a cubrir (junto con todos los demás productos) a los gastos fijos y a las utilidades; esta diferencia se llama "contribución al beneficio" (no utilidades).

Ahora el problema de la productividad de la empresa ya no es "vender y vender más" sino "vender más de los productos que mayor contribución al beneficio proporcionen". Con esto se podrán modificar los planes de pago de comisiones,

que con el sistema de costos por absorción, se asignarían en forma igual para todos los productos, pagando un porcentaje sobre el importe de las ventas; con este sistema las comisiones se pagarán tomando como base, la contribución al beneficio y no el importe de las ventas. También se otorgarán las rebajas sobre las ventas, tomando en cuenta la contribución al beneficio y no al importe de las ventas.

Después de la separación de los gastos fijos y variables, se podrá determinar junto con el precio de venta, la contribución al beneficio que hace cada producto, veamos como:

Supongamos los siguientes datos:

Precio de Venta	\$ 15000
Costo Variable	<u>10000</u>
Contribución al beneficio	5000

Lo que quiere decir que, cada artículo que se venda servirá para cubrir, primero los gastos variables y después de cubiertos se iniciará la contribución al beneficio, que está formada como se dijo antes por los gastos fijos y la utilidad.

Consideramos además que los gastos fijos para el período asciende a \$ 40,000.00 determinaremos primeramente la cantidad



de artículos que debemos vender para cubrir \$ 40,000.00 de gastos fijos mediante la siguiente operación:

		Unidades	
		Vendidas	Total
Precio de Venta	\$ 150.00	800	\$ 120,000.00
Gastos Variables	100.00	800	, <u>80,000.00</u>
			\$ 40,000.00
Gastos Fijos			<u>40,000.00</u>
Contribución al Beneficio			<u>\$ 00,000.00</u>

con lo cual concluimos, que con el margen de las 800 unidades vendidas se cubran los gastos fijos, entonces a partir de aquí, cada venta contribuirá a las utilidades.

## CASO PRACTICO.

El problema se hace más interesante y útil, cuando se fabrican varios artículos, ya que como es de suponer, no todos tendrán el mismo margen, por lo que se tendrá que solucionar la mejor combinación de ventas, veamos como:

Supongamos una empresa que fabrique tres productos:

Precio de Venta	\$ 18.00	\$ 20.00	\$ 22.00
Gastos Variables	<u>16.00</u>	<u>17.00</u>	<u>18.00</u>
	\$ <u>2.00</u>	\$ <u>3.00</u>	\$ <u>4.00</u>

Los gastos fijos ascienden a \$ 1'200,000.00 y se decide asignarle una cantidad igual a cada producto, o sea \$ 400,000.00.

con esto supondremos tres combinaciones de ventas, para observar sus efectos.

Si nos vemos precisados a disminuir la producción y consecuentemente las ventas, observando detenidamente los márgenes que dejan cada uno de los tres artículos anteriores, debemos buscar una combinación con la cual nos reporta la misma utilidad de \$ 400,000.00 tomando en cuenta desde luego que los gastos fijos seguirán siendo los mismos de \$ 1'200,000.00  
Veamos cómo:

PRIMERA COMBINACION:

	Unidades	
	Vendidas	Total
A		
Precio de Venta \$ 18.00	300,000	\$ 5'400,000.00
Gasto Variable 16.00	300,000	<u>4'800,000.00</u>
Margen \$ 2.00		<u>\$ 600,000.00</u>

B		
Precio de Venta \$ 20.00	200,000	\$ 4'000,000.00
Gasto Variable <u>17.00</u>	200,000	<u>3'400,000.00</u>
Margen \$ <u>3.00</u>		<u>\$ 600,000.00</u>

C		
Precio de Venta \$ 22.00	100,000	\$ 2'200,000.00
Gasto Variable <u>18.00</u>	100,000	<u>1'800,000.00</u>
Margen \$ <u>4.00</u>		<u>\$ 400,000.00</u>

RESUMEN:

Precio de Venta	\$11'600,000.00
Gasto Variable	<u>10'000,000.00</u>
Margen	\$ 1'600,000.00
Gasto Fijo	<u>1'200,000.00</u>
UTILIDAD NETA	<u>\$ 400,000.00</u>

SEGUNDA COMBINACION:

		Unidades	
		Vendidas	Total
A			
Precio de Venta	\$ 18.00	110,000	\$ 1'980,000.00
Gasto Variable	<u>16.00</u>	110,000	<u>1'760,000.00</u>
Margen	<u>\$ 2.00</u>		<u>\$ 220,000.00</u>

B			
Precio de Venta	\$ 20.00	180,000	\$ 3'600,000.00
Gasto Variable	<u>17.00</u>	180,000	<u>3'060,000.00</u>
Margen	<u>\$ 3.00</u>		<u>\$ 540,000.00</u>

C			
Precio de Venta	\$ 22.00	210,000	\$ 4'620,000.00
Gasto Variable	<u>18.00</u>	210,000	<u>3'780,000.00</u>
Margen	<u>\$ 4.00</u>		<u>\$ 840,000.00</u>

RESUMEN:

Precio de Venta	\$10'200,000.00
Gasto Variable	<u>8'600,000.00</u>
Margen	\$ 1'600,000.00
Costo Fijo	<u>\$ 1'200,000.00</u>
UTILIDAD NETA	<u>\$ 400,000.00</u>

Con esta combinación se obtuvo la misma utilidad, disminuyendo la producción en un 16.66%.

TERCERA COMBINACION:

En esta tercera combinación tenemos la misma producción y venta total que en la primera combinación, pero con variantes en los productos A y C.

Veamos como queda:

	Unidades	
	Vendidas	Total
A		
Precio de Venta \$ 18.00	100,000	\$ 1'800,000.00
Gasto Variable <u>16.00</u>	100,000	<u>1'600,000.00</u>
Margen \$ 2.00		<u>\$ 200,000.00</u>
B		
Precio de Venta \$ 20.00	200,000	\$ 4'000,000.00
Gasto Variable <u>17.00</u>	200,000	<u>3'400,000.00</u>
Margen \$ 3.00		<u>\$ 600,000.00</u>
C		
Precio de Venta \$ 22.00	300,000	\$ 6'600,000.00
Gasto Variable <u>18.00</u>	300,000	<u>5'400,000.00</u>
Margen \$ 4.00		<u>\$ 1'200,000.00</u>

RESUMEN:

Precio de Venta	\$12'400,000.00
Gasto Variable	<u>10'400,000.00</u>
Margen	\$ 2'000,000.00
Gasto Fijo	<u>1'200,000.00</u>
UTILIDAD NETA	<u>\$ 800,000.00</u>

Estas series de combinación se pueden hacer gracias al conocimiento de nuestro volumen de producción.

Con los datos anteriores podemos determinar el punto de equilibrio para cada uno de los productos, o sea las ventas que son necesarias para cubrir, con sus márgenes, el monto de los gastos fijos.

Tomaremos los datos de las tercera combinación para desarrollar la fórmula del punto de equilibrio a fin de hacer gráficas correspondientes.

Fórmula para determinar el punto de equilibrio, Producto "A", en número de unidades:

$$\text{"Punto de Equilibrio"} = \frac{\text{Gastos Fijos}^5}{\text{Margen}}$$

sustituyendo la fórmula anterior con los datos del caso práctico:

$$\text{Punto de Equilibrio} = \frac{400,000}{2} = 200,000 \text{ unidades.}$$

lo que significa que cuando se vendan 200,000 artículos, ya se habrán absorbido todos los gastos fijos; pero aún no hay utilidades.

Para conocer el punto de equilibrio en "pesos", se tendrá que multiplicar el número de unidades por el precio de venta y según los datos del caso práctico tendremos:

Punto de Equilibrio = 200,000 und. x \$ 18.00 P.V. =  
\$ 3'600,000.00. Con estos datos, la gráfica quedaría:

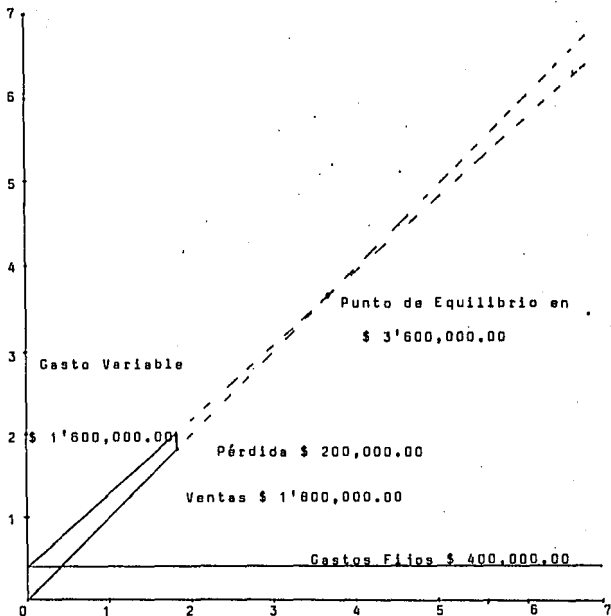


GRAFICA DEL PUNTO DE EQUILIBRIO

PARA EL PRODUCTO "A"

TERCERA COMBINACION

(Millones de Pesos)



Unidades Vendidas 100,000

Precio de Venta (unds.) \$ 18.00

Gasto Variable (unds.) \$ 16.00

En el caso del producto "A" se tendrá que vender el doble de lo vendido a fin de que llegue al punto de equilibrio, ya que duplicando las ventas podrá absorberse la pérdida de \$ 200,000.00.

Analizando el producto de esta manera, podremos llegar a varias conclusiones:

1.- El producto es costeable pero falta incrementar las ventas.

2.- Si por haber arrojado pérdida este producto se descontinúa, entonces en lugar de perder \$ 200,000.00 se perderían \$ 400,000.00 por el importe de los gastos fijos. Lo que puede significar que solo se está utilizando parte de la capacidad de producción de la planta.

3.- También es posible que se opere con pérdida en este producto siguiendo un plan trazado por la gerencia, ya que ayuda a absorber los gastos fijos mediante el aprovechamiento adecuado de la producción y su volumen.

Este tipo de decisiones, solo se pueden tomar en el sistema de Costeo Directo.

Para el producto "B", con la venta de 133,333 unidades, absorberemos los gastos fijos, o sea que no tendremos ni utilidades ni pérdidas.

Para determinar el punto de equilibrio en "pesos" se tendrá que multiplicar el número de unidades por el precio de venta, por lo que tendremos:

Punto de Equilibrio= 133,333 unq. x \$ 20.00 P.V.= \$ 2'666,666,66.

La razón por la que el producto "B" deja utilidades y el producto "A" no, se debe a lo siguiente:

- 1.- El punto de equilibrio es más cercano en el producto "B", que en el producto "A"; ésto se debe a que la contribución al beneficio es mayor para el producto "B" (\$ 3.00) que para el producto "A" (\$ 2.00).
- 2.- Las ventas fueron mayores.

Analizando de esta manera los costos de los productos podremos hacer una planeación de las ventas en forma adecuada, ya que a la hora de llevar a cabo el plan para cada uno de los productos, sabremos en que forma influye sobre los resultados de volumen de ventas de la empresa.

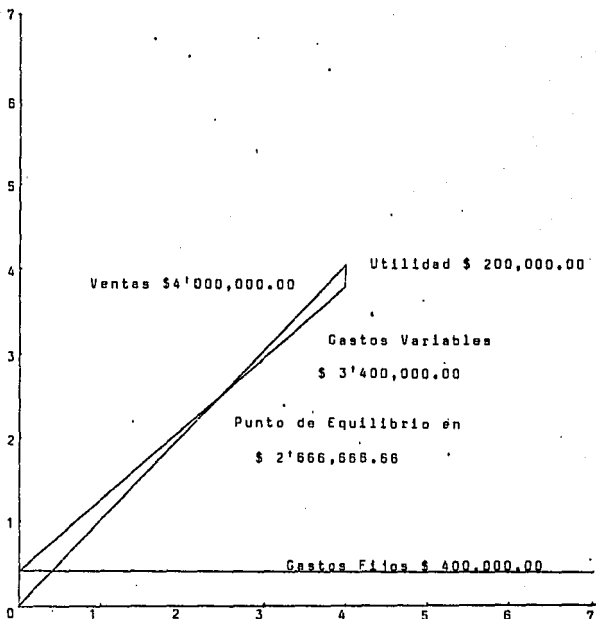
Con estos datos la gráfica quedaría como sigue:

GRAFICA DEL PUNTO DE EQUILIBRIO

PARA EL PRODUCTO "B"

TERCERA COMBINACION

(Millones de Pesos)



Unidades Vendidas	200,000
Precio de Venta (unds.)	\$ 20.00
Gasto Variable (unds.)	\$ 17.00

Para determinar el punto de equilibrio del producto "C" en número de unidades:

$$\text{Punto de equilibrio} = \frac{400,000}{4} = 100,000 \text{ unidades.}$$

o sea que con el margen de 100,000 unidades vendidas, absorberemos los gastos fijos.

Siguiendo el orden de los productos "A" y "B", será:

$$\begin{aligned} \text{Punto de Equilibrio} &= 100,000 \text{ und.} \times \$ 22.00 \text{ P.V.} = \\ & \$ 2'200,000.00 \end{aligned}$$

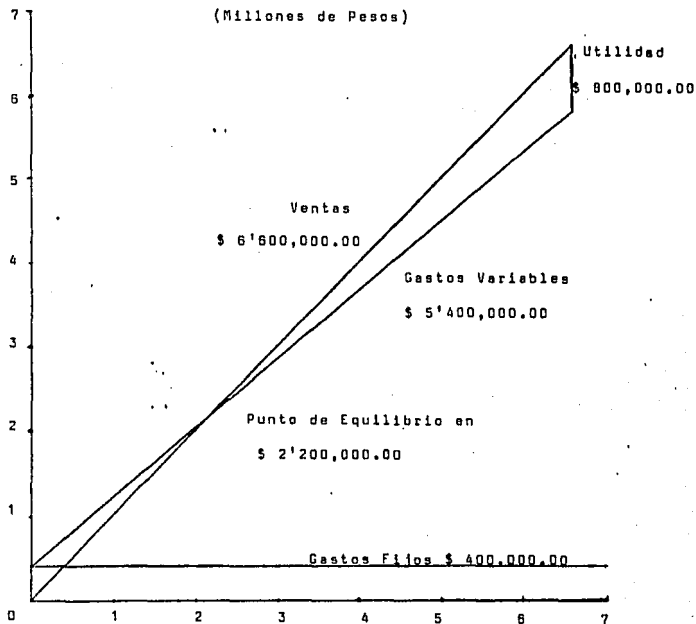
Con estos datos la gráfica quedaría como sigue:

GRAFICA DEL PUNTO DE EQUILIBRIO

PARA EL PRODUCCION "C"

TERCERA COMBINACION

(Millones de Pesos)



Unidades Vendidas 300,000

Precio de Venta (unds.) \$ 22.00

Gasto Variable (unds.) \$ 18.00

Observando los productos en esta forma, podremos llegar fácilmente a la conclusión de que el producto "C", es el más conveniente para nuestro objeto de obtener utilidades; ésto se debe que el margen es mayor y la demanda también es superior que para los productos "A" y "B".

Ahora no tendremos dudas respecto a nuestros planes de producción y venta y en la forma en que dichos planes se reflejarán en las utilidades.

Datos para hacer la gráfica del conjunto que incluye el total de los productos "A", "B" y "C".

La fórmula y la gráfica del punto de equilibrio corresponden a un volumen de producción con un margen y unos gastos fijos determinados, por lo tanto se tendrá que utilizar la fórmula para determinar el punto de equilibrio cuando el volumen de ventas incluya productos que dejen un diferente margen. En cambio se pueden recopilar todos los datos de cada uno de los productos y hacer la gráfica correspondiente.

(EN MILES DE PESOS)

	A	B	C	SUMA
Venta	\$ 1'800	\$ 4'000	\$ 6'600	\$ 12'400
Costo de Venta	1'600	3'400	3'400	10'400
Margen	\$ 200	\$ 600	\$ 1'200	\$ 2'000
Gastos Fijos	400	400	400	1'200

Utilidad Neta      \$ (200)    \$ 200    \$ 800    \$ 800

Con estos datos podemos hacer el gráfico del volúmen de las siguiente. manera:

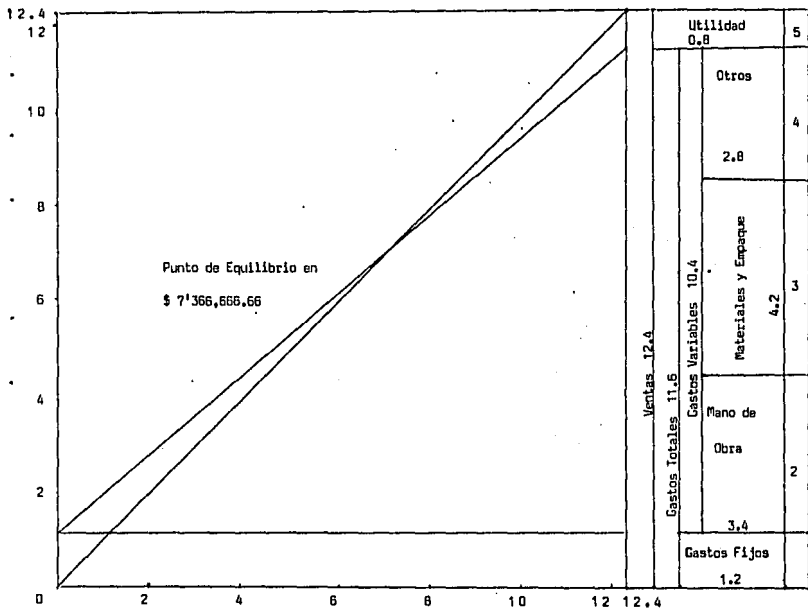


GRAFICA CONJUNTA QUE INCLUYE EL TOTAL

DE LOS PRODUCTOS "A", "B" Y "C":

TERCERA COMBINACION

(Millones de Pesos)



1.- Trazando una línea que haga un ángulo recto; esta primera línea representará las ventas.

2.- Una línea recta que represente los gastos fijos; esta línea será a la altura de \$ 1'200,000.00.

Se trazará otra línea que vaya desde los gastos fijos (\$ 1'200,000.00), hasta el punto que marque (\$ 800,000.00) de utilidad; el lugar donde cruce con la línea que representa las ventas, será el punto de equilibrio, que en nuestro caso será \$ 7'366,666.66 aproximadamente. Manera en la que está formada la gráfica conjunta que incluye a los productos "A", "B" y "C".

1.- Los gastos fijos están formados por la siguiente manera:

a). Depreciación	\$ 400,000.00
b). Mantenimiento y conservación	200,000.00
c). Sueldos	500,000.00
d). Otros	<u>100,000.00</u>
TOTAL	<u>\$ 1'200,000.00</u>

2.- Mano de Obra \$ 3'400,000.00.

3.- Materia Prima y Envases.

Se incluyen Costos de Compra.

4.- Otros Gastos.

Se incluye: Comisiones, Impuesto, I.M.S.S. etc.

Si se clasifican los gastos en esta forma podremos tomar decisiones más acertadas, por ejemplo:

Se desea comprar maquinaria para producir nosotros el empaque y envase.

Procederemos de la siguiente manera:

1.- Veremos en qué cantidad se verán afectados nuestros gastos fijos por concepto de depreciación.

2.- Calcularemos los sueldos.

3.- Compararemos con los costos actuales.

4.- Si resulta costeable, analizaremos el balance para ver si podremos pagar oportunamente el importe de la máquina.

5.- Asimismo veremos que no se vean inflados nuestros renglones de "Activo Fijo" y "Proveedores" por esta nueva adquisición.

Al principio del año haremos el presupuesto de costos revisandolo trimestralmente y analizar las desviaciones que se encuentren.

En este caso se asignaron Gastos Fijos a cada producto con el objeto de determinar una utilidad neta por cada uno.

Asimismo de hacer una comparación con los costos por absorción, por ejemplo:

Con un sistema de costos por absorción se tomaría la decisión de no fabricar el producto "A", ya que nos refleja una pérdida de \$ 200,000.00.

Pero si se toma dicha decisión el resultado sería el siguiente:

(en miles de pesos)

	VENTAS	COSTO VARIABLE	MARGEN
Producto B	\$ 4'000	\$ 3'400	\$ 600
Producto C.	<u>6'600</u>	<u>3'400</u>	<u>1'200</u>
	\$10'600	\$ 6'800	\$ 1'800

Otros. Fijos

\$ 1'200

Util. Neta

\$ 600

Se obtiene una utilidad menor.

Con este ejemplo se demuestra que el sistema de costos por absorción nos lleva a decisiones económicas equivocadas.

N O T A S .

- 1 TERRY, George R. "Principios de administración". Ed. Editorial continental, S.A. p.202.
- 2 HORNGREN, Charles T. "La contabilidad de costos en la dirección de empresas". Ed. UTHEA. p.303.
- 3 NEUNER, John J. W. "Contabilidad de Costos". Ed. Hispano Americana. p. 813.
- 4 WOOLSEY, Samuel M. "Técnicos de costos directo". Ed. Editora técnica, S.A. p.4.
- 5 TRUCKER, Spencer A. "El sistema del equilibrio". Ed. Herrero Hermanos succ. S.A. p.78.

C A P I T U L O I I I

## LAS UTILIDADES Y SU APLICACION.

La única consecuencia lógica de la planeación de las utilidades, es que haya utilidades, porque si la planeación es correcta y se está controlando el desarrollo de las operaciones, el resultado tiene que ser ese: Utilidades, no puede ser de otro modo.

Las utilidades son el objetivo único de las empresas mercantiles, ya que para eso fueron creadas, y el éxito se tendrá que medir en función de los resultados obtenidos.

Pero en esas utilidades no está tan sólo el deseo de los empresarios en obtenerlas para cubrir el interés de su capital invertido, así como su trabajo y experiencia; además de satisfacer el deseo muy humano de toda una vida llena de trabajos; sino que también el Estado está interesado en esas utilidades ya que es participante de las mismas por medio de los impuestos como también los trabajadores ya que prestando sus servicios en empresas prósperas, tendrán oportunidad de mayor cantidad en su parte que les corresponde de dichas utilidades, ya que con su esfuerzo personal logró a formarlas, por lo que tiene un derecho natural sobre las mismas.

Las utilidades tendrán que obtenerse y aplicarse de



manera que satisfagan a todos y a cada uno de los interesados, ya que si no es de esta manera se verá frenado el progreso económico de cada una de las partes, como el de todos los interesados en las utilidades, como se verá más adelante.

De tal suerte que la aplicación de las utilidades deberá de hacerse en función de los objetivos sociales y particulares.

Objetivos Sociales:

- a.- Impuesto Sobre la Renta.
- b.- Participación de los trabajadores en las utilidades.

Objetivos Particulares:

- a.- Dividendos.
- b.- Reinversiones.

Esta clasificación corresponde al orden de aplicación. Si no se pagan los impuestos se verán afectados los servicios que presta el Estado, entorpeciendo con ésto el desarrollo económico del país. Si las utilidades de la empresa no llegan a los trabajadores, su capacidad de consumo volverá a disminuir.

De igual modo, si las utilidades no llegan a satisfacer a los inversionistas, este será el fracaso más tangible. Como si no hay partida para reinversión pronto se verá esta empresa en desventaja con la competencia.

En la distribución de las utilidades, es donde el Contador alcanza el máximo prestigio para su profesión, ya que en esta etapa del ejercicio de la profesión, logró satisfacer las necesidades económicas tanto sociales como particulares.

En el presente capítulo se enuncian los problemas a los que tendrá que enfrentarse el Lic. en Contaduría, para distribuir adecuadamente las utilidades obtenidas.

## A.- IMPUESTO SOBRE LA RENTA.

El estado tiene necesidades propias que satisfacer; estas necesidades nacieron con la colectividad y se han ido incrementando a medida que la colectividad va creciendo.

Estas necesidades las satisface el Estado con los recursos que el mismo se procura.

Una de las principales fuentes de esos recursos son indudablemente los impuestos, que según el Código Fiscal de la Federación en su artículo 10. dice así:

"Las personas físicas y las morales están obligadas a contribuir para los gastos públicos conforme a las leyes fiscales respectivas "1.

Y en artículo 2o. como:

"Impuestos son las contribuciones establecidas en ley que deben pagar las personas físicas y morales que se encuentren en la situación jurídica o de hecho prevista por la misma "2.

La Ley del Impuesto Sobre la Renta señala como objeto del impuesto, a las utilidades, según su artículo 15.

Así mismo en el artículo 10. de la Ley, se señala al sujeto al decir:

"Las personas físicas y las morales están obligadas al pago del impuesto sobre la renta en los siguientes casos:

I.- Las residentes en México, respecto de todos sus ingresos, cualquiera que sea la ubicación de la fuente de riqueza de donde procedan"<sup>3</sup>.

Una vez establecida la relación de objeto y sujeto, se deduce que la empresa (sujeto) tendrá que pagar el Impuesto Sobre la Renta, sobre las utilidades (objeto) que obtenga.

Una vez que se determina la utilidad base del Impuesto, el cual se determinará con la tarifa del artículo 13 de la Ley del Impuesto Sobre la Renta.

Para nuestro caso en el que se obtuvieron \$ 800,000.00 de utilidad, el impuesto se determinará de la siguiente manera:

Esto es lo que se refiere a la aplicación de las utilidades de las empresas, que le corresponden al Estado



9.- ... ..,	y
10.- Otras tareas que influyen	<u>--2--</u>
Todas suman	100 %
Costo fiscal s/utilidades	<u>42 %</u>

He aquí la importancia de la estrategia fiscal.

La base jurídica de la estrategia fiscal está determinada por el artículo 5o. del código Fiscal de la Federación, que establece el principio de "aplicación estricta" a las disposiciones fiscales.

Como ejemplo de lo anterior podemos poner los billetes de lotería:

Si el número del billete coincide con uno de la lista correspondiente, le toca el premio descrito, si solo se parece el número a uno de la lista, pero no coincide, no hay premio: así son los impuestos: no hay interpretación solo "aplicación estricta".

El impuesto está formado por:

Sujeto, Objeto, base y Tasa; si falta algun elemento, por razón lógica no puede haber impuesto.

A continuación menciono algunos ejemplos de estrategias

fiscales que por razones obvias solo incluyo estrategias ya fuera de uso.

a. La Ley del Impuesto Sobre la Renta en 1980 decia en su artículo 5o.:

"Estan exentos del pago del impuesto:

IV.- Los ejidatarios y comuneros en los términos de la Ley Federal de Reforma Agraria "4.

No menciona nada sobre el objeto, que en este caso sería: los ingresos obtenidos en su ejido.

¿ Que pasaba con un ejidatario que también era profesionista ?

La Ley dejaba exento al Sujeto sin mencionar al objeto (ingresos de su ejido), razón por la cual no debía pagar impuestos por sus ingresos como profesionista.

En este caso no podía haber impuesto, todo porque se dejó exento a un sujeto en forma general sin mencionar el objeto que se pretendia exentar.

b. En 1980 las constructoras (transitorio 22) estaban gravadas no en base a sus utilidades sino por los ingresos a una tasa de 3.75%, y dejaba la puerta abierta al permitir que sólo el 80% de los ingresos fueran provenientes de la construcción, y el 20% restante podían ser de otros ingresos.

Todo era cuestión de aplicar el objeto social de la empresa y calcular el 42% sobre utilidades contra el 3.75% sobre ingresos y tomar la decisión conveniente.

#### Conclusión:

- Las llamadas lagunas fiscales, no necesariamente los son; normalmente son formas en que el gobierno quiere dirigir la economía.
- Hay que hacer coincidir los actos de la empresa con las ventajitas fiscales.
- En la estrategia fiscal no hay que interpretar, solo aplicar.
- La Ley del Impuesto Sobre Ingresos Mercantiles gravaba la compra-venta por lo que era fácil darle la vuelta con una permuta.



Actualmente la Ley del Impuesto al Valor Agregado dice de: "enajenar" (hacer ajeno), que es un concepto más amplio que el del acto de compra-venta.

B.- PARTICIPACION DE LOS TRABAJADORES EN LAS  
UTILIDADES DE LAS EMPRESAS.

La participación de los trabajadores en las utilidades de las empresas, han tenido diferentes orígenes en los países en los que se ha implantado; desde el estrictamente económico y convencional para el patrón, que es en esta forma de actuar un estímulo para que el obrero trabaje más, mejorando las relaciones obrero patronales, con sus ventajas económicas consiguientes, ya que estabiliza el personal; o bien como publicidad. Sin embargo, sus raíces más profundas las tiene enterradas en el campo de la justicia social y acerca al trabajador hacia la propiedad y por consiguiente lo aparta por este medio, de la explicación económica de que fue objeto.

El Estado legisla sobre la materia para ayudar al trabajador a que se reconozca como el factor humano de la producción, como corresponde en la realidad, y a que se le retribuya no tan sólo con el salario, ya que éste solamente le alcanza para satisfacer sus necesidades más estrictas, sino a que participe también de los beneficios que en forma determinante ayuda a formar con su esfuerzo personal.

Una cosa debe quedar clara, y es que la participación no se opone a las utilidades de los empresarios y solamente reclama una parte de ellas como un derecho ganado plenamente.

En el capítulo VIII del título III, de los artículos 117 al 131, de la Nueva Ley Federal del Trabajo, viene la legislación sobre la participación de los trabajadores en las utilidades de las empresas, y en ellos se ve el espíritu del legislador de servir de árbitro entre los factores de la producción a fin de hacer una distribución de la riqueza más equitativa.

En el Diario Oficial del 4 de Marzo de 1985 se modificó el por ciento de dicha participación de la siguiente manera:

" Los trabajadores participarán en un 10 por ciento de las utilidades de las empresas a las que presten sus servicios "5.

Ahora bien, nos dice que este porcentaje se aplicará sobre la renta gravable de las empresas; y estas son las utilidades fiscales en los términos de la Ley del Impuesto Sobre la Renta.

Por el importe de la cantidad que le corresponde a los trabajadores, se correría el siguiente asiento:

UTILIDADES POR APLICAR	\$ 80,000.00
P.T.U.	\$ 80,000.00

### C.- DIVIDENDOS.

Los dividendos fueron el móvil que animaron a los accionistas a invertir en el negocio.

Debemos entender por dividendos, la participación de las utilidades que corresponden a los accionistas. Para que los dividendos resulten atractivos deberán ser superiores al interés bancario, ya que si el banco nos diera determinada cantidad por nuestro dinero, el interés lo obtendríamos sin nuestro trabajo y con un mínimo de riesgo, entonces si nosotros vamos a arriesgar nuestro dinero, y a emplear nuestros conocimientos y experiencia en determinado negocio, es por ésto que la intervención debe de producir más en forma de dividendos que de intereses.

Nuestra legislación nos permite hacer una clasificación atendiendo al tipo de empresa en las que se observa la utilidad:

- a. Personas Físicas.
- b. Personas Morales.

Para las empresas que están constituidas como personas físicas, el problema de determinar que cantidad de las

utilidades va a tomar para sí el dueño, no reviste mayor problema, ya que como tiene la responsabilidad ilimitada frente a sus acreedores y responde ante ellos con el monto de su patrimonio, y también porque como el negocio es propio, puede disponer de las utilidades del mismo sin mayores formalismos.

b. Personas Morales. (Únicamente Sociedad Anónima)

Para este tipo de empresas el problema de repartirlos dividendos, tiene varios problemas de tipo legal porque hay varios intereses creados, tanto de cada uno de los socios, como la de los acreedores, ya que la responsabilidad es limitada al monto del capital autorizado.

Por eso primero se deben observar las disposiciones de carácter legal y luego actuar de conformidad a lo que hayan acordado los accionistas en una asamblea.

Una vez que se hayan obtenido las utilidades, la Asamblea General de Accionistas, podrá decretar el monto de los dividendos; la forma en que se pagarán y la fecha.

A este respecto el artículo 117 de la Ley General de Sociedades Mercantiles dice:

"La distribución de las utilidades y del capital social

se hará en proporción al importe exhibido de las acciones "6.

El decreto de los dividendos lo podrá hacer la Asamblea General de Accionistas, de las utilidades del último ejercicio o bien de ejercicios anteriores.

La Asamblea General de Accionistas deberá de tomar en cuenta para fin de decretar los dividendos, la solvencia de la empresa, ya que si la empresa se encuentra en estado de insolvencia y se decretan dividendos, entonces la crisis se agudizará.

La asamblea general de accionistas, tomando en cuenta las condiciones económicas del negocio y las utilidades obtenidas, acordó decretar dividendos por la cantidad de \$ 325,000.00. por lo que se correrá el siguiente asiento:

UTILIDADES POR APLICAR	\$ 325,000.00
DIVIDENDOS POR PAGAR	\$ 325,000.00

Aquí cabe hacer una aclaración. El artículo 2o. de la Ley General de Sociedades Mercantiles dice en su párrafo primero: "Las Sociedades Mercantiles inscritas en el Registro Público de Comercio, tienen personalidad jurídica distinta de los socios"7, por lo que se deduce que la empresa será un sujeto del Impuesto Sobre la Renta, distinto de cada uno

de los socios, por lo que estos tendrán que pagar el impuesto que les corresponda a sus ingresos.

En el artículo 120 de la Ley del Impuesto Sobre la Renta, nos señala que los ingresos por concepto de dividendos son el objeto del impuesto; y el sujeto como las personas que reciben dicho ingreso.

Quedando establecida la relación de objeto y sujeto tendrán que pagar el impuesto de acuerdo con el artículo 123. En dicho artículo viene la tarifa aplicable a dichos ingresos como el 55% pudiendo acreditarse de acuerdo el artículo 121 de la misma Ley.

#### D.- REINVERSIONES.

¿ Hasta donde hay que reinvertir?, ¿Hasta donde hay que dejar crecer a los negocios?

Hay dos tesis aparentemente encontradas, pero estudiandolas podemos encontrar la respuesta a las preguntas anteriores.

##### 1.- PETER DRUCKER.

Dice que las empresas tienen una vocación y que por lo tanto no deben cambiar de giro no diversificarse, o sea "zapatero a tus zapatos".

Esta teoría nos obliga a invertir totalmente en nuestro giro. Vigilando únicamente el tamaño de cada nueva planta que se abra.

##### 2.- JAMES TOBIN.

Este autor dice que "no poner todos los huevos en una canasta", lo que le valió el premio Nobel de la Economía en el año de 1981; con lo que nos invita a diversificar la actividad. Esto en oposición de la teoría de P. Drucker.

Su argumento lo basó en:

a).- Minimizar los riesgos al diversificar las inversiones.



b).- En el arranque de cada nueva inversión las utilidades son crecientes.

Mi opinión tiene parte de las dos teorías con inclinación a Drucker, siendo:

Hacer crecer las empresas hasta un punto es que las utilidades empiecen a decrecer, y hasta entonces diversificarse de la siguiente manera conciliando los intereses de los accionistas:

Diversificarse hacia otros giros solo como inversionista con las siguientes ventajas:

- a).- Se minimizan los riesgos.
- b).- Las utilidades siguen siendo crecientes.
- c).- No se pierde la vocación que es tan importante para el inversionista.

Así mismo, la Ley considera necesario obligar a que se ayuden en épocas de depresión.

En la misma acta constitutiva se anotará el % de las reservas que se deberá incrementar con los resultados de cada ejercicio.

Al respecto, la Ley General de Sociedades Mercantiles en su artículo 20 dice: "De las utilidades netas de toda sociedad deberá separarse anualmente el cinco por ciento, como mínimo, para formar el fondo de reserva hasta que importe la quinta parte del capital social"<sup>8</sup>.

Esta reserva se constituye para salvaguardar el capital

social, creando para el mismo, una cierta defensa contra las perdidas que pudieran quebrantarlo.

Su efecto inmediato es hacer crecer a la sociedad, puesto que se conserva las utilidades dentro de la misma empresa.

El asiento por dicha reserva sería el siguiente:

UTILIDADES POR APLICAR	\$ 21,528.00 .
RESERVA LEGAL	\$ 21,528.00

Esta cantidad corresponde al 5% de las utilidades menos el Impuesto Sobre la Renta y el Reparto de Utilidades a los Trabajadores:

Utilidad	\$ 800,000.00
Menos:	
I.S.R.	289,450.00
P.T.U.	<u>80,000.00</u>
	<u>\$ 430,550.00</u>
5% s/\$430,550.00	<u>\$ 21,528.00</u>

El remanente de las utilidades por aplicar, se pueden canalizar en otras cuentas de reserva, con lo que se correría el siguiente asiento:

UTILIDADES POR APLICAR	\$84,022.00
RESERVA DE REINVERSION	\$ 84,022.00

Con lo que quedaría saldada la cuenta de Utilidades por Aplicar. Asimismo nos quedaría un Superávit representado por la suma de:

Reserva Legal	\$ 21,528.00
Más:	
Rva. de Reinversión	<u>84,022.00</u>
= Superávit	<u>\$105,550.00</u>

Esta cantidad viene a representar el crecimiento en nuestra empresa.

este aumento de capital tuvo que haberse reflejado en una disminución de pasivo o en un aumento en el activo.

Lo primero que se podrá decir, es que con este incremento se obtendrán más utilidades tanto en cantidad como en porcentaje sobre el capital invertido, ya que tendremos mayores inversiones. Esta afirmación no es exacta, ya que si con \$ 100,000.00 de inversión obtenemos un beneficio de \$ 15,000.00 o sea el 15%, se podrá creer que si reinvertimos estos \$ 15,000.00, obtendríamos de \$ 115,000.00 el 15% de interés y así sucesivamente. ESTO en los negocios no es exacto, ya que las utilidades no tan solo dependen de la

cantidad que se invierta, sino de la habilidad de los empresarios para canalizarlas en los renglones más convenientes y productivos.

Aquí es donde la intervención del Lic. en Contaduría se hace muy valiosa, porque gracias a los conocimientos que tiene sobre Análisis e Interpretación de los Estados Financieros, podrá indicar en donde se tendrán que canalizar dichas utilidades.

Se tienen varias alternativas:

- 1.- Disminuir nuestro Pasivo Flotante, con lo cual aumenta nuestro Capital de trabajo y puede ayudarnos a salir de una época de insolvencia.
- 2.- Aumentar el Activo Disponible. Se obtiene igualmente aumento de nuestro capital de trabajo, por lo que podremos realizar operaciones lucrativas con el efectivo
- 3.- Aumentar el Activo Circulante, ya sea en Clientes o Inventarios aumentando con esto las ventas, esperándose por lo tanto más utilidades.
- 4.- Aumentar nuestro Activo fijo en espera de reducir nuestros costos de producción con la idea de obtener, así mismo,

las utilidades.

Lo importante no es dejar crecer el negocio solo, sino ayudarlo a crecer, porque si nos decidimos por la última variante, o sea, canalizar las utilidades en aumento del Activo Fijo, lo primero que haremos es aumentar nuestros gastos fijos por el importe de la depreciación y si no se programa debidamente la explotación de esta reinversión, se podrán obtener resultados negativos, debido que la empresa se hará más vulnerada en época de depresión, porque necesitará más ventas para llegar al punto de equilibrio y entonces en lugar de aumentar nuestras utilidades, decrecerán.

En conclusión cada nueva inversión se tiene que hacer la evaluación, para poder comparar lo estimado con lo real, o sea, control sobre las inversiones.

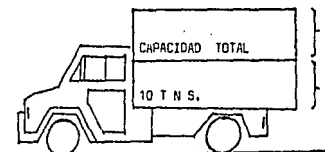
Veamos los efectos que puede tener dicha reinversión.

Supongamos que el Superávit ( \$ 105,550.00) se canaliza en la compra de una troca; veamos los efectos que puede tener:

1.- Dicha troca tiene una capacidad de 10 toneladas y se cobra el flete de \$ 100.00 por cada una. Esta troca puede hacer 50 viajes al año.

2.- Los gastos por viaje son de \$ 200,000.00 incluyendo depreciación, gasolina y lubricantes, sueldo del chofer y otros gastos.

Veamos primero el caso en que solo se contraten 5 viajes para 5 toneladas.



CAPACIDAD OCIOSA 5 TNS.

CAPACIDAD

APROVECHADA 5 TNS.

INGRESOS POR VIAJE:

\$ 100.00 x 5 Tns.

\$ 500.00

Penos:

Gastos

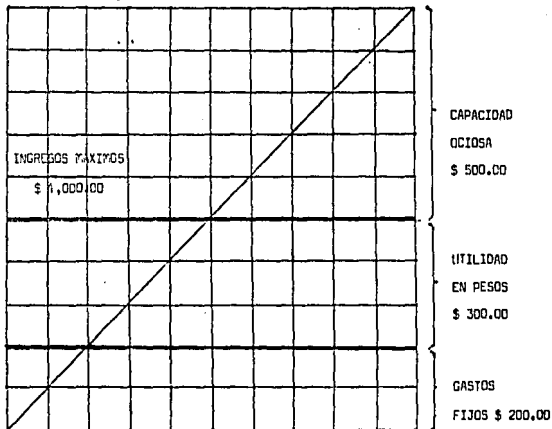
200.00

UTILIDAD POR VIAJE

\$ 300.00

\$ 300.00 por 50 Viajes al año

\$ 15,000.00 UTILIDAD



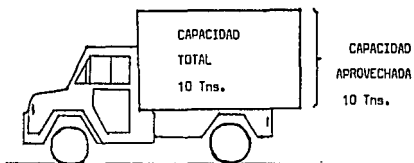


Lo que significa que del 100% de la capacidad de producción, tan sólo se está aprovechando el 50% y de la reinversión:

\$ 15,000.00 = 14.21% de porcentaje de utilidad.

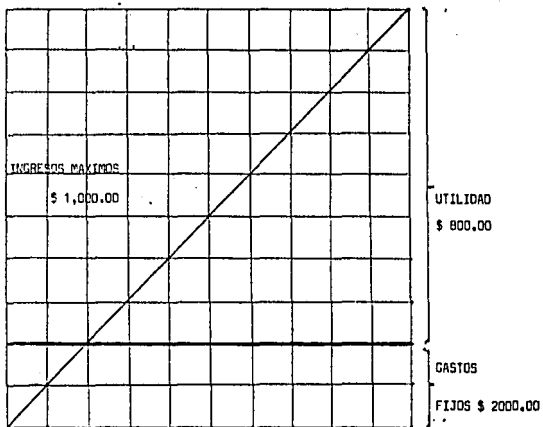
\$105,550.00

Veamos en seguida que sucede cuando se explota al 100% la capacidad de producción.



INGRESOS POR VIAJE:

\$ 100,00 x 10 Tns.	\$ 1,000,00
Menos:	
Gastos	<u>200,00</u>
UTILIDAD POR VIAJE	\$ <u>800,00</u>
\$ 800,00 x 50 Viajes al año	<u>\$40,000,00</u>



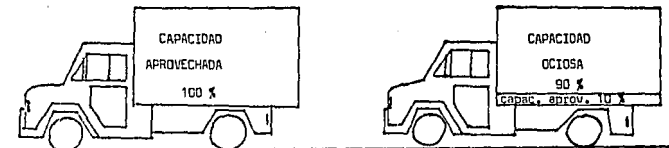
Lo que significa que explotando el 100% la capacidad de producción, obtendremos \$ 40,000.00 de utilidad.

Sobre la reinversión sería:

\$ 40,000.00 = 37.9% de porcentaje de utilidad

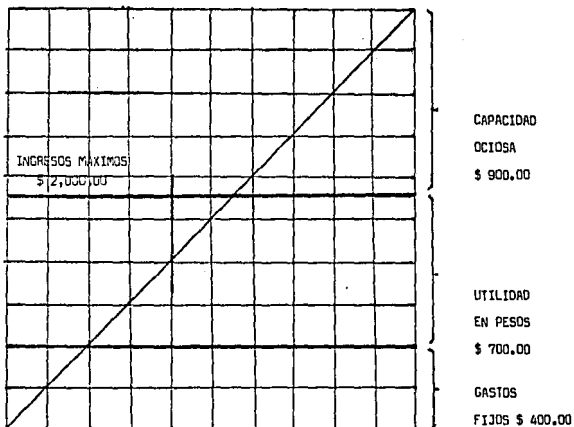
\$105,550.00

Si animados por estas utilidades nos vemos tentados a seguir invirtiendo en este renglón sin hacer un planeamiento adecuado de ventas como de inversión, puede suceder que vendamos una tonelada más y compremos la unidad completa, veamos que sucede en este caso:



INGRESOS POR VIAJE:

\$ 100.00 x 11 Tns.	\$ 1,100.00	
Menos:		
Gastos \$ 200.00 x 2.trocas	<u>400.00</u>	
UTILIDAD POR VIAJE	<u>\$ 700.00</u>	
\$ 700.00 x 50 Viajes al año	<u>\$ 35,000.00</u>	UTILIDAD



Sobre la reinversión sería:

\$ 35,000.00 = 16.58% de porcentaje de utilidad.

\$105,350,00 x 2

Esta utilidad de \$ 35,000.00 representa un 16.58% de utilidad sobre la reinversión, o sea que comparado con el porcentaje anterior (37.9%), significa una disminución de (37.9- 16.58)= 21.32. Esto quiere decir que no se tuvo la habilidad suficiente para invertir en donde debería de ser dicho supefavit.

Es con las reinversiones de las utilidades donde la rprofesión del Lic. en Contaduría toma una importancia de carácter social, ya que si nos encontramos en un país en desarrollo, el Lic. en Contaduría le corresponde ayudarlos a desarrollarse adecuadamente.

La crisis actual por la que pasa México se debe a la poca planeación del crecimiento ya que muchas inversiones públicas y privadas resultaron no ser rentables. Como es el caso de:

El gasoducto Cactus( 5% de la deuda externa), la Siderurgica las Truchas, la generadora de Laguna Verde entre otras.

Y podemos concluir que para salir de la crisis es de vital importancia evaluar todos los proyectos y controlarlos para hacerlos rentables.

Si en el pasado los Contadores estuvieron ausentes en la toma de decisiones del crecimiento ya sea por falta de capacidad, mercadotecnia de la profesión, problemas políticos, etc.; nos corresponde a las nuevas generaciones de Contadores sacar a México de la crisis en que se encuentra, ¿como?; aplicando la teoría que aprendimos en nuestra querida Universidad Autónoma de Guadalajara.

N O T A S.

- 1 "Código fiscal de la federación". Ed. E.C.A.S.A. p. 653
- 2 Ibid.
- 3 "Ley del impuesto sobre la renta". Ed. E.C.A.S.A. art.1.
- 4 Id. art 5.
- 5 DIARIO OFICIAL DE LA FEDERACION. México, D.F. 4 de Marzo de 1985. p.15.
- 6 "Ley general de sociedades mercantiles y cooperativas"  
Ed. Porrúa S.A. art. 117.
- 7 Id. art. 2.
- 8 Id. art. 20.

## C O N C L U S I O N E S :

1.- El crédito es una fuente de financiamiento y como tal, nos puede ayudar a realizar operaciones lucrativas.

2.- Es indispensable contar con una situación crediticia sólida, antes de lanzar a una empresa a obtener utilidades.

3.- El cubrir los créditos oportunamente es un requisito para obtener utilidades, pero el fin de la empresa no es pagar los créditos, sino obtener dichas utilidades.

4.- El Lic. en Contaduría puede influir poderosamente en el campo de las ventas, dando la información adecuada del costo-beneficio y volumen del producto.

5.- La mejor información del precio de costo, la proporciona el sistema de Costeo Directo, ya que evita el prorrateo de gastos.

6.- Con el Costeo Directo se puede encontrar la combinación de producción y ventas más conveniente para nuestro objetivo de planear las utilidades, esto gracias al conocimiento que nos proporciona la relación: VOLUMEN-MARGEN DE UTILIDAD.



7.- Una de las actividades más importante del Lic. en Contaduría, es distribuir las utilidades obtenidas por las empresas.

8.- Esas utilidades vienen a satisfacer necesidades tanto de carácter social como particular.

9.- Dado que una de las principales fuentes de ingresos del Estado, son por concepto del Impuesto Sobre la Renta, el Lic. en Contaduría adquiere gran importancia al ayudar a cubrir con su trabajo el presupuesto del Estado.

10.- Con el adecuado cálculo de la cantidad de las utilidades que corresponden a los trabajadores, el Lic. en Contaduría ayuda a desarrollar adecuadamente la sociedad del país.

11.- siendo la participación de los dividendos el móvil para formar una empresa, el Lic. en Contaduría tiene en esto una actividad muy destacada ya que él le toca asesorar sobre la cantidad a decretar que sea más conveniente, tanto para los accionistas como para el desarrollo de la empresa.

12.- El Lic. en Contaduría puede indicar en que renglones se debe canalizar las reinversiones de los dividendos, a fin de que la empresa crezca en forma correcta, o sea, con utilidades crecientes.

## B I B L I O G R A F I A

### CAPITULO I

ACCOUNTING TERMINOLOGY,  
Americana Institute of Accountants - The Century Co.

ADMINISTRACION FINANCIERA,  
Robert W. Johnson - C.E.C.S.A.

CONTABILIDAD GENERAL,  
Máximino Anzures - Editorial F. Trilles.

DERECHO MERCANTIL,  
2o. tomo - Joaquín Rodríguez - Editorial Porrúa, S.A.

FINANCIACION BASICA DE LOS NEGOCIOS,  
Hunt, Williams, Donaldson - UTEMA.

LEY DE QUIEBRAS Y SUSPENSION DE PAGOS,  
Editorial Porrúa, S.A.

PRINCIPIOS DE CONTABILIDAD GENERALMENTE ACEPTADOS,  
Instituto Mexicano de Contadores Públicos.

### CAPITULO II.

CONTABILIDAD DE COSTOS,  
John J. W. Neuner - Editorial Hispano-Americana.

CONTABILIDAD DE COSTOS EN LA DIRECCION DE LAS EMPRESAS,  
Charles T. Horgren - UTEMA.

PLANEACION DE LAS UTILIDADES,  
Dale D. McCornay - Editora Técnica, S.A.

PRINCIPIOS DE ADMINISTRACION,  
George R. Terry - Compañía editorial continental, S.A.

SISTEMA DEL EQUILIBRIO,  
Spencer A. Trucker - Editorial Herrero Hnos., Suc.

TECNICAS DE COSTEO DIRECTO,  
Samuel M. Woosley - Editora Técnica, S.A.

### CAPITULO III.

CODIGO FISCAL DE LA FEDERACION,  
E.C.A.S.A.

CONTABILIDAD SUPERIOR,  
Alejandro Prieto - Editorial Porrúa, S.A.

CURSO DE ECONOMIA MODERNA,  
Paul A. Samuelson - Editorial Aguilar.

ELEMENTOS DE FINANZAS PUBLICAS MEXICANAS,  
Ernesto Flores Zavela - Editorial Porrúa, S.A.

IMPUESTO SOBRE LA RENTA - LEY Y REGLAMENTO,  
E.C.A.S.A.

LEY DE SOCIEDADES MERCANTILES Y COOPERATIVAS,  
Editorial Porrúa, S.A.

MANUAL DEL CONTADOR,  
2o. tomo - W.A. Paton - UTEMA.

NUEVA LEY FEDERAL DEL TRABAJO,  
Editorial Porrúa, S.A.

LA PARTICIPACION DE LOS TRABAJADORES EN LOS BENEFICIOS  
DE LAS EMPRESAS,

Carlos Mario Londoña - Ediciones Rialph, S.A.

TEORIA DEL CRECIMIENTO DE LA EMPRESA,

E. Tilton P. - Editorial Aguilar.