

85
2ej.



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA
DE MEXICO**

FACULTAD DE CONTADURIA Y ADMINISTRACION

**ASESORIA FINANCIERA A LA MICRO Y
PEQUEÑA EMPRESA**

**SEMINARIO DE INVESTIGACION
C O N T A B L E
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:
LICENCIADO EN CONTADURIA
P R E S E N T A :
GUSTAVO GALLARDO VILLEGAS**

**ASESOR DEL SEMINARIO:
C.P. JORGE RESA MONROY**



MEXICO, D.F.

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

1997



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



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 esta 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.

DEDICATORIAS

FACULTAD DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN

U.N.A.M.

Dedico esta tesis a las personas que más quiero

MIS PADRES:

Sr. Abel Gallardo Hernández

Sra. María Villegas Miguel

A quienes expreso mi más profundo agradecimiento por haberme apoyado y guiado en todos los momentos de mi vida, motivarme en el transcurso de mi carrera profesional y haber fomentado en mí, el gran deseo de superación.



A LA UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

Por la formación profesional que me ha brindado.

Al C.P. JORGE RESA MONROY

Con agradecimiento por su gentil ayuda e inapreciable orientación en la realización de esta tesis.

A EDUARDO MARTÍNEZ ESTEVES

Por su amistad y ayuda.

ÍNDICE

FACULTAD DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN
U.N.A.M.

ÍNDICE

	Página
INTRODUCCIÓN	I
CAPÍTULO I	
LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA	
1. Definición	5
1.1. Microempresa	6
1.2. Pequeña empresa	6
1.3. Características de las microempresas	7
1.4. Características de las pequeñas empresas	7
2. Antecedentes Históricos	8
2.1. Apoyos del Banco Nacional de Comercio Exterior a la micro, pequeña y mediana empresa	11
2.2. Apoyo a la micro y pequeña empresa por parte de Nacional Financiera., S.N.C.	13
2.2.1. Limitaciones durante la década pasada	13
2.2.2. Transformación de Nacional Financiera., S.N.C.	15
2.2.3. Programas de apoyo	16
3. Importancia en la economía de nuestro país	17
4. Problemas frecuentes de estas empresas	21
4.1. Excesos.	22
4.2. Deficiencias	25

	Página
5. La informática como recurso de la micro y pequeña empresa	27

CAPÍTULO II

LAS FINANZAS COMO PARTE INTEGRANTE Y FUNDAMENTAL EN LA EXISTENCIA DE UNA EMPRESA

1. Estados financieros principales o básicos.	30
1.1. Generalidades.	31
1.2. Estado de situación financiera.	43
1.3. Estado de resultados.	52
1.4. Estado de variaciones en el capital contable.	57
1.5. Estado de cambios en la situación financiera.	60
2. Estados financieros secundarios o accesorios.	68
2.1. Estado de costo de producción.	68
2.2. Estado financieros proforma	70
3. Técnicas de análisis de los estados e información financiera.	74
3.1. Análisis de liquidez y solvencia financiera.	75
3.2. Análisis de pruebas de mercado.	80
3.3. Otros análisis.	83
3.4. Punto de equilibrio.	99

CAPÍTULO III

EL CONTADOR PÚBLICO COMO ASESOR FINANCIERO

1. Preparación indispensable.	108
2. Servicios que se pueden prestar dentro de esta especialización.	109
2.1. Diagnóstico.	111
2.2. Planeación Financiera.	113
2.2.1. Función financiera.	117
2.3. Costeo directo.	120
2.4. Presupuestos.	123
2.5. Elección de las fuentes de financiamiento.	129
2.5.1. Internas.	131
2.5.2. Externas.	135
2.6. Creación de una empresa.	141
2.7. Reorganización.	142
2.8. Fusión.	144
2.9. Escisión.	148
3. Honorarios por servicios profesionales.	155
4. Carta de contratación.	157

CAPÍTULO IV

ENCUESTA EN LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS SOBRE
LA UTILIZACIÓN DE ASESORES EN EL RAMO DE LAS FINANZAS.

1. Objetivos de la encuesta.	158
2. Preguntas y respuestas.	160

	Página
3. Alternativas y soluciones propuestas.	171
CONCLUSIONES.	183
BIBLIOGRAFÍA.	188
HEMEROGRAFÍA.	190

INTRODUCCIÓN

FACULTAD DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN
U.N.A.M.

INTRODUCCIÓN

El área de finanzas, base sobre la cual descansa este Seminario de Investigación Contable, es una de las ramas de mayor importancia dentro de la Contaduría, es por ello que en el presente trabajo se ha realizado un estudio más a fondo sobre la actividad financiera, esto alimentado en gran medida a que el significado que encierra el área de finanzas es de enorme importancia, pues en una empresa, un despacho, un negocio o un taller lo es todo, ya que cualquier actividad que se lleve a cabo con la finalidad de obtener una utilidad necesita tener bases bien cimentadas sobre las cuales descansar en los planes que se lleven a cabo para progresar. Estas bases son las que proporcionan los conocimientos financieros los cuales se adquieren primeramente en la escuela y posteriormente en el campo laboral.

De esta forma este trabajo se ha enfocado desde el punto de vista de un Contador Público independiente, quien presta sus servicios profesionales a micro y pequeñas empresas. Actualmente el número de este tipo de empresas es enorme pues, en su gran mayoría son sociedades familiares o sociedades cerradas integradas por amigos o conocidos, por lo que generalmente cuentan con pocos socios.

En congruencia con la dinámica internacional, México se encuentra en un importante proceso de transformación que tiene por objetivos fundamentales apoyar el crecimiento económico con estabilidad, impulsar la integración de sus actividades comerciales y financieras a los mercados internacionales y generar un mayor nivel de bienestar social.

Dentro de la estructura económica de nuestro país, la importancia de la micro, pequeña y mediana empresa es incuestionable, ya que representan más del noventa por ciento de establecimientos y más del setenta por ciento del personal ocupado es contratado por este tipo de empresas.

Esta importancia se redimensiona cuando dentro de nuestro mercado la competencia extranjera obliga a perfeccionar métodos de trabajo, reducir costos y gastos y eficientar la utilización de insumos, mano de obra y maquinaria. Todo ello con una sola idea: aumentar la productividad para ser eficientes en lo interno y obtener una mayor participación en los mercados externos.

Desafortunadamente con los problemas económicos de los dos últimos años (1994 y 1995), muchas de estas empresas se han visto en la necesidad de cerrar debido a que les afectó la crisis.

Dado su efecto multiplicador tanto en el ingreso como en la producción y en el empleo, reorientar recursos financieros hacia estos sectores significa otorgarles recursos de largo plazo, otorgar garantías y fomentar la inversión productiva.

Afortunadamente en esta reasignación de recursos están participando tanto la banca de fomento como la banca comercial, con la creación de nuevos productos y servicios bancarios, además del apoyo que en lo tecnológico, administrativo y fiscal se le otorga a la micro y pequeña empresa para que saneen y fortalezcan su estructura financiera.

Los apoyos que se sigan otorgando a la micro y pequeña empresa, no sólo serán pilares en el proceso de recuperación económica, sino que ampliarán y

fortalecerán la base exportadora nacional que se traducirá en beneficio tanto en el aspecto salarial como en el aumento del empleo.

Reflexionando sobre la situación por la que se encuentran las micro y pequeñas empresas, la nueva estrategia que se debe de seguir para el crecimiento económico de nuestro país y de esta forma lograr la expansión de la capacidad productiva, sólo podrá alcanzarse a través de dos vías: incrementando, mediante la inversión, los factores de la producción y elevando la productividad de esos factores.

A pesar de que estamos viviendo un periodo de recesión muy fuerte no es correcto que a las micro y pequeñas empresas se les deje a su suerte y enfocarse únicamente a la macro empresa, pues esto significaría terminar con el futuro del país; dedicarse a estas empresas y buscar una solución económica viable es trabajo del Contador Público, aspecto al que debe dirigir su mayor esfuerzo.

Es debido a esta problemática que muchas empresas no cuentan con los suficientes recursos pero que se ven en la necesidad de contratar servicios de asesores externos para trabajos ocasionales en distintas ramas de su actividad, por no poder tenerlos en sus nóminas como empleados de tiempo completo.

De esta forma se pretende dejar plasmada con este seminario una visión más profunda y analítica del papel que debe de asumir el Contador Público en la actualidad en lo referente a la problemática por la que actualmente se encuentran las micro y pequeñas empresas de nuestro país; debido a su capacidad para generar empleos, su habilidad para aumentar los satisfactores y que por su flexibilidad pueden mantenerse acorde al nivel de la economía del país.

No se pretende con este trabajo de investigación dar solución a cualquier asunto financiero en cualquier empresa, sino crear inquietud en quien lo lea, para estudiar a fondo cada uno de los conceptos que aquí se enuncian, con el fin de obtener sólidos conocimientos para afrontar la realidad. Estoy consciente de mis limitaciones personales y de las limitaciones del presente trabajo, sin embargo, me siento decidido a eliminar hasta donde sea posible este tipo de restricciones y en su lugar dejar plasmadas una serie de inquietudes, de las cuales pretendo sean participes los que den atención a esta serie de ideas.

Capítulo

I

LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA



FACULTAD DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN

U.N.A.M.

CAPÍTULO I

LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA

La evolución que ha habido en el actual escenario económico caracterizado por una economía globalizada, que se patentiza con plena vigencia de los tratados de libre comercio suscritos por México, reclama acciones más profundas para la reconversión competitiva del aparato productivo.

Es por ello que los últimos años han significado el gran despliegue de las micro y pequeñas empresas, ya que estas se han convertido en piedra angular de nuestra economía.

Esto se debe a que el acelerado desarrollo tecnológico y la creciente globalización productiva y comercial han provocado el cambio hacia un nuevo modelo de producción caracterizado por la flexibilidad de los procesos de manufactura, que permite a las empresas producir un conjunto variado y cambiante de bienes y alcanzar altos niveles de producción. Al mismo tiempo, la creciente competitividad de las empresas de pequeña escala ha dado lugar a una mayor interdependencia entre las empresas grandes y pequeñas.

I. DEFINICIÓN.

De esta manera quiero destacar la importancia que tienen este tipo de empresas en nuestro país y sobre todo dar a conocer en este primer apartado la definición de lo que es la micro y pequeña empresa.

1.1. Microempresa

Es toda empresa que se dedique a realizar actividades industriales, comerciales o de servicios que tenga personal ocupado de 1 a 15 trabajadores (incluye personal administrativo, obreros, técnicos, eventuales registrados en nómina así como familiares, en este último caso aun cuando no perciban ingresos) y que el valor de sus ventas netas anuales (último ejercicio fiscal o proyección a 12 meses) sea de \$ 900,000. (Lámina I - 1).

1.2. Pequeña empresa

Es toda empresa que se dedique a realizar actividades industriales comerciales o de servicios que tenga personal ocupado de 16 a 100 trabajadores (incluye personal administrativo, obreros, técnicos, eventuales registrados en nóminas) y que el valor de sus ventas netas anuales (último ejercicio fiscal o proyección a 12 meses) sea de \$ 9,000,000. (Lámina I - 1).

Para efectos de una mejor comprensión sobre las definiciones de lo que es la microempresa y la pequeña empresa; a continuación se presenta el siguiente cuadro.

DEFINICIÓN DE MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA		
TAMAÑO	PERSONAL OCUPADO	VENTAS NETAS ANUALES (Último ejercicio fiscal o proyección a 12 meses)
Micro Empresa	De 1 A 15	\$ 900,000.00
Pequeña Empresa	De 16 A 100	\$ 9'000,000.00

Lámina (I-1)

1.3. Características de las microempresas

Algunas características generales que comparten las microempresas son:

- Su organización es de tipo familiar;
- El dueño es quien proporciona el capital;
- Es dirigida y organizada por el propio dueño;
- Generalmente su administración es empírica;
- El mercado que domina y abastece es pequeño, ya sea local o regional;
- Su producción no es muy maquinizada;
- Su número de trabajadores es muy bajo y muchas veces esta integrado por los propios familiares del dueño.
- Para el pago de impuestos son considerados como causantes menores.

1.4. Características de las pequeñas empresas

Algunas características importantes de las pequeñas empresas son:

- El capital es proporcionado por una o dos personas que establecen una sociedad;
- Los propios dueños dirigen la marcha de la empresa; su administración es empírica;

- El número de trabajadores empleados en el negocio crece y va de 16 a 100 personas;
- Utiliza más maquinaria y equipo, aunque se sigan basando más en el trabajo que en el capital;
- Dominan y abastecen un mercado más amplio, aunque no necesariamente tiene que ser local o regional, ya que muchas veces llegan a producir para el mercado nacional;
- Está en proceso de crecimiento ya que la pequeña empresa tiende a ser mediana;
- Obtienen algunas ventajas fiscales por parte del estado que algunas veces las considera causantes menores dependiendo de sus ventas y utilidades.

2. ANTECEDENTES HISTÓRICOS

En los últimos años, tanto países altamente industrializados como en vías de desarrollo, han fortalecido sus políticas para apoyar a las micro y pequeñas empresas.

Esto es así porque se ha comprobado, sobre todo en las circunstancias difíciles por las que atraviesa la economía mundial, que las pequeñas unidades productivas pueden amortiguar en forma importante las caídas en el empleo y en la producción de una amplia gama de artículos básicos para la población.

Su flexibilidad operativa, sus bajos requerimientos de recursos por unidad de producto y empleo, su amplio potencial como formadoras de empresarios y capacitadores de la mano de obra, así como su casi nula dependencia del exterior, su contribución a la democratización del capital han hecho que se les preste la atención que anteriormente no recibían y que el apoyo para su desarrollo forme parte, cada vez con mayor consistencia, de los planes y programas de política económica formulados por los distintos países.

Al dar comienzo la década de los ochentas las empresas mexicanas enfrentaron los problemas acumulados a través de varios años, principalmente en la industria en lo referente a su proceso de industrialización.

Entre estas dificultades hay que destacar su bajo nivel de gestión empresarial, su inestable y oneroso abastecimiento de insumos, su limitada capacidad de financiamiento, la excesiva y compleja tramitación y reglamentación para su constitución e instalación y las trabas para penetrar a los mercados tanto del país como del exterior, su contribución a la democratización del capital, han hecho que se les preste la atención que anteriormente no recibían y que el apoyo para su desarrollo forme parte, cada vez con mayor consistencia, de los planes y programas de política económica formulados por los distintos países.

Hasta antes de que iniciara la administración del Licenciado Miguel de la Madrid Hurtado, la política de fomento a la pequeña industria no se expresaba en un programa específico, más bien formaba parte, como mera referencia de los programas generales: no se habían determinado prioridades y objetivos ni se habían reunido en una estrategia global coherente a las diversas políticas e instrumentos.

La política de fomento existente para la micro y pequeña empresa tenía como eje central los apoyos fiscales y financieros que tienen una importancia incuestionable en el impulso inicial de las empresas, pero no siempre son decisivas en su consolidación y fortalecimiento.

Todo ello provoca inevitablemente, asignación inadecuada de los recursos, deficientes resultados y ausencia de una eficaz evaluación del desempeño de los instrumentos de la política de fomento. Si a todo ello se agrega que tampoco existía una definición única de micro y pequeña empresa se dificultaba aun más la operación congruente de los programas de apoyo.

Con estos antecedentes se promovió el establecimiento de un marco institucional para la formulación y aplicación de una política de fomento integral, enfocándose especialmente a la industria pequeña y mediana que se basaron en los antecedentes constitucionales, en el Plan Nacional de desarrollo 1985-1988, el Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior 1984-1988, la ejecución del Programa para el Desarrollo Integral de la Industria Mediana y Pequeña (PRODIMP), así el 26 de enero de 1988 se publicó la Ley Federal para el Fomento de la Pequeña Industria.

A partir de esa fecha la empresa micro y pequeña industrial puede obtener favorables beneficios con el simple hecho de obtener la Cédula de Micro Industria, para constituirse, iniciar operaciones y obtener diversos apoyos que permitan impulsar su crecimiento.

2.1. Apoyos del Banco Nacional de Comercio Exterior a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa

El Banco Nacional de Comercio Exterior S.N.C. (BANCOMEXT) es la institución de fomento del Gobierno Federal, encargada de canalizar los apoyos financieros y promocionales al comercio exterior en México. El comercio exterior se debe de entender en dos sentidos: tanto el impulso a las exportaciones de bienes y servicios no petroleros, como el financiamiento racional de las importaciones del país.

En los años 1989 y 1990 BANCOMEXT amplió la cobertura de sus apoyos financieros y promocionales a los sectores agropecuario, pesca, minero, turismo y maquiladoras, constituyéndose así en el banco que apoya el comercio exterior de bienes y servicios no petroleros.

Por lo que toca a la pequeña y mediana industria, BANCOMEXT tradicionalmente ha reconocido su importancia en la estructura industrial del país. Su contribución al producto interno bruto, su capacidad para generar empleos, su amplia flexibilidad operativa y su facilidad de adaptación a los cambios en el entorno, son atributos que colocan a este sector en prioritario y estratégico.

El Programa para la Modernización y el Desarrollo de la Micro, Pequeña y Mediana Industria 1991-1994, tuvo como propósito contribuir a superar los problemas a los que se enfrentaba este sector, favoreciendo la instalación, operación y crecimiento de estas entidades. El programa enfatizó en la necesidad de llevar a cabo acciones de fomento que consideren instrumentos pragmáticos y flexibles que

En respuesta a los lineamientos establecidos por este programa, **BANCOMEXT** diseñó un conjunto de apoyos a la pequeña y mediana industria mismos que se canalizaron a las empresas. Los beneficios específicos que se otorgaron a las empresas fueron:

- Mayor porcentaje de financiamiento.
- Otorgamiento a favor de la banca comercial de una garantía automática en los créditos otorgados con recursos de **BANCOMEXT**.
- Seguridad en el fondeo de sus operaciones.
- Mayor porcentaje de intermediación a la banca comercial en créditos que se otorguen a este tipo de empresas.

Con el propósito de impulsar en mayor medida el desarrollo y consolidación de la micro, pequeña y mediana industria, **BANCOMEXT** integró los siguientes apoyos financieros y promocionales:

1. Apoyo promocional a la pequeña y mediana industria.
2. Tarjeta de crédito al exportador.
3. Mecanismo de factoraje a exportadores indirectos.
4. Programa de apoyo a uniones de crédito.
5. Programa de apoyo a empresas de comercio exterior.

De esta manera cabe resaltar que el Banco Nacional de Comercio Exterior S.N.C. apoya a la micro, pequeña y mediana empresa para que, por sí misma o a través de un exportador final, coloque sus productos en los mercados internacionales.

2.2. Apoyo a la Micro y Pequeña empresa por parte de Nacional Financiera, S.N.C.

Las micro y pequeñas empresas han enfrentado siempre a través de la historia graves problemas para acceder a las fuentes de financiamiento institucionales, por lo que es común que obtengan recursos de elevado costo y en condiciones desfavorables, a través de figuras de crédito no reglamentado, tales como el agio.

Esto significa limitar las posibilidades de crecimiento de la unidad económica más dinámica del país y reducir los niveles de competitividad de un sector clave en la estrategia de apertura económica hacia el exterior.

Cabe destacar que ante las difíciles condiciones en que se ha desarrollado la microempresa, y ante la falta de recursos para actualizar su tecnología, ha apoyado su supervivencia en la imaginación y en la habilidad artesanal de sus obreros.

2.2.1. Limitaciones Durante la Década Pasada

En la década pasada, ante la crisis económica y el acelerado proceso inflacionario, el sistema bancario se centró principalmente en satisfacer los requerimientos financieros del sector público, en condiciones preferenciales. En contrapartida, el crédito al sector privado, por su excesiva reglamentación, escasez y

elevado costo, fue contratado casi exclusivamente por las empresas de mayor tamaño, cuyos flujos de efectivo y garantías (físicas y financieras) respaldaban la inversión, limitando con ello las posibilidades de las empresas pequeñas para financiarse mediante préstamos bancarios.

La Banca de Fomento no fue la excepción. Hasta hace poco tiempo, Nacional Financiera destinaba casi el total de sus recursos al financiamiento de grupos corporativos en que el Estado mantenía inversión mayoritaria, directa o indirectamente. Como resultado, la institución fue perdiendo su vocación de fomento al desarrollo, dejando insatisfecha una gran parte de las necesidades financieras del sector productivo nacional.

Es por ello que a Nacional Financiera, en su carácter de banca de desarrollo de segundo piso, se le ha encomendado la tarea de impulsar a las empresas micro y pequeñas a través de medidas tales como: alargar sus plazos crediticios vía el redescuento; otorgar garantías, apoyo técnico, y capacitación empresarial; invertir en capital de riesgo y fomentar la inversión productiva extensiva, además de apoyar el desarrollo del mercado de capitales y lograr que la empresa mediana participe activamente en él.

En adecuada complementariedad, la banca comercial ha aportado su vasta red de oficinas y sus recursos humanos y financieros para intermediar los créditos preferenciales que Nacional Financiera ha brindado al sector productivo a través de sus diversos programas de descuento.

2.2.2. Transformación de Nacional Financiera

La transformación estructural de Nacional Financiera para constituirse como banca de desarrollo de segundo piso se ha concebido en tres etapas:

- Reestructuración y saneamiento financiero durante 1989;
- Consolidación en 1990, con énfasis en la promoción y el fomento; y
- Fortalecimiento de los programas institucionales durante 1991 con el fin de apoyar la reactivación económica del país.

El proceso de reestructuración financiera, llevado a cabo con gran éxito, consistió básicamente en aumentar los plazos de captación y de otorgamiento de crédito, evitar los refinanciamientos de intereses, fortalecer el patrimonio institucional, reducir los niveles de cartera vencida, desincorporar los activos improductivos, evitar estructuras orgánicas redundantes y alinear sus tasas de interés a las del mercado.

Con estas acciones, se han logrado abatir los costos operativos, hacer compatibles las operaciones activas con las pasivas para mejorar la estructura financiera institucional, incrementar el capital contable para apoyar una etapa de desarrollo acelerado, homogeneizar los criterios de asignación de recursos a las prioridades nacionales, reorientar los recursos hacia el financiamiento de las inversiones del sector privado, apoyar la gestión empresarial y elevar la competitividad de la institución en el ámbito financiero nacional e internacional.

2.2.3. Programas de Apoyo

Nacional Financiera ha brindado a través del tiempo apoyo al sector empresarial productivo a través de sus programas de descuento. Las empresas susceptibles de financiamiento se agrupan en tres estratos, dependiendo de sus características de operación:

- Microempresa
- Pequeña Empresa
- Mediana Empresa

El otorgamiento de crédito preferencial a la micro y pequeña empresa se ha fortalecido como resultado de las políticas institucionales de simplificación de programas de apoyo y esquemas de descuento crediticio.

Hasta 1989 la institución operaba 39 programas de descuento crediticio en forma directa a través de los Fondos de Fomento. A partir de 1990 estos programas se simplificaron en seis para superar la duplicidad de funciones y garantizar la continuidad y oportunidad en la atención a las solicitudes de apoyo. Estos son:

- Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa.
- Modernización;
- Desarrollo Tecnológico.

- Infraestructura Industrial;
- Mejoramiento del Medio Ambiente; y
- Estudio y Asesoría.

El apoyo crediticio brindado a lo largo de este tiempo mediante los programas de descuento se complementaron con aportación accionaria, temporal minoritaria, en el capital social de las empresas a través del Programa de aportación de capital temporal minoritario. La participación de Nacional Financiera en este ámbito ha tenido por objetivo alentar la inversión privada y social en proyectos prioritarios, viables y rentables, haciendo coparticipe a la institución del riesgo inherente a los proyectos de inversión.

3. IMPORTANCIA EN LA ECONOMÍA DE NUESTRO PAÍS

La importancia de la micro, pequeña y mediana empresa radica entre otros factores, en su capacidad para generar empleos, en su flexibilidad para aumentar los satisfactores y en su habilidad para adaptarse a regiones que es necesario promover dentro de un programa que tome en cuenta el desarrollo geográfico equilibrado.

Las empresas micro, pequeñas y medianas en México representan una parte importante en el desarrollo y crecimiento del país.

En México, las micro, pequeñas y medianas empresas representan el 99% del número de establecimientos y el 78% del empleo, lo cual es un punto muy importante dentro de la economía de nuestro país.

Con el objeto de fortalecer a la industria de pequeña escala, como eslabón prioritario del desarrollo industrial, los países europeos han diseñado medidas específicas para estimular su inversión y florecimiento. Entre dichas medidas destacan: la facilidad y mejoramiento de acceso al financiamiento, la utilización de créditos fiscales y la promoción de asociaciones estratégicas como un medio para facilitar la transferencia de tecnología y ampliar el acceso a los mercados.

El reto de la actual administración en México consiste en consolidar y vincular los esfuerzos realizados en la negociación de acuerdos comerciales internacionales, con el establecimiento de una política integral que promueva el desarrollo y la modernización industrial de forma tal que se aprovechen los acuerdos alcanzados en el marco internacional.

El desarrollo de esta política permitirá consolidar las ventajas derivadas de los acuerdos comerciales internacionales: desarrollar un aparato productivo competitivo que aporte, cualitativa y cuantitativamente, los empleos que se requieren y eleve el nivel de bienestar, proporcionar a los inversionistas un marco de estabilidad de largo plazo; y establecer una nueva relación con la comunidad empresarial que corresponda a las necesidades reales del sector productivo, adoptando éste un papel promotor de los esfuerzos en favor de la competitividad.

En México las micro, pequeñas y medianas empresas representan el 99% del número de establecimientos y el 78% del empleo. Su capacidad de adaptación a los frecuentes cambios económicos, financieros y tecnológicos es elemento fundamental que permite incrementar la capacidad del aparato productivo nacional; sin embargo, su proceso de reestructuración se ha enfrentado a obstáculos que han menguado su capacidad de respuesta y generación de empleos.

Este objetivo se ha traducido en la necesidad de diseñar e instrumentar un programa de largo alcance y de cobertura nacional para la promoción de las micro y pequeñas empresas, que se sustente en la participación comprometida de todos los sectores y se funde en dos tipos de instrumentos promocionales, reconociendo sus debilidades estructurales y sus ventajas competitivas actuales y potenciales.

Los instrumentos con base en los cuales actuará dicho programa son:

- a) De corte horizontal, para toda la industria, y
- b) De corte vertical, para sectores específicos.

Los instrumentos de corte horizontal buscan proporcionar los elementos suficientes para que los inversionistas y empresarios puedan tomar decisiones con la menor distorsión en las señales del mercado, entre ellos se encuentran:

1. Desregulación económica y simplificación administrativa.
2. Establecimiento de sistemas de información.
3. Fomento a las actividades de normalización y a la calidad.
4. Modernización tecnológica.
5. Capacitación y asistencia técnica.
6. Diseño de una política de financiamiento para la industria nacional.
7. Promoción de la inversión y comercio exterior.

8. Establecimiento de una política fiscal orientada a promover el ahorro, la inversión productiva y la capitalización de empresas.
9. Difusión y arraigo de la cultura ecológica.
10. Comisión mixta para la promoción de exportaciones.

Por su parte, los instrumentos de corte vertical actuarán en los campos donde la intervención del gobierno se hace necesaria como consecuencia de los problemas en el mecanismo de mercado, pero no buscarán su sustitución, de tal forma que, una vez aliviadas esas fallas, la acción gubernamental cesará .

Con este propósito se evaluarán los instrumentos y programas existentes, para adecuarlos a las nuevas condiciones de la economía nacional y asegurar que sean congruentes con los lineamientos y políticas generales del Programa de Promoción de la Micro, Pequeñas y Mediana Empresa. Las modificaciones, se orientarán a simplificar la administración de los instrumentos, mejorar la coordinación entre las diversas dependencias y organismos, y establecer mecanismos de evaluación periódica de los resultados alcanzados para tomar las medidas correctivas pertinentes.

Entre dichos instrumentos verticales se encuentran:

1. La concertación y seguimiento de los programas sectoriales de promoción.
2. La promoción de proyectos específicos en materia comercial y de inversión.

3. El apoyo a la participación de las empresas de pequeña escala en las compras gubernamentales.
4. La consolidación de las uniones de crédito.
5. La implementación de programas para el desarrollo de proveedores.
6. El fomento a la industria maquiladora de exportación.
7. La promoción del asociacionismo entre empresas, principalmente de pequeña escala.
8. El fomento a las empresas comercializadoras.
9. El desarrollo del sector de artesanías.
10. El diseño y establecimiento de parques industriales.

4. PROBLEMAS FRECUENTES DE ESTAS EMPRESAS

Cualquier actividad llevada a cabo por personas, es imperfecta, consideraciones que para algunos individuos son buenas para otros son excelentes o malas. La rutina provoca la elaboración rápida y con la mejor calidad, pero sólo hasta un punto determinado, a partir del cual declinan ambos atributos. Se tiene la preparación adecuada para solucionar un problema, pero no se ha vivido el problema. Se carece de la visión necesaria para abarcar un buen número de operaciones de una actividad. El optimismo es desbordante, el trabajo de los sentidos y la razón. Estas y muchas más peculiaridades del ser humano son causa de

algunas fallas. A continuación se mencionan una serie de situaciones irregulares que se presentan a menudo en las micro y pequeñas empresas.

4.1. Excesos

Se pueden presentar en todos los renglones del balance, pero los más típicos son excesivas inversiones en inventarios, cuentas por cobrar, activos fijos y costos; y otro aunque poco frecuente es importante exceso de efectivo.

- a) Las existencias de mercancías; por constituirse como elemento vital dentro de las operaciones de una empresa, presentan variadas características que sin la vigilancia estricta y continua ocasionan un sin número de "dolores de cabeza". El exceso en la inversión en inventarios tiene su origen en varias causas, las cuales es necesario precisar con el objeto de aprontar su eliminación.

"No quedar mal con el cliente"; es la frase favorita en la cual se apoyan los individuos encargados de las compras, pues la insuficiente cantidad de inventarios no satisfacer la demanda de requisiciones del departamento de ventas y por tanto "se caerán" muchas ventas, los clientes acudirán con el competidor y quizás se queden con él. Para evitar todo esto se va al extremo opuesto comprando demasiado.

Especular con posibles alzas en los precios de los artículos sin bases de juicio, aprovechar ofertas o facilidades de los proveedores, no coordinar los planes de los encargados de ventas con los de compras, o estos últimos realizar maniobras de modo que obtengan una participación en compras de grandes lotes, son causas frecuentes del aumento en existencias, dando como consecuencia más costos de

manutención, obsolescencia, baja de precios, pérdida de control en el manejo de mercancías en el almacén, pérdidas por robo no fáciles de determinar con oportunidad, también incurrir en el costo de oportunidad, ó sea, perder posibles operaciones productivas por falta de efectivo y una muy ajena a la empresa que la mercadotecnia hace notar: la moda. Variaciones en costumbres y moda hacen fluctuar la demanda, llevándola al punto de anular el valor de un bien.

- b) Demasiadas cuentas por cobrar por otorgamiento de crédito excesivo, o porque el cobro es lento, o, porque la competencia obliga a vender más y más haciendo olvidar que el fin primordial es la utilidad no la venta, son motivos suficientes para que la empresa posea una gran cartera sin beneficio, pero sí con una disminución de utilidad al aumentar gastos de cobranza normales y legales, o al tener que cargar a gastos un porcentaje por cuentas incobrables, indirectamente el provocar la consecución de créditos con sus respectivos intereses que en situación normal ni se examinaría.

Activo Fijo sin utilización o con ella pero deficiente, engloban características de una sobreinversión en el rubro. Pudiendo ser una mala adquisición o inadecuada instalación del equipo, desconocimiento del mayor aprovechamiento de sus cualidades, desplazamiento humano pero irracional, reducción en la capacidad operativa por negligencia o ignorancia administrativa, no saber con exactitud qué equipo puede comprarse y cuál rentarse con resultados altamente satisfactorios, las causas de una posible liquidación de la empresa, pues si es equipo especializado difícilmente podrá ser vendido, o si se vende el precio será bajo, imposibilitando su reemplazo o no solucionando problemas del activo circulante donde en forma inicial

deberán invertirse esos recursos. O si por otra parte decide mantenerse, ocasiona gastos indirectos de mantenimiento, y fijos de depreciación.

Los costos; sean estos de ventas o distribución, por ser una acumulación de varios conceptos influenciados por muy variadas decisiones fácilmente se incrementan de tal modo que su volumen es excesivo con peligro de rebasar el de las ventas.

Las ventas, en gran parte ocasionan las variaciones del costo, en lo que a elementos variables atañe, por lo tanto, al analizar esas variaciones no se perderá de vista el volumen de unidades vendidas. Un cambio en ese volumen modificará también el precio unitario del artículo, si se vende mucho la cuota de costos fijos será menor por unidad, si se vende poco esos costos se prorratearán entre menos producción.

Por último exceso de efectivo, es un problema importante. Problema importante tener mucho efectivo. Si lo es. La compañía vende mucho, de preferencia de contado, lo que vende a crédito es cobrado oportunamente, sus acreedores no tienen ninguna fricción al cobrar sus cuentas, es decir, su solvencia y liquidez es ampliamente satisfactoria. Pero que dicen los dueños: "Tenemos dinero ocioso".

Este es el caso típico de incurrir en el costo de oportunidad, o sea, perder posibles oportunidades de obtener mayores utilidades, como efecto de no invertir en valores que pagan bien con poco riesgo, o en aquella maquinaria que abrirá nuevos mercados con un producto nuevo.

4.2. Deficiencias

Al igual que los excesos, son comunes a todos los rubros del balance, pero los hay que por sus características influyen decisivamente en la marcha de la empresa, un capital, unos inventarios o unas ventas insuficientes darían al traste planes, programas y políticas de expansión.

- a) Un capital insuficiente es fácil apreciar, pero no por ello fácil de corregir. Se ha convenido que es vital que exista un equilibrio entre las fuentes de recursos, ajenas y propias, para que la situación financiera sea satisfactoria. De no ser esto, la desproporción traerá consigo una influencia desfavorable con una intensidad en función directa al exceso de financiamiento externo, principalmente a lo que se refiere a deudas a corto plazo.

Un aumento de operaciones inusitado o por la labor desempeñada por la administración; un ciclo económico favorable pero que por una mala decisión se ha acudido al mercado de dinero que es donde están situados bancos, financiadores, etc. en vez de acudir al mercado de capitales, es decir, el aumento de socios y/o aportaciones, al incremento de reservas o capitalización de pasivos.

- b) Los inventarios insuficientes pueden acacer por malos programas de compra, personal viciado o negligente encargado del departamento, estudios ineficaces o carencia de ellos para determinar niveles de existencias, propiciarían incumplimientos en requisiciones de producción, retrasando por tanto pedidos del departamento de ventas y dando como resultado final: la pérdida de clientes.

Cuando se tienen factores suficientes para producir determinadas ventas, pero estas no corresponden a la capacidad manifiesta de la empresa nos encontramos con ventas insuficientes, es grave si profundizamos un poco, pues siendo las ventas las generadoras de utilidades, tendríamos el peligro latente de fracasar.

Las ventas requieren de un control y vigilancia continuos, ya que siendo el alma misma de cualquier empresa, su energía, sus posibilidades favorables de progreso, etc., las demás actividades se sujetaran a sus necesidades, se estudiaran a fondo sus variaciones, la mejor manera: incrementarlas o detener su disminución oportunamente.

Con cautela se investigarán las deficiencias para no caer en errores aún más graves, como los de tratar de levantarlas sin lograrlo, pero si con ello aumentando costos, pues el creer que costos y ventas son proporcionales siempre, significa olvidar que hay costos fijos y variables y que por sus características un estudio sin bases o elementos de juicio los aumentaría vertiginosamente.

Dependiendo de la investigación, sabríamos si no son las ventas insuficientes sino que por un optimismo desmedido o una sobreinversión se posee excesiva capacidad para productos cuya colocación en el mercado es limitada, entonces decidiríamos si disminuir el volumen de operaciones o ampliarlas pero con otros productos.

5. LA INFORMÁTICA COMO RECURSO DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA

Hasta ahora la versatilidad y rapidez de las computadoras se viene utilizando en las artes administrativas para resolver los problemas de congestionamiento que trae consigo el volumen en las operaciones, aplicándose su potencial en forma aislada en aquellas áreas donde se presentan estos problemas.

Esta problemática no se podría resolver sin la existencia de las computadoras, resultando entonces una herramienta de productividad para la micro y pequeña empresa.

La administración moderna de las micro y pequeñas empresas. requiere en la actualidad de una revisión exhaustiva de sus *modus operandi*, para así apoyarse y valerse de todos los recursos que la época actual pone a su disposición. Ya no se puede pensar en los problemas en el momento en que se dejan sentir sus efectos. Es necesario conocer, percibir, la vida y movimiento de estas entidades en todo su detalle, lo cual solo se puede conseguir con el uso adecuado y lógico de las computadoras.

Si los ingenieros, con la ayuda de dichas computadoras, han logrado lanzar hombres al espacio y llegar con sus máquinas a los planetas más alejados de nuestro sistema solar, entonces. ¿no será posible que las micro y pequeñas empresas se valgan también de ellas para de esta manera ser siempre mejores?.

Si queremos que la informática cubra horizontes más dilatados, deberemos concebirla como una herramienta de control de principalísima importancia,

coordinada con otras áreas colaterales y complementarias dentro de un grupo con funciones administrativas más completas, más profesionales y, sobre todo, más modernas.

Capítulo

II

**LAS FINANZAS COMO PARTE
INTEGRANTE Y FUNDAMENTAL
EN LA EXISTENCIA DE UNA EMPRESA**



FACULTAD DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN

U.N.A.M.

CAPÍTULO II

LAS FINANZAS COMO PARTE INTEGRANTE Y FUNDAMENTAL EN LA EXISTENCIA DE UNA EMPRESA

Empecemos por determinar lo que es una empresa: Es una unidad económico-social, en la cual se conjugan recursos materiales, humanos y financieros que mediante una administración acertada se canalizan hacia la consecución de los objetivos para la cual fue creada.

Estos objetivos se refieren principalmente al beneficio de las partes interesadas en la propia empresa: inversionistas, personal de la empresa, público y estado.

Desde un punto de vista económico es: La unidad económica en la que se desenvuelve el proceso productivo.

Siendo nuestra economía, de libre empresa, por consiguiente capitalista, y en donde los recursos: materiales, trabajo y capital se obtienen y prestan a través de un sistema libre de precios, esto es, la igualación de demanda y oferta.

Dentro de este mundo complejo, por la urgencia de satisfacer gran número de necesidades se desenvuelven las micro y pequeñas empresas.

Dentro de este torrente de decisiones, dentro del flujo interminable de información, es parte vital el conjunto de elementos que componen las finanzas.

Pero, ¿Qué, son las finanzas ?. El término "finanzas" implica dinero, crédito y algunas otras cosas como acciones, bonos e hipotecas.

Sin embargo, se necesita afinar un poco más el concepto de finanzas; el diccionario define el término como el sistema que incluye la circulación de dinero, el otorgamiento de crédito, la realización de inversiones y la existencia de instituciones bancarias.

Los aspectos más interesantes de finanzas tienen relación con el acto de financiamiento. Financiar algo es obtener los medios para pagarlo; de esta manera se definirá a las "finanzas" como el medio para obtener fondos y los métodos para administrar y asignar estos fondos. Se pueden estudiar las finanzas al nivel de individuo, de compañía y de gobierno; o bien en cualquier situación que implique una decisión acerca de la obtención y utilización de dinero.

1. ESTADOS FINANCIEROS PRINCIPALES O BASICOS

En el complejo mundo de los negocios en que se vive, consecuencia de las técnicas modernas, de nuevas ideologías, del incremento de población, de cambios sociológicos provocados por las últimas guerras y de otras circunstancias, tales como los problemas del petróleo, controles gubernamentales, alianzas estratégicas, etc., el hombre de negocios tiene muchos y variados problemas, siendo uno de los más frecuentes la tendencia a la limitación de utilidades, que le obligan a superarse mediante el estudio y mejor conocimiento de la empresa para tratar de mejorar sus rendimientos.

1.1. Generalidades

Información Financiera

Para manejar su empresa, el hombre de negocios necesita en su dinámico y cambiante mundo, de información financiera oportuna y adecuada, entendiéndose por tal la información financiera cuantitativa, confiable y accesible para que le ayude a fortalecer su juicio o decisión sobre algún asunto.

Para obtener dicha información es necesario contar con un buen manejo de las operaciones con lo que se mida, clasifique, registre y resuma con claridad en términos de dinero, las transacciones y hechos de carácter financiero.

De esta manera la administración contará con una fuente de información que permita:

- a) **Coordinar las actividades.**
- b) **Captar, medir, planear y controlar las operaciones diarias**
- c) **Estudiar las fases del negocio y proyectos específicos.**
- d) **Contar con un sistema de información central que pueda servir a los interesados en la empresa, como serían los propietarios, acreedores, gobierno, empleados, posibles inversionistas o público en general.**

Es necesario destacar que en la información financiera intervienen **singularmente** la habilidad y honestidad de quien la prepara, así, como los principios de contabilidad aplicados sobre bases consistentes.

Interés de los estados financieros

Los estados financieros interesan tanto desde un punto de vista interno o de administración de la empresa, como desde un punto de vista externo o del público en general.

El estado de situación financiera, el estado de resultados, el estado de variaciones en el capital contable y el estado de cambios en la situación financiera, que son los estados principales o de uso general, interesan a un mayor número de personas en virtud de que cubren los aspectos fundamentales de la operación de la empresa.

Desde el punto de vista interno, los estados financieros principales interesan a la administración, a los empleados y a los dueños o accionistas, tanto como fuente de información para fijar políticas administrativas como de información de la situación que guardan los intereses de los accionistas o propietarios.

Desde un punto de vista externo, los estados financieros pueden interesar a:

- a) Los acreedores, como fuente de información para que estimen la capacidad de pago de la empresa para cubrir créditos.

- b) Las personas o empresas a quienes se les solicite crédito o aportaciones adicionales de capital para que estudien y evalúen la conveniencia de su inversión.
- c) Las autoridades hacendarias para efectos de los impuestos que gravan a las empresas.
- d) Diversas dependencias gubernamentales con relación a concesiones y franquicias o bien para obtener información estadística, necesaria para orientar las directrices de los países.

Los estados financieros secundarios, salvo casos especiales, interesan desde un punto de vista interno o de la administración de la empresa por presentar aspectos aislados.

Objetivo de los estados financieros principales

Los estados financieros principales tienen como objetivo informar sobre la situación financiera de la empresa en una fecha determinada y de los resultados de sus operaciones y el flujo de fondos por un periodo determinado.

Los estados financieros principales deben servir para:

- Tomar decisiones de inversión y crédito, lo que requiere conocer la estructura financiera, la capacidad de crecimiento de la empresa, su estabilidad y reutilizabilidad.

- **Evaluar la solvencia y liquidez de la empresa, así como su capacidad para generar fondos.**
- **Conocer el origen y las características de sus recursos para estimar la capacidad financiera de crecimiento.**
- **Formarse un juicio sobre los resultados financieros de la administración en cuanto a la rentabilidad, solvencia, generación de fondos y capacidad de crecimiento.**

Limitación de la información financiera

Los estados financieros no son exactos ni las cifras que se muestran son definitivas. Esto sucede así porque las operaciones se registran bajo juicios personales y principios de contabilidad que permiten optar por diferentes alternativas para el tratamiento y cuantificación de las operaciones, las cuales se cuantifican en moneda. La moneda por otra parte, no conserva su poder de compra y con el paso del tiempo puede perder su significado en las transacciones de carácter permanente, y en economías con una actividad inflacionaria importante, las operaciones pierden su significado a muy corto plazo.

Forma de presentación de los estados financieros

Un estado financiero debe presentarse encabezado por el nombre de la empresa a que se refiere, una breve descripción de lo que muestra o contiene, la fecha o el período que cubre y la información que se presenta.

Deberá cuidarse que la terminología empleada sea comprensible tomando en cuenta quiénes serán los lectores de los estados financieros

Fecha apropiada para determinar el cierre anual de las operaciones de la empresa

La fecha apropiada para determinar el cierre anual de las operaciones es recomendable fijarla en atención al tipo de actividades y necesidades de la empresa. Esta fecha debe atender al ciclo de operaciones, si es el caso, de ciertos negocios de ciclo económico definido. Si ese no es el caso, la fecha puede ser determinada arbitrariamente, y muy frecuentemente al finalizar el año calendario, teniéndose la ventaja en nuestro medio de que la información de carácter fiscal y estadístico, entre otras, que se debe proporcionar anualmente a las autoridades gubernamentales, coincida con el registro de las operaciones, ya que el ejercicio de gobierno va con el año natural.

De acuerdo con la Ley General de Sociedades Mercantiles, las sociedades anónimas deben preparar bajo la responsabilidad de sus administradores un informe anual. La Ley del Impuesto Sobre la Renta obliga a obtener las utilidades de las empresas una vez al año con el objeto de determinar las que sean sujetas al pago del impuesto.

Informe anual de las sociedades a los accionistas

Existe la tendencia a publicar anualmente los estados financieros para conocimiento del público en general. Las empresas tienen en sus manos una fuente de publicidad importante para su futuro desarrollo, esto es, la información financiera

anual que se presenta a los accionistas en un folleto voluminoso y atractivamente ilustrado, es con el fin de dar cuenta y razón de los resultados de la empresa, así como para exponer los planes futuros.

En él debe incluirse información estadística comparativa e histórica sobre todos los asuntos sobresalientes de la empresa tales como ventas, utilidades, distribución de dividendos, crecimiento, así como la investigación tecnológica y de ingeniería realizada o por realizar, productos existentes y nuevos productos, la modernización de la planta y equipo, los planes futuros de inversión, la historia de la compañía, las prestaciones que gozan los empleados, por ejemplo, planes de pensiones, gastos médicos mayores, etc.

Además de lo anterior, esta publicación incluye los estados financieros principales, un informe de la administración relativo a los principales acontecimientos del ejercicio social, los planes de expansión o proyectos que se esperan realizar. En los últimos años también se han ofrecido los estados comparativos de los últimos ejercicios con objeto de dar a conocer las tendencias financieras y operacionales de la empresa; generalmente adjuntan los dictámenes respectivos del Contador Público y del comisario sobre los estados financieros.

Principios de contabilidad generalmente aceptados

Los principios de contabilidad generalmente aceptados pueden ser definidos como reglas o normas desarrolladas por la técnica contable, que se observan para registrar las operaciones y la presentación de estados financieros; es decir, la presentación de la situación financiera y de los resultados de las operaciones hecha a

través de los estados financieros no es una presentación arbitraria sino basada en la experiencia, el desarrollo de la técnica contable y aceptación general.

Los estados financieros deben explicar bajo qué reglas particulares han sido preparados, para que las personas interesadas en los estados financieros puedan aplicar las técnicas de análisis y comparaciones con otros estados financieros y se formen un juicio respecto a la situación financiera de la empresa; en otras palabras, puede decirse que los llamados principios de contabilidad forman el lenguaje común de la técnica contable.

La expresión "principios de contabilidad generalmente aceptados" no reúne conceptos que sean del conocimiento del público en general. En la misma profesión no hay un acuerdo general acerca de esta designación por lo que la frase resulta en muchas ocasiones incomprensible para algunos autores.

Los términos "generalmente aceptados" se emplean comúnmente en el ejercicio de la profesión, pero no están absolutamente determinados.

La técnica contable ha establecido tres clases de conceptos que son: principios, reglas particulares y criterio prudencial de la aplicación de las reglas particulares.

Los principios se dividen de la siguiente manera:

- a) Los principios de contabilidad que identifican y delimitan el ente económico:

- Entidad. Se acepta que una empresa tiene vida y operación diferentes de las personas o socios que la forman. Es decir, tiene personalidad jurídica propia y totalmente separada.
 - Realización. Se presume que los costos y gastos se registran parcialmente a los ingresos que los originaron.
 - Periodo Contable. Se presume que las operaciones de las empresas se dividen en lapsos o ejercicios y al terminar cada uno se efectúa un cierre de las operaciones.
- b) Los principios de contabilidad que establecen la base para cuantificar las operaciones del ente económico y su presentación:
- Valor histórico original. El poder adquisitivo de la moneda, en su constante fluctuación, tiene importancia secundaria para el registro de las operaciones; es decir, las operaciones deben ser registradas al valor de los activos erogados con el fin de unificar diferentes estimaciones de valor de los activos erogados y ofrecer una evidencia documental del costo.
 - Negocio en marcha. Se establece que una empresa tiene existencia continua y no limitada a un lapso determinado. De no ser así, todos los activos tendrían que presentarse a su valor de realización.
 - Dualidad económica. La doble dimensión de la estructura contable de la unidad económica es básica para su comprensión y su relación con otras entidades. La dualidad se constituye, por una parte, con los recursos con

que cuenta el ente económico para la realización de sus fines y, por la otra, con las fuentes de esos recursos; es decir los hechos y fenómenos económico-financieros que afectan el patrimonio de la empresa y al registrarse se aprecia su efecto en la estructura financiera.

c) El principio que se refiere a la información es el de:

- **Revelación suficiente.** Los estados financieros deben contener en forma clara y comprensible la información necesaria para que el lector pueda juzgar la situación financiera y el resultado de las operaciones.

d) Los principios que abarcan las clasificaciones anteriores como requisitos generales son:

- **Importancia relativa.** La información que contienen los estados financieros debe mostrar aspectos importantes susceptibles de ser cuantificados en unidades monetarias. El no detallar en los estados financieros partidas relativamente insignificantes hace que la atención del lector se fije en los conceptos fundamentales. Las partidas de reducida importancia relativa con respecto a los totales que se presenten, deben ser agrupadas y presentarse globalmente a menos que la presentación de tales partidas menores sea esencial para alguna finalidad específica. Deben agruparse partidas homogéneas que conduzcan a totales o subtotales cuyo dato sea de utilidad, sin mezclar partidas de naturaleza diferente entre sí.
- **Consistencia.** La información que se presenta en los estados financieros requiere que se sigan procedimientos de cuantificación aceptados en

estados anteriores o precedentes, con objeto de que algún cambio en dichos procedimientos no conduzca a conclusiones erróneas.

Cuando sea necesario adoptar un cambio que afecte la comparabilidad de los resultados, es necesario indicar el cambio efectuado en los estados financieros y su repercusión en las cifras contables.

Reglas Particulares

Las reglas particulares son las aplicables específicamente a los diferentes conceptos que integran los estados financieros; se dividen en reglas de valuación y reglas de presentación.

Las reglas de valuación son aplicables principalmente a los estados financieros estáticos que muestren la imagen de una situación en una fecha determinada, tal como el estado de situación financiera, y señalan que es conveniente indicar en las partidas de mayor importancia las bases de valuación adoptadas. Tal indicación se realiza por lo regular en los renglones de inversiones en valores, inventarios, activos fijos y en los pasivos de importancia apreciable.

Las reglas de presentación son:

- a) **Terminología.** Aun cuando se presume que los lectores de los estados financieros tienen la preparación básica para comprenderlos, el empleo de la terminología técnica debe ser vigilada con objeto de que su lectura no conduzca a interpretaciones erróneas y muestre con claridad la naturaleza del concepto que se indica.

- b) **Extensión.** La extensión de un estado financiero debe estar condicionada a un tamaño convencional de lectura, sin condensar conceptos que convenga presentar en forma individual ni presentar análisis que puedan resultar de una extensión tal que la atención del lector se pierda. En el caso de tener la necesidad de presentar análisis o detalles importantes o significativos y que estos ocupen gran parte del estado, es bueno en algunos casos mostrarlos por separado para resumir en lo posible la extensión de los estados.

- c) **Completa información.** Los estados financieros deberán contener toda la información necesaria para que sean comprendidos razonablemente por los lectores. Cuando exista algún hecho importante para la debida interpretación de los estados, es conveniente describirlo mediante el uso de indicaciones entre paréntesis o en notas al pie o adjuntas a los estados. Esta información no se limita a la fecha o periodo al que se refieren los estados financieros, sino también a los hechos o sucesos que se conozcan durante el periodo comprendido entre la fecha referente a los estados financieros y la fecha de su emisión.

Criterio prudencial de aplicación de las reglas particulares

En la aplicación de las reglas particulares para el registro de las operaciones es necesario, en una situación alternativa, optar por la menos optimista, con el fin de prevenir repartos de utilidades no ganadas y presentar una información que conduzca a conclusiones realistas.

A este concepto se le llama conservantismo (criterio prudencial de aplicación de las reglas particulares) y de él se deriva una regla que se expresa así: "Las utilidades se registran cuando se realizan y las pérdidas cuando se conocen"; así también de él se deriva la regla de valuación de "costo o mercado el más bajo", empleada generalmente en inversiones e inventarios.

Los estados financieros principales o básicos son aquellos que por la abundancia de cifras informativas e importancia de las mismas, permiten al lector una apreciación global de la situación financiera y productividad de la empresa que los originó.

Su división es la siguiente:

1. Estado de situación financiera
2. Estado de resultados
3. Estado de variaciones en el capital contable
4. Estado de cambios en la situación financiera

Estos a su vez se dividen en:

Estáticos. Aquellos que no presentan movimientos habidos en determinado lapso. Muestran cifras a un momento dado el único de esta naturaleza es el estado de situación financiera

Dinámicos. Aquellos que muestran el resultado de movimientos habidos en determinado período. Los tres últimos son de este tipo.

Estos cuatro estados son los fundamentales para juzgar la situación financiera y los resultados de operación de una empresa. Mientras el estado de situación financiera muestra en unidades monetarias la forma en que están invertidos los recursos, así como la propiedad que de ellos se tiene, el estado de variaciones en el capital contable muestra los cambios de la inversión de los propietarios; el estado de cambios en la situación financiera señala la generación y uso de los fondos entre dos fechas; el estado de resultados muestra los efectos de las operaciones de una empresa y su resultado final, en forma de un beneficio o una pérdida. Estos estados se relacionan entre sí en cuanto a la modificación sufrida en el capital contable, en virtud del resultado de las operaciones.

1.2. Estado de Situación Financiera

El estado de situación financiera muestra en unidades monetarias la situación financiera de una empresa o entidad económica en una fecha determinada. Tiene el propósito de mostrar la naturaleza de los recursos económicos de la empresa, así como los derechos de los acreedores y de la participación de los dueños. Si el estado es comparativo, muestra además los cambios en la naturaleza de los recursos, derechos y participación de un período a otro.

El estado de situación financiera comprende información clasificada y agrupada en tres categorías o grupos principales: activos, pasivos y capital. En cuanto a su importancia, es un estado principal y se considera el estado financiero fundamental.

Formas de presentación

Las formas de presentación del estado de situación financiera son:

- a) En forma de cuenta (americana). Es la presentación más usual. Se muestra el activo al lado izquierdo, el pasivo y el capital al lado derecho. Esta presentación obedece a la fórmula activo igual a pasivo más capital. Se presenta en forma horizontal.

- b) En forma de reporte. Es una presentación vertical que muestra en primer lugar el activo, posteriormente el pasivo y por último el capital. Esta presentación obedece a la fórmula: activo menos pasivo igual a capital. Se emplea generalmente cuando son pocos los conceptos que integran el estado. Se presenta en forma vertical.

Activo

El activo puede definirse como el conjunto de bienes y derechos reales y personales sobre los que se tiene propiedad, así como cualquier costo o gasto incurrido con anterioridad a la fecha del estado de situación financiera, que debe ser aplicado a ingresos futuros.

Existen principalmente dos formas para clasificar el activo: la primera lo clasifica en tres grupos principales: circulante, fijo (mobiliario, planta y equipo) y cargos diferidos.

La segunda forma reconoce dos grupos únicamente: el activo circulante y el no circulante; el grupo de cargos diferidos quedará incluido en el grupo de activo circulante o activo no circulante, según la intervención directa de las partidas que lo forman en el ciclo financiero a corto plazo o en el ciclo financiero a largo plazo.

El ciclo financiero a corto plazo puede definirse como el tiempo promedio que transcurre entre la adquisición de materiales y servicios su transformación, su venta y finalmente su recuperación en efectivo.

Los activos que intervienen en forma directa en este ciclo financiero son los que se agrupan como activos circulantes.

El ciclo financiero a largo plazo es el que contiene las inversiones de carácter permanente que se efectúan para realizar el objetivo de la empresa. El costo de tales inversiones va interviniendo gradualmente en el ciclo financiero a corto plazo a través de la depreciación amortización y agotamiento. Estas inversiones son principalmente las que constituyen los activos no circulantes.

Es importante considerar que la base fundamental para hacer la distinción entre circulantes y no circulantes es primariamente el propósito con que se efectúa la inversión, es decir, si ésta se hace con una finalidad permanente o no.

Las características que deberán reunir los conceptos que integran los diversos rubros del activo se indican en seguida:

Activo (inversiones circulantes)

Agrupar conceptos o cuentas que representan recursos o disponibilidades sin limitación alguna o bien aquellos que coadyuven de una forma directa a lograr el fin propio de la empresa. Deberán tener como condición una pronta recuperabilidad y estarán clasificados conforme a su mayor disponibilidad. Así el activo circulante se presenta en el siguiente orden:

1. Efectivo en caja y bancos.
2. Cuentas por cobrar a cargo de clientes
3. Inventarios.
4. Anticipo a proveedores.

Otros activos circulantes

Comprende activos que aún teniendo la característica de circulantes no intervengan en forma directa para que la empresa logre sus objetivos primordiales.

Ejemplo:

1. Préstamos a funcionarios y empleados
2. Deudores diversos
3. Depósitos en garantía

- 4. Inversiones a corto plazo ajenas a la actividad propia de la empresa con o sin fin especulativo.**

Mobiliario, planta y equipo

Con este título se pretende indicar con más precisión lo que tal grupo de cuentas representa.

Las estimaciones para depreciaciones se incluyen en los saldos de las cuentas que muestran valores netos.

Su principal característica es que se trata de inversiones en bienes no destinados a la venta y cuya permanencia en la empresa es a largo plazo ya que servirán para que ésta tenga capacidad de comercializar, fabricar o prestar algún servicio.

Gastos y pagos anticipados

La adopción que se haga de esta denominación en substitución de la cargos diferidos permitirá al lector tener una idea más clara de lo que este grupo consigne.

Su integración se forma con activos que no intervienen en forma directa para lograr el objetivo propio de la empresa; ejemplo:

1. Gastos anticipados (renta, seguros)
2. Pagos anticipados (papelería, publicidad, instalaciones)

La separación que se hace de gastos y pagos se fundamenta en que su naturaleza es distinta. Un gasto anticipado, crea un derecho futuro normalmente regido por un contrato, que permite el uso o disfrute de una cosa, este gasto en la mayoría de los casos puede recuperarse total o parcialmente si se rescinde el contrato que lo motivó. Un pago anticipado es una erogación hecha, sujeta a una aplicación a través de varios periodos y generalmente no tiene recuperación.

La clasificación de dicho rubro, se efectuar conforme a la mayor disponibilidad de los diferentes conceptos que lo integran, pudiendo quedar en la siguiente forma:

- a) Gastos anticipados
- b) Pagos anticipados (neto)

Pasivo

A corto plazo (menos de un año)

Las cuentas que este rubro mostrará serán clasificadas en atención a su mayor exigibilidad considerando, según las circunstancias, la posibilidad de segregar aquellos pasivos contraídos por operaciones ajenas al giro propio de la empresa, mismos que se presentarán en el grupo de "otros pasivos o cuentas por pagar a corto plazo".

A largo plazo (más de un año)

Al sustituir con dicho nombre al usual de pasivo fijo se logra un mejor entendimiento. Los pasivos a largo plazo principalmente se componen de:

1. Acreedor hipotecario
2. Documentos por pagar

Productos cobrados por adelantado

Esta denominación sustituye a la de créditos diferidos y mostrará cuentas que tengan tal característica, ejemplo: intereses cobrados por adelantado.

Capital contable

El término "capital contable" designa la diferencia que resulta entre el activo y pasivo de una empresa. Refleja la inversión de los propietarios en la entidad y consiste generalmente en sus aportaciones más (o menos) sus utilidades retenidas o pérdidas acumuladas, más otros tipos de superávit, como pueden ser las donaciones y actualización del capital.

El capital contable debe mostrarse en el estado de situación financiera, segregando las partidas que lo forman, con objeto de mostrar las fuentes de que ha procedido.

El capital contable está integrado por los siguientes conceptos:

- Capital social
- Utilidades acumuladas
- Reserva legal
- Utilidad o pérdida del ejercicio.

Un estado con los lineamientos expuestos permitirá a sus lectores observar rápidamente un panorama general de la empresa, ya que fácilmente identificarán con lo que ésta dispone para sus operaciones propias del giro, sus inversiones en activos fijos, y en otros activos circulantes derivados de operaciones ajenas, pasivos, generados por y para la obtención de los elementos necesarios para su operación, pasivos contraídos por financiamiento a largo plazo otros pasivos derivados de operaciones ajenas al giro propio de la empresa.

Para un mejor entendimiento del estado de situación financiera a continuación se presenta un esquema de estructuración tratando de mostrar los valores tanto propios como ajenos de la entidad.

**LAS FINANZAS COMO PARTE INTEGRANTE Y FUNDAMENTAL
EN LA EXISTENCIA DE UNA EMPRESA**

CORPORACION MERCANTIL, S.A. DE C.V.

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA AL 31 DE DICIEMBRE DE 1995

ACTIVO	\$	PASIVO	\$
<i>(Inversiones circulantes)</i>		<i>A CORTO PLAZO (menos de un año)</i>	
Efectivo en caja y bancos	100	Proveedores	100
Cuentas por cobrar a cargo de clientes (incluye estimación por incobrabilidad del 10%)	300	Impuestos por pagar	10
Inventarios	500	Anticipos de clientes	20
Anticipo a proveedores	100		<u>130</u>
	<u>1,000</u>		
OTROS ACTIVOS CIRCULANTES		OTROS PASIVOS	
Depósitos en garantía	10	Acreedores diversos	20
Deudores Diversos	20		<u>150</u>
	<u>30</u>		
MOBILIARIO PLANTA Y EQUIPO		A LARGO PLAZO (más de un año)	
Mobiliario de oficina (incluye depreciación del 20%)	180	Acreedor hipotecario	1,000
Equipo de Transporte (incluye depreciación del 10%)	90		
Edificio (incluye depreciación del 5%)	600	PRODUCTOS COBRADOS POR ADELANTADO	
Terreno	500	Rentas cobradas por adelantado	50
Patentes y marcas	250		
	<u>1,620</u>		
GASTOS Y PAGOS ANTICIPADOS		CAPITAL CONTABLE	
Intereses pagados por adelantado	20	Capital social	1000
Renta pagada por adelantado	30	Utilidades acumuladas	400
Gastos de instalación (incluye amortización de 20)	100	Utilidad del periodo	200
	<u>150</u>		<u>1,600</u>
TOTAL	\$ <u>2,800</u>	TOTAL	\$ <u>2,800</u>

1.3. Estado de Resultados

Documento que reúne las características de principal y dinámico junto con el de situación financiera, permite apreciar el estado en que se encuentra una empresa y la productividad que ha tenido en cierto periodo; es decir, muestra los resultados de los movimientos habidos entre dos fechas.

Desde un punto de vista objetivo, el estado de resultados muestra un resumen de los hechos significativos que originaron un aumento o disminución en el patrimonio de la entidad durante un periodo determinado. Para evaluar el futuro, con frecuencia se emplea el estado de resultados, ya que los resultados obtenidos son una buena base como indicadores.

La presentación del estado, por tanto, debe hacerse en la forma que el usuario obtenga mayor facilidad y provecho de él para la predicción del futuro.

En las operaciones de una empresa hay una distinción muy clara entre ingresos costos y gastos, y así debe ser expresado en el estado de resultados.

Podemos considerar que los ingresos son las cantidades percibidas por una empresa como consecuencia de sus operaciones comerciales. Los costos y gastos, por el contrario, son las cantidades requeridas para la consecución del objeto de las actividades de una empresa.

Los costos y gastos, en el estudio de este estado, se clasifican en directos y periódicos. Son directos los que se generan simultáneamente al ingreso y como

consecuencia de él; ejemplos: costo de ventas, comisiones pagadas a vendedores, etc.

Son periódicos o de estructura, los generados por el transcurso del tiempo y no se relacionan en forma directa con el ingreso, ejemplos: depreciación en línea recta, rentas, etc.

Presentación del estado del resultados

El siguiente modelo es el estado que se usa para la administración por ser la presentación más detallada: se divide en las siguientes secciones:

I. Ventas totales, deducciones y ventas netas.

Conviene presentar la información de las ventas totales y de sus deducciones por devoluciones, rebajas y descuentos cuando estos constituyan una cifra relativamente importante, con objeto de determinar la habilidad de la empresa para evitar tales deducciones. Si dichas deducciones son de monto reducido, puede presentarse únicamente la cifra de ventas netas.

II. Costo de ventas y utilidad bruta.

El costo de ventas puede presentarse en un solo renglón, pero se acostumbra también a informar acerca de la forma en que se determinó esta cifra, indicando los inventarios iniciales y finales, así como las compras para llegar al costo de ventas. La determinación de la utilidad bruta tiene importancia para determinar los resultados obtenidos hasta los márgenes de utilidad bruta realizados y, por

consiguiente, la eficiencia obtenida en costos de producción o la habilidad para comprar a precios más bajos.

III. Gastos de operación y utilidad de operación

Se acostumbra diferenciar los gastos que se efectúan en la realización del objeto propio del negocio, de aquellos que se hacen por conceptos ajenos a dicho objeto.

Los primeros se denominan gastos de operación y determinan la utilidad de operación cuya ventaja al mostrarla es determinar los resultados que se obtendrían si no existieran conceptos de gastos o ingresos ajenos al objeto del negocio.

IV. Otros ingresos y gastos

Se presentan separadamente en el estado por las razones expresadas en el párrafo anterior.

V. Participación de utilidades a los empleados

La participación de las utilidades a los empleados puede considerarse como un gasto de operación o bien como un reparto de utilidades. Se acostumbra mostrarlo en el antepenúltimo renglón del estado de resultados, cuando es considerado como una utilidad sujeta a reparto de los empleados, que es la filosofía de la ley.

VI. Impuesto sobre la renta

Aún cuando este impuesto puede considerarse como un gasto de operación se acostumbra mostrarlo como penúltimo renglón del estado de resultados, principalmente por la magnitud que puede llegar a tener, así como por las ventajas de determinar la utilidad antes de impuestos y para fines de administración y estudio de las fluctuaciones que podría tener dicho impuesto.

VII. Utilidad o pérdida neta.

La utilidad o pérdida neta es obtenida al restar de los ingresos los costos, los gastos y los impuestos. Es la cifra más importante del estado y su aplicación esta sujeta a la decisión de la Asamblea de Accionistas.

La utilidad es el rendimiento del capital obtenido por los administradores del negocio.

Para un mejor entendimiento del estado de resultados a continuación se presenta el siguiente modelo.

**LAS FINANZAS COMO PARTE INTEGRANTE Y FUNDAMENTAL
EN LA EXISTENCIA DE UNA EMPRESA**

CORPORACION MERCANTIL, S.A. DE C.V.

ESTADO DE RESULTADOS

PERIODO COMPRENDIDO DEL 1° DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 1995

Ventas Totales (exclusivamente las del giro propio)	\$	1,000
menos		
Devoluciones y rebajas		<u>50</u>
= Ventas Netas		950
menos		
Costo de lo vendido		<u>450</u>
= Utilidad bruta		500
menos		
Gastos de operación (exclusivamente los normales y propios de la empresa)		
De venta		150
De administración		<u>100</u>
= Utilidad de operación		250
menos		
Otros gastos		<u>50</u>
= Utilidad Neta (antes de impuestos)		<u>200</u>

1.4. Estados de variaciones en el capital contable

Es un estado financiero básico que muestra las alteraciones sufridas en el patrimonio de los socios; es decir, en las diferentes clasificaciones del capital contable durante un lapso o periodo determinado. Es un estado dinámico y es el enlace del estado de situación financiera y el de resultados, el primero en lo relativo a la utilidad que forma parte del capital contable y el segundo a la utilidad neta del año o periodo.

La importancia de este estado estriba en el interés que el accionista, socio o propietario de una empresa tiene en conocer las modificaciones que ha sufrido su patrimonio o la proporción que a él le corresponda durante un ejercicio social o un periodo. En forma secundaria, el estado tiene interés porque muestra los dividendos repartidos, las segregaciones que se hacen de las utilidades para fines generales o específicos (traspasos a las reservas de capital), así como las cantidades que se encuentran disponibles de las utilidades para ser repartidas en forma de dividendos o para aplicarlas a fines generales o específicos.

Es recomendable que todos los movimientos del estado de variaciones en el capital contable estén autorizados en actas o estatutos. No se debe perder de vista que el capital contable es propiedad de los accionistas o socios y éstos deberán ordenar su manejo o distribución.

Forma de presentación

Esta es en forma tradicional la cual muestra los cambios sufridos durante el periodo. Generalmente se presenta en forma vertical con los conceptos al lado izquierdo y cuatro columnas a la derecha, de las cuales la primera se destina para las cifras del principio del periodo la segunda y tercera son para los aumentos y disminuciones, respectivamente, y la ultima es para las cifras del fin del periodo. Las cifras iniciales representan el capital contable al principio del periodo; los aumentos y disminuciones corresponden a los movimientos sufridos durante el periodo, y las cifras finales representan el capital contable a la fecha del estado de situación financiera

El estado de variaciones en el capital contable esta integrado por dos grupos: el de capital social y el de utilidades retenidas. Se obtienen totales de estos grupos y se suman para obtener el total del patrimonio de los socios o accionistas.

En el grupo del capital social se incluye el capital, las aportaciones para futuros aumentos de capital, las primas de emisión de acciones, las donaciones y, en economías con alta inflación, la actualización del patrimonio.

En el grupo de utilidades retenidas también se tienen dos secciones: la de pendientes de aplicar y la de aplicadas a reservas; las utilidades pendientes de aplicar incluyen la utilidad o pérdida neta del periodo los dividendos decretados y las transferencias a reservas

A continuación se presenta el siguiente modelo.

LAS FINANZAS COMO PARTE INTEGRANTE Y FUNDAMENTAL
EN LA EXISTENCIA DE UNA EMPRESA

CORPORACION MERCANTIL, S.A. DE C.V.

ESTADO DE VARIACIONES EN EL CAPITAL CONTABLE

Año terminado al 31 de diciembre de 1995

	Al principio del año	Aumentos	Disminuciones	Al final del año
CAPITAL SOCIAL				
Aumento de capital social - de 5,000 acciones de \$ 1 00 cada una, exhibidas al 50%	\$ 12,500	\$ 2,500	\$	\$ 15,000
Aportaciones para futuros - aumentos de capital	1,000			1,000
Primas en emisión de acciones sobre el capital aumentado		<u>500</u>		<u>500</u>
Total capital social	13,500	3,000	0	16,500
UTILIDADES RETENIDAS:				
Pendientes de aplicar:				
Al iniciar el año	471			471
Dividendos decretados Incremento a la reserva legal			312	(312)
Incremento a la reserva de reinversión			21	(21)
Utilidad neta del año		<u>500</u>	<u>87</u>	<u>500</u>
Total utilidades retenidas pendientes de aplicar	471	500	420	551
Aplicadas a reservas.				
Reserva legal	89	21		110
Reserva de reinversión	<u>127</u>	<u>87</u>		<u>214</u>
Total utilidades retenidas aplicadas a reservas	<u>216</u>	<u>108</u>		<u>324</u>
Total capital social y utilidades retenidas	\$ <u>14,187</u>	\$ <u>3,608</u>	\$ <u>420</u>	\$ <u>17,375</u>

1.5. Estado de cambios en la situación financiera

Para efectos de el boletín B-12, el estado de cambios en la situación financiera es el estado financiero básico que muestra en pesos constantes los recursos generados o utilizados en la operación, los cambios principales ocurridos en la estructura financiera de la entidad y su reflejo final en el efectivo e inversiones temporales a través de un periodo determinado.

La expresión "pesos constantes" en el boletín B-12, representa pesos de poder adquisitivo a la fecha del balance general (último ejercicio reportado tratándose de estados financieros comparativos).

Para efectos del boletín B-12, por generación de recursos deberá entenderse el cambio en pesos constantes en las diferentes partidas del balance general, que se derivan o inciden en el efectivo. En el caso de partidas monetarias este cambio comprende la variación en pesos nominales más o menos su efecto monetario.

Las actividades de financiamiento incluyen la obtención de recursos de los accionistas y el reembolso o pago de los beneficios derivados de su inversión: los préstamos recibidos y su liquidación y la obtención y pago de otros recursos obtenidos mediante operaciones a corto y largo plazo.

Las actividades de inversión incluyen el otorgamiento y cobro de préstamos, la compra y venta de deudas, de instrumentos de capital, de inmuebles, maquinaria y equipo y de otros activos productivos distintos de aquellos que son considerados como inventarios de la empresa.

Las actividades de operación generalmente están relacionadas con la producción y distribución de bienes y prestación de servicios. Normalmente las actividades de operación están relacionadas con transacciones y otros eventos que tienen efectos en la determinación de la utilidad neta y con aquellas actividades que se traducen en movimientos de los saldos de las cuentas directamente relacionadas con la operación de la entidad y que no quedan enmarcadas en las actividades de financiamiento o inversión antes definidas.

Objetivos del estado

El objetivo de este estado es proporcionar información relevante y condensada relativa a un periodo determinado, para que los usuarios de los estados financieros tengan elementos adicionales a los proporcionados por los otros estados financieros para:

- a) **Evaluar la capacidad de la empresa para generar recursos.**
- b) **Conocer y evaluar las razones de las diferencias entre la utilidad neta y los recursos generados o utilizados por la operación.**
- c) **Evaluar la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones, para pagar dividendos, y en su caso, para anticipar la necesidad de obtener financiamiento.**
- d) **Evaluar los cambios experimentados en la situación financiera de la empresa derivados de transacciones de inversión y financiamiento ocurridos durante el periodo.**

Estructura general del estado

Para proporcionar una visión de conjunto de los cambios en la situación financiera, el estado debe mostrar la modificación registrada, en pesos constantes, en cada uno de los principales rubros que la integran; los cuales, conjuntamente con el resultado del periodo, determinan el cambio de los recursos de la entidad durante un periodo determinado.

Dentro del conjunto de actividades desarrolladas por las empresas, se ha hecho cada vez más evidente que los recursos se generan y utilizan en tres áreas principales:

- a) Dentro del curso de sus operaciones.
- b) Como consecuencia de los financiamientos obtenidos y de la amortización real de los mismos, tanto a corto como a largo plazo.
- c) En función de inversiones y desinversiones efectuadas.

Consecuentemente, los recursos generados o utilizados durante el periodo se deberán clasificar para fines del presente estado en:

- a) De operación
- b) De financiamiento
- c) De inversión

Los recursos generados o utilizados por la operación resultan de adicionar o disminuir al resultado neto del periodo (o antes de partidas extraordinarias cuando las haya), los siguientes conceptos:

- a) Las partidas del estado de resultados que no hayan generado o requerido el uso de recursos o cuyo resultado neto está ligado con actividades identificadas como de financiamiento o inversión. Los movimientos en estimaciones de valuación de los activos circulantes no se consideran en esta conciliación.

Como ejemplo de las primeras se pueden mencionar los siguientes: depreciación, amortización, cambios netos en impuestos diferidos a largo plazo, la participación en las utilidades de subsidiarias y asociadas disminuida de los dividendos cobrados en efectivo y las provisiones de pasivo a largo plazo.

Como ejemplo de partidas relacionadas con actividades de inversión se puede citar el de la ganancia en venta de activo fijo.

- b) Los incrementos o reducciones (en pesos constantes) en las diferentes partidas relacionadas directamente con la operación de la entidad, disminuidas de las estimaciones de valuación correspondiente.

Ejemplos de estas partidas los constituyen los incrementos o disminuciones en cuentas por cobrar a clientes, inventarios, cuentas por pagar a proveedores, impuestos por pagar y otras cuentas por cobrar o pagar relacionadas con la operación.

Los recursos generados o utilizados en actividades de financiamiento comprenden principalmente:

- a) Créditos recibidos a corto y largo plazo, diferentes a las operaciones con proveedores y/o acreedores relacionados con la operación de la empresa.
- b) Amortizaciones en pesos constantes efectuadas a estos créditos (sin incluir los intereses relativos).
- c) Incrementos de capital por recursos adicionales, incluyendo la capitalización de pasivos.
- d) Reembolsos de capital
- e) Dividendos pagados excepto los dividendos en acciones.

Los recursos generados o utilizados en actividades de inversión comprenden básicamente las siguientes transacciones:

- a) Adquisición, construcción y venta de inmuebles, maquinaria y equipo.
- b) Adquisición de acciones de otras empresas con carácter permanente.
- c) Cualquier otra inversión o desinversión de carácter permanente.
- d) Préstamos efectuados por la empresa.
- e) Cobranzas o disminuciones en pesos constantes de créditos otorgados (sin incluir los intereses relativos).

En algunos casos, determinadas transacciones pueden tener características de más de uno de los tres grupos antes mencionados. La clasificación que finalmente se siga deberá ser la que se considere que refleja mejor la esencia de la operación, en base a la actividad económica más relevante de la empresa.

Mecanismo para su elaboración

Se deberá partir de la utilidad o pérdida neta, o antes de partidas extraordinarias si las hubiera. De haberlas, los recursos generados o utilizados en la operación, se deberán presentar antes y después de partidas extraordinarias.

Los cambios en la situación financiera se determinarán por diferencias entre los distintos rubros del balance inicial y final, expresados ambos en pesos de poder adquisitivo a la fecha del balance general más reciente, clasificados en los tres grupos antes mencionadas.

Cuando por su importancia y significado convenga destacar algunos movimientos que no sería posible apreciar de presentarse únicamente la diferencia entre los saldos iniciales y finales, estas operaciones (expresadas en pesos de poder adquisitivo del cierre) deberán presentarse por separado. Para captar el efecto de estas partidas, deberán analizarse las variaciones importantes que surjan en los periodos intermedios.

Aquellos movimientos contables que sólo representen trasposos y no impliquen modificaciones de la estructura financiera de las empresas, como es el caso de la capitalización de utilidades, incrementos en la reserva legal, etc., se compensarán entre sí, omitiéndose su presentación en el estado de cambios en la

situación financiera; por el contrario, si el traspaso implica modificación en la estructura financiera como es el caso de conversión de pasivo a capital, de adquisición de activos mediante contratos de arrendamiento financiero, etc., se deberán presentar los dos movimientos por separado.

En el caso de que la empresa efectúe la actualización de algunos renglones de sus estados financieros mediante el método de costos específicos, el resultado por tenencia de activos no monetarios surgido durante el periodo deberá eliminarse del saldo final de la partida que le dio origen y de la correspondiente del capital contable esto antes de hacer las comparaciones respectivas.

El efecto monetario y las fluctuaciones cambiarias modifican la capacidad adquisitiva de las empresas, por lo tanto, no deberán ser consideradas como partidas virtuales que no tuvieron un impacto en la generación o uso de recursos.

Cuando se presenten estados financieros comparativos, los estados de cambios en la situación financiera de los diferentes periodos que se incluyan, deberán expresarse en pesos con poder adquisitivo a la fecha del último balance general.

Para un mejor entendimiento del estado de cambios en la situación financiera a continuación se presenta el siguiente modelo.

**LAS FINANZAS COMO PARTE INTEGRANTE Y FUNDAMENTAL
EN LA EXISTENCIA DE UNA EMPRESA**

**CORPORACION MERCANTIL, S.A. DE C.V.
ESTADO DE CAMBIOS EN LA SITUACION FINANCIERA
PERIODO COMPRENDIDO DEL 1° DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 1995
(Expresados en pesos de poder adquisitivo del mes de diciembre de 1995)**

OPERACION

Utilidad Neta	\$ 12,194
Partidas aplicadas a resultados que no requieren la utilización de recursos:	
Depreciación	<u>2,109</u>
	14,303
Disminución de cuentas por cobrar	2,640
Aumento en inventarios	(53)
Disminución de proveedores	<u>(3,583)</u>
Recursos generados por la operación:	<u>13,307</u>

FINANCIAMIENTO

Emisión de obligaciones	3,941
Amortización de términos reales de las obligaciones	(938)
Amortización de términos reales de préstamos	(3,550)
Pago de dividendos	(2,238)
Recursos utilizados en actividades de financiamiento:	<u>(2,785)</u>

INVERSION

Adquisiciones de activo fijo	<u>3,941</u>
Recursos utilizados en actividades de inversión:	<u>3,941</u>
Aumento de efectivo	6,581
Efectivo en inversiones temporales al principio del periodo	<u>3,596</u>
Efectivo en inversiones temporales al final del periodo	\$ <u>10,177</u>

2. ESTADOS FINANCIEROS SECUNDARIOS O ACCESORIOS

Son aquellos que sin contener los datos necesarios para considerarlos como principales, si reúnen las características particulares de un estado financiero, razón por las que se les denomina secundarios; este tipo de estado brinda una información más completa, amplia y detallada sobre lo ya informado en los principales; se derivan de estos y proporcionan al lector cifras más claras, analíticas y completas.

La información que se puede obtener de los estados financieros principales se aumenta notablemente si los mismos se acompañan de los secundarios ya que su misión es ampliar la información proporcionada en los principales, y estos. Su clasificación es la siguiente:

- a) Estado de costo de producción.
- b) Estados financieros proforma.

2.1. Estado de costo de producción

Para las empresas fabriles, por su forma de operar, o sea la obtención de un artículo manufacturado, es necesaria la formulación de un estado que indique el costo de lo invertido en la fabricación; este documento se conoce con el nombre de estado de costo de producción y concretamente muestra lo que ha costado producir algo.

Los costos y la naturaleza de los componentes que intervienen en la manufactura de un producto son muy variados, es su oportuno y adecuado registro

en la contabilidad lo que permite conocerlos, estos datos son indispensables para determinar los resultados habidos en la empresa. El estado de costo de producción muestra cuales han sido los elementos que han integrado el costo de producción y su importe, esta situación lo coloca en un plano de importancia para una empresa industrial y su preparación revestir especial cuidado, ya sea por la forma como por los términos que en el se empleen.

La disposición de este documento desarrolla una fórmula que no permite modalidades en la ordenación de los elementos que lo integran pero si es posible que estos se presenten procurando una mayor calidad empleando términos de mayor accesibilidad para sus lectores.

El desarrollo de la fórmula del costo de producción es como sigue:

Inventario inicial de materias primas

Más: Compras netas

Menos: Inventario final de materias primas

Igual a: Materia prima utilizada

Más: Mano de obra directa a la producción

Igual a: Costo directo

Más: Gastos de producción

Igual a: Costo de manufactura

Más: Inventario inicial de producción en proceso

Menos: Inventario final de producción en proceso

Igual a: COSTO DE PRODUCCION TERMINADA

2.2. Estados financieros proforma

Estados financieros proforma son estados que contienen, en todo o en parte, uno o varios supuestos o hipótesis con el fin de mostrar cuál sería la situación financiera o los resultados de las operaciones si estos acontecieran.

Estos estados financieros pueden dividirse en dos grupos, como sigue:

- a) Estados que contienen operaciones reales y que muestran además hechos posteriores a la fecha en que están cortadas las cifras de los estados financieros. Los hechos posteriores pueden haber ocurrido ya a la fecha de emisión de los estados financieros, o bien, que su posibilidad de ocurrir es suficientemente cierta. Puede decirse que este grupo considera operaciones consumadas. Para referirse a estos estados debe usarse el término **proforma**.

- b) Estados que pretenden mostrar los resultados y la situación financiera basada en proyectos o fenómenos que se supone se realicen como planes o proyectos futuros, o simplemente la proyección de las tendencias observadas, así como estados que se formulan con hipótesis sobre el pasado o el presente con objeto de mostrar los resultados y la situación financiera si tales hipótesis se "hubieran realizado" o "hubieran sucedido". Para estos casos se recomienda el uso genérico del término **proyecciones**.

Objeto

El objeto de los estados financieros proforma es mostrar retroactivamente la situación financiera que se hubiese tenido al incluirse hechos posteriores que se han realizado en los resultados reales, o bien cuya posibilidad de ocurrir es suficientemente cierta a la fecha de la preparación de los estados.

El objeto de las proyecciones de estados financieros es mostrar anticipadamente la repercusión que tendrá la situación financiera y el resultado de las operaciones futuras de la empresa al incluir operaciones que no se han realizado. Es una herramienta muy importante para la toma de decisiones de la dirección de la empresa cuando se pretenda llevar a cabo operaciones sujetas a planeación que motiven un cambio importante en la estructura financiera.

Las proyecciones de estados financieros suelen elaborarse cuando se planea lo siguiente:

- a) Emisión de obligaciones. Esta operación origina recepción de recursos externos y, consecuentemente, su efecto en la estructura financiera de la empresa que pueden ser inversiones en activos, pago de pasivos, disminuciones de capital o bien una combinación de ellos. Resulta de interés, para los posibles adquirentes de los títulos, conocer el uso de los fondos, el efecto de su empleo, así como los bienes que constituyen la garantía.

- b) **Emisión de acciones.** Al planearse un aumento de capital a través de una emisión de acciones para que sea suscrita por futuros accionistas, deberán mostrarse sus efectos en la situación financiera de la empresa con el fin de dar a conocer la conveniencia de suscribir las acciones y juzgar sobre las futuras posibilidades de rendimiento de las acciones que están en circulación.

- c) **Cancelación de acciones.** Cuando se plantea una reducción de capital social, el objetivo será determinar de dónde se dispondrán los recursos para liquidar las acciones y conocer la estructura financiera que tendrá después de efectuar la reducción.

- d) **Fusión de sociedades.** Cuando se fusionan dos o más empresas que han venido operando como entidades independientes, es necesario conocer anticipadamente la situación de las acciones como resultado de la agrupación de los activos y pasivos de las entidades. También es importante conocer anticipadamente la transformación que ocurriría en los ingresos, costos, gastos e impuestos como resultado de la fusión.

- e) **Transformación de un negocio personal en sociedad.** Una entidad manejada como negocio personal tiene un régimen jurídico distinto del de una sociedad; es decir, el régimen patrimonial sufre un cambio importante, pues quedará desligada de los bienes y responsabilidades del propietario. Un efecto importante será el cambio en el régimen fiscal además de otros cambios en la estructura de los activos pasivos y resultados, como son los sueldos de dirección, impuestos sobre utilidades, etc., cuyo efecto es indispensable cuantificar

Uso de los estados proforma y proyecciones

Los grupos de personas a quienes interesan estos estados son los siguientes:

- a) **Accionistas y propietarios.** Los dueños o accionistas de una empresa se encuentran interesados en conocer cuál sería la situación financiera de la entidad, incluyendo uno o varios efectos proyectados o hechos ocurridos con posterioridad a la fecha de los estados financieros y, en su caso, con el fin de aprobar transacciones que están bajo su decisión.
- b) **Administradores.** Para los administradores que tienen bajo su responsabilidad el manejo y los resultados de la entidad, estos estados son una herramienta necesaria para la planeación de las operaciones y la toma de decisiones presentes y futuras.
- c) **Acreeedores y prospectos de acreedores.** A los primeros les interesa con el objeto de vigilar la seguridad de sus créditos y, en su caso para oponerse a aceptar la o las transacciones propuestas y a los segundos, para evaluar el riesgo del crédito que se propone.
- d) **Prospectos de inversionistas.** A estos les interesa estudiar los cambios sustanciales que sufrirá la entidad con posterioridad a los estados financieros actuales con el fin de evaluarlos antes de efectuar su inversión.

- c) Autoridades gubernamentales. Principalmente le interesa a la Comisión Nacional de Valores, que vigila celosamente los intereses del público sobre todos los valores que se cotizan en la bolsa.

3. TECNICAS DE ANALISIS DE LOS ESTADOS E INFORMACION FINANCIERA

Los estados financieros proporcionan información que debe ser analizada e interpretada con el fin de conocer mejor la empresa y poder manejarla más eficientemente.

El objetivo de los métodos analíticos es simplificar y reducir los datos que se examinan en términos más comprensibles para estar en posibilidad de interpretarlos y hacerlos significativos.

El enfoque de la técnica de análisis puede variar según sea aplicado por un inversionista externo de la empresa, que seguramente buscará la conveniencia de invertir o extender crédito, al negocio, o por un analista interno, que buscará la eficiencia de la administración y para explicar cambios significativos en la estructura financiera y el progreso de los resultados obtenidos en comparación con lo planeado.

Los métodos de análisis usados en los estados financieros comprenden métodos de razones simples, razones estándar, método de aumentos o disminuciones, método de tendencias y método gráfico.

El estado de cambios en la situación financiera es una herramienta importante en el análisis financiero ya que tiene como objetivo analizar, seleccionar, clasificar y

resumir los cambios ocurridos en la estructura financiera de la entidad durante un periodo.

Es recomendable, para manejar e interpretar más fácilmente la información de las cifras de los estados financieros se reduzcan los elementos de poca importancia, esto con el fin de hacer más comprensible la información financiera.

3.1. Análisis de liquidez y solvencia financiera

El análisis de la solvencia financiera deberá cubrir las necesidades relacionadas con el ciclo financiero a corto y largo plazo.

La liquidez se refiere a la capacidad de la empresa para cubrir sus obligaciones circulantes, es decir, las que participan en el ciclo financiero a corto plazo. La solvencia atañe a la capacidad financiera de una empresa para endeudarse a largo plazo y cubrir los costos inherentes.

Pruebas de liquidez

Las pruebas de liquidez se refieren al monto y composición del pasivo circulante, así como su relación con el activo circulante que es la fuente de recursos con que presumiblemente cuenta la empresa para hacer frente a las obligaciones contraídas.

Las pruebas de liquidez principales, que se determinan a través de razones simples, son las siguientes:

$$\text{Razon circulante} = \frac{\text{Activo circulante}}{\text{Pasivo circulante}} = \frac{1030}{280} = 3.7 \text{ veces o } 3.7 \text{ a } 1$$

Esto es, el activo circulante es 3.7 veces el pasivo circulante.

Es la medida de liquidez más usual y es la forma de medir el margen de seguridad que la empresa mantiene para cubrir las fluctuaciones en el flujo de efectivo que se genera a través de la transformación de las cuentas de activo y pasivo que integran el ciclo financiero a corto plazo.

Para interpretar adecuadamente la razón circulante es importante explorar y considerar las proporciones del efectivo, cuentas por cobrar e inventarios, que son las inversiones más importante que generalmente tienen las empresas.

$$\text{Razon de Acido o pago inmediato} = \frac{\text{Activos disponibles}}{\text{Pasivo circulante}} = \frac{1000}{280} = 3.6 \text{ veces o } 3.6 \text{ a } 1$$

Los activos disponibles incluyen el efectivo en caja y bancos, las inversiones temporales de inmediata realización y, en ocasiones, se incluyen las cuentas por cobrar que se presume pueden convertirse rápidamente en efectivo. Es, por lo tanto, una medida que señala el grado en que los recursos disponibles pueden hacer frente a las obligaciones contraídas a largo plazo.

$$\text{Cuentas por cobrar a ventas} = \frac{\text{Cuentas por cobrar}}{\text{Ventas netas}} = \frac{300}{950} = 31.5\%$$

La rotación de inventarios es la velocidad del movimiento del inventario en la empresa. En este caso, significa que el inventario representa el 50% del costo de ventas del año futuro.

Un aumento en el monto del inventario puede representar existencias adicionales que requieren por la expansión del negocio, una inversión mayor a las necesidades requeridas (en este caso bajar la rotación) o una combinación de ambas. Si la rotación baja, es una señal de peligro.

Pruebas de solvencia

Las pruebas de solvencia se refieren a la capacidad de una empresa para cubrir tanto sus obligaciones a largo plazo a su vencimiento como sus costos e intereses, y se determinan a través de razones simples.

$$\text{Pasivo total a capital contable} = \frac{\text{Pasivo total}}{\text{Capital contable}} = \frac{1150}{1600} = 71.9\%$$

Esta razón tiene un significado importante desde el punto de vista de la solvencia y significa que por cada \$ 0.71 que los acreedores han invertido en la empresa, los accionistas han invertido \$ 1.00; esto mide la participación de los intereses de los propietarios. En términos generales en la industria y el comercio, la intervención de los accionistas en el negocio siempre es mayor que la de los acreedores.

$$\text{Pasivo circulante a capital contable} = \frac{\text{Pasivo circulante}}{\text{Capital contable}} = \frac{150}{1600} = 9.4\%$$

Esta razón es subsidiaria de la anterior pero, por ser deuda acorto plazo, encierra más peligros inmediatos para la libertad de operación de la empresa.

El resultado de esta razón significa que los acreedores a corto plazo tienen una participación en el negocio de \$ 0.094 por cada peso que los accionistas han invertido en la empresa.

$$\text{Pasivo a largo plazo a capital contable} = \frac{\text{Pasivo a largo plazo}}{\text{Capital contable}} = \frac{1000}{1600} = 62.5\%$$

Al igual que la anterior, esta razón es también subsidiaria de la razón "pasivo total a capital contable", y significa la proporción que los acreedores tienen en relación con los accionistas.

$$\text{Capital contable a activos totales} = \frac{\text{Capital contable}}{\text{Activos totales}} = \frac{1600}{2800} = 57.1\%$$

Esta razón señala que la participación de la inversión de los accionistas en total de los activos de la empresa es del 57.1 %. Otra forma muy interesante de medir los activos de la compañía es obteniendo la razón de:

$$\text{Activos totales a capital contable} = \frac{\text{Activos totales}}{\text{Capital contable}} = \frac{2800}{1600} = 1.75$$

Lo cual significa que por cada peso que los accionistas inviertan, el negocio requiere de \$ 1.75 de activos y por lo tanto se han obtenido \$ 0.75 de financiamiento externo.

**ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA**

$$\text{Activos circulantes a capital contable} = \frac{\text{Activos circulantes}}{\text{Capital contable}} = \frac{1030}{1600} = 0.64\text{veces}$$

Esta es una razón subsidiaria de la anterior y muestra que los accionistas han invertido 0.64 a 1 en relación a esta parte de los activos.

$$\text{Activos fijos netos a capital contable} = \frac{\text{Activos fijos netos}}{\text{Capital contable}} = \frac{1620}{1600} = 101.25\%$$

Al igual que la anterior, es subsidiaria de la razón "activos totales a capital contable" y mide la capacidad del capital contable para financiar los activos fijos inmovilizados de la empresa. Si una empresa ha invertido una proporción excesiva de capital en activos fijos, su influencia se dejará sentir en el capital de trabajo, comprometiendo su propia liquidez; como se puede apreciar en este caso.

3.2. Análisis de pruebas de mercado

Las razones más comunes, utilizadas principalmente por aquellas personas que se interesan en estudiar los estados financieros como base para decidir donde invertir su capital, generalmente las miden por razones simples. Las principales son las siguientes:

Utilidad por acción ordinaria. Es importante para determinar el valor de las acciones y el precio de mercado. Es conveniente calcular las ganancias por acción ordinaria antes y después de partidas extraordinarias, si éstas existen. La conveniencia de este cálculo se debe a que, cuando existen partidas extraordinarias, pueden reflejarse utilidades o pérdidas cuantiosas que pueden distorsionar los resultados y generalmente esa situación no es repetitiva.

$$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Numero de acciones en circulacion}} = \frac{200}{1000} = \$0.2 \text{ por accion}$$

En caso de existir acciones preferentes, el derecho que tengan sobre las utilidades se deduce de la utilidad neta para determinar la utilidad que les corresponde a las acciones ordinarias.

Utilidad sobre precio de mercado

La razón de utilidades sobre precio de mercado de acciones se calcula como sigue:

$$\frac{\text{Precio de mercado de una accion}}{\text{Utilidad por accion}} = \frac{2}{0.2} = 10 \text{ a } 1$$

El precio de mercado de las acciones se obtiene tomando como base los promedios del precio de mercado de las acciones. En este caso se estimó en \$ 2.0. Así se dice que las acciones se están vendiendo a 10 veces las utilidades. La tasa del rendimiento ganada es reciproca de la razón anterior y representa la tasa en que el mercado viene operando el valor de las utilidades, como sigue:

$$\frac{\text{Utilidades por accion}}{\text{Precio de mercado de una accion}} = \frac{0.2}{2} = 10\%$$

La tasa de rendimiento por acción es del 10%

Dividendos por acción

Otra razón importante es la de dividendos por acción, que señala cual es el rendimiento pagado por acción. Observando su tendencia también puede determinarse cual es la política de la empresa con fines de declaración de dividendos.

Supongamos que durante el año se declararon dividendos de \$ 0.16 por acción:

$$\frac{\text{Dividendos por acción}}{\text{Precio de mercado de una acción}} = \frac{0.16}{2} = 8\%$$

La tasa de dividendos decretados por acción es del 8%, esto es, 2% menos que la tasa de rendimiento ganada y esto se demuestra con la siguiente razón:

Proporción de pago

La proporción de pago es el porcentaje del dividendo pagado sobre las utilidades obtenidas por acción:

$$\text{Proporción de pago} = \frac{\text{Dividendo por acción}}{\text{Utilidades por acción}} = \frac{0.16}{0.20} = 80\%$$

Esta razón señala la política de la administración en decretar el 80% de reparto de utilidades sobre la utilidad ganada.*

3.3. Otros análisis

Para la interpretación de las cifras financieras también se emplean otras técnicas de análisis. Las más importantes son: los estados financieros comparativos con aumentos y disminuciones en cifras absolutas, los estados financieros convertidos a porcentajes integrales, los estados financieros comparativos convertidos a números índices, y el método gráfico.

No existe una regla fija sobre cual deba usarse; esto es, en cada caso particular debe emplearse el buen juicio para seleccionar el método de análisis que se juzgue, proporcionará la información para conocer mejor la situación financiera y resultados de las operaciones obtenidas o las que se hayan proyectado hacia el futuro. A continuación se explicará cada uno de ellos.

Estados financieros comparativos con aumentos y disminuciones en cifras absolutas.

El comparar una situación financiera a una fecha con otra situación con otra fecha, nos permite observar los cambios obtenidos en los activos, pasivos y patrimonio de la entidad en términos de dinero. Estos cambios son importantes

* NOTA: Las cantidades empleadas en la formulación de las razones financieras se tomaron de los estados financieros de la sección I del presente capítulo.

porque proporcionan una guía a la administración de la entidad sobre lo que esta sucediendo o como se están transformando los diferentes conceptos que integran la entidad económica, como resultado de las utilidades o pérdidas generadas durante el periodo de comparación. A estos análisis con frecuencia se les adiciona una columna que señala porcentualmente los aumentos o disminuciones que están representados por las cifras absolutas, con el fin de obtener los cambios proporcionales que hayan tenido lugar.

A continuación se presenta un ejemplo de un estado de situación financiera elaborado con la técnica de aumentos y disminuciones

**LAS FINANZAS COMO PARTE INTEGRANTE Y FUNDAMENTAL
EN LA EXISTENCIA DE UNA EMPRESA**

**CORPORACION MERCANTIL, S.A. DE C.V.
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA
al 31 de diciembre de 1994 y 1995**

ACTIVO	1994	1995	Aumentos (Disminuciones)	
			Pesos	%
Activos circulantes:				
Efectivo en caja y bancos	16,600	14,000	(2,600)	(15.6)
Cuentas por cobrar:				
Clientes	64,400	84,500	20,100	31.2
Inventarios	61,100	84,200	23,100	37.8
Pagos anticipados	<u>1,200</u>	<u>800</u>	<u>(400)</u>	<u>(33.3)</u>
Total activo circulante	143,300	183,500	40,200	28.0
Compañías afiliadas	23,200	24,600	1,400	6.0
Inversiones a largo plazo	700	700	0	0.0
Propiedad, planta y equipo	44,000	44,400	400	0.9
Depreciación	<u>(15,200)</u>	<u>(15,700)</u>	<u>(500)</u>	<u>(3.3)</u>
Total propiedad, planta y equipo	28,800	28,700	(100)	(0.4)
Cargos diferidos	<u>1,100</u>	<u>1,300</u>	<u>200</u>	<u>18.2</u>
Total activos	<u>197,100</u>	<u>238,800</u>	<u>41,700</u>	<u>21.2</u>
PASIVO Y CAPITAL				
Pasivo circulante:				
Prestamos a corto plazo	41,300	47,600	6,300	15.3
Cuentas por pagar y gastos acumulados	<u>31,400</u>	<u>25,400</u>	<u>(6,000)</u>	<u>(19.1)</u>
Total pasivo circulante	72,700	73,000	300	0.4
Compañías afiliadas	11,800	24,100	12,300	104.2
Capital social y utilidades retenidas:				
Capital social	68,400	68,400	0	0.0
Utilidades retenidas	<u>44,200</u>	<u>73,300</u>	<u>29,100</u>	<u>65.6</u>
Total capital social y utilidades retenidas	<u>112,600</u>	<u>141,700</u>	<u>29,100</u>	<u>25.8</u>
Total pasivo y capital	<u>197,100</u>	<u>238,800</u>	<u>41,700</u>	<u>21.2</u>

De la misma manera, al comparar un estado de resultados durante dos periodos diferentes pero con igual duración (un mes, un trimestre, un semestre, un año, etc.) se observarán los aumentos o disminuciones que se han obtenido, así como la dirección que han tomado.

Estas comparaciones pueden perder su valor y ser engañosas si las operaciones no se han registrado consistentemente, aplicando los principios de contabilidad adoptados por la entidad entre fecha y fecha o de periodo a periodo.

La ventaja de aplicar esta técnica de análisis es proporcionar al analista un medio para comprender las relaciones importantes entre datos absolutos. Por consiguiente, de cada concepto que integran los estados financieros, deben mostrarse sus aumentos y disminuciones en términos absolutos y porcentajes relativos con respecto al año o periodo precedente, para señalar el camino de los estudios de investigación e interpretación que deberán hacerse en forma más minuciosa.

Después de obtener los aumentos y disminuciones tanto en cifras absolutas como relativas, es necesario seleccionar para su estudio e investigación a aquellas que muestren cambios importantes. Por lo tanto, deben considerarse los cambios en forma individual o en conjunto cuando están directamente relacionados, para poder determinar si los cambios son favorables o no. Por ejemplo los inventarios han aumentado el 37.8% de un año a otro, pero es muy factible que este aumento sea debido a una inversión adicional para hacer frente a las necesidades futuras y su rotación no haya cambiado sustancialmente; o bien, que el aumento se deba a una continuación de cambios en cantidad y precios o una combinación de factores.

A continuación se presenta un ejemplo de un estado de resultados elaborado con la técnica de aumentos y disminuciones.

**LAS FINANZAS COMO PARTE INTEGRANTE Y FUNDAMENTAL
EN LA EXISTENCIA DE UNA EMPRESA**

**CORPORACION MERCANTIL, S.A. DE C.V.
ESTADO DE RESULTADOS
Comparativo de los años terminados
al 31 de diciembre de 1994 y 1995**

	1994	1995	Aumentos Pesos	(Moneda nacional en miles de pesos) (Disminuciones) %
Ventas netas	267,400	317,800	50,400	18.8
Cosito de ventas	<u>112,800</u>	<u>148,100</u>	<u>33,300</u>	<u>29.5</u>
Utilidad Bruta	154,600	171,700	17,100	11.1
Gastos de venta y administración y generales	<u>67,700</u>	<u>83,500</u>	<u>15,800</u>	<u>23.3</u>
Utilidad de operación	86,900	88,200	1,300	1.5
Otros ingresos	<u>7,000</u>	<u>6,900</u>	<u>-100</u>	<u>(1.4)</u>
	93,900	95,100	1,200	1.3
Otros gastos	<u>17,400</u>	<u>17,200</u>	<u>-200</u>	<u>(1.1)</u>
Utilidad antes de participación a empleados	76,500	77,900	1,400	1.8
Participación de utilidades a empleados	<u>6,000</u>	<u>6,200</u>	<u>200</u>	<u>3.3</u>
Utilidad antes de impuesto sobre la renta	70,500	71,700	1,200	1.7
Impuesto sobre la renta estimado	<u>29,700</u>	<u>29,900</u>	<u>200</u>	<u>0.7</u>
Utilidad neta	<u>40,800</u>	<u>41,800</u>	<u>1,000</u>	<u>2.5</u>

Estados financieros convertidos a por cientos integrales

Cuando se manejan cifras absolutas no existe una base común comprensible para la comparación de la información financiera entre un año y otro ya sea información de la misma empresa o bien información comparativa de otras empresas o el promedio de la industria.

Una solución para simplificar este problema es convertir los estados financieros a porcentajes analíticos, esto es, porcentajes integrales de los conceptos del activo considerado éste igual a 100, y porcentajes de los conceptos del pasivo y capital considerando las ventas igual a 100. A estos estados se les designa con el nombre de estados con base común o estados de por ciento integral o ciento por ciento.

Una característica de los estados en por cientos integrales es que no cambian si estos son expresados en dólares, florines o pesos ya que su proporción sigue siendo idéntica.

A continuación se muestra un ejemplo de un estado de situación financiera comparativo y otro de un estado de resultados por los años terminados al 31 de diciembre de 1992, 1993, 1994 y 1995.

Como podrá observarse, a pesar de haber condensado los conceptos que integran los estados financieros, su análisis e interpretación se dificulta en cuanto a las cifras que se muestran en miles de pesos, simplificándose notablemente el análisis e interpretación si se leen los porcentajes. Este método de análisis debe

aplicarse cuando se desee conocer la magnitud relativa de cada una de las cifras que se muestren en los estados financieros.

**LAS FINANZAS COMO PARTE INTEGRANTE Y FUNDAMENTAL
EN LA EXISTENCIA DE UNA EMPRESA**

**CORPORACION MERCANTIL, S.A. DE C.V.
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA COMPARATIVO
al 31 de diciembre de 1994 y 1995**

ACTIVO	1992	1993	1994	1995	1992	1993	1994	1995
Activos circulantes:	\$	\$	\$	\$	%	%	%	%
Efectivo en caja y bancos	\$ 4,700	21,200	16,600	14,000	4.2	14.7	8.4	5.9
Cuentas por cobrar:								
Clientes	43,100	53,500	64,400	64,500	38.8	37.0	32.7	35.4
Inventarios	33,000	36,800	61,100	84,200	29.7	25.5	31.0	35.3
Pagos anticipados	600	200	1200	800	0.5	0.1	0.6	0.3
Total activo circulante	81,400	111,700	143,300	183,500	73.3	77.3	72.7	76.8
Compañías afiliadas	8,900	5,200	23,200	24,600	6.2	3.6	11.8	10.3
Inversiones a largo plazo	400	500	700	700	0.4	0.3	0.4	0.3
Propiedad, planta y equipo	35,200	42,000	44,000	44,400	31.7	29.1	22.3	18.6
Depreciación	(13,200)	(15,100)	(15,200)	(15,700)	(11.9)	(10.4)	(7.7)	(6.8)
Total propiedad, planta y equipo	22,000	26,900	28,800	28,700	19.8	18.6	14.6	12.0
Cargos diferidos	300	200	1100	1300	0.3	0.1	0.8	0.5
Total activos	\$ 111,000	144,500	197,100	238,800	100.0	100.0	100.0	100.0
PASIVO Y CAPITAL								
Pasivo circulante:								
Prestamos a corto plazo	15,800	23,700	41,300	47,600	14.2	16.4	21.0	19.9
Cuentas por pagar y gastos acumulados	18,600	17,800	31,400	25,400	16.8	12.3	15.9	10.6
Total pasivo circulante	34,400	41,500	72,700	73,000	31.0	28.7	36.9	30.6
Compañías afiliadas	3,100	6,400	11,800	2,4100	2.8	4.4	6.0	10.1
Capital social y utilidades retenidas:								
Capital social	48,400	48,400	68,400	68,400	43.6	33.5	34.7	28.6
Utilidades retenidas	25100	48,200	44,200	73,300	22.6	33.4	22.4	30.7
Total capital social y utilidades retenidas	73,500	96,600	112,600	141,700	66.2	66.9	57.1	59.3
Total pasivo y capital	\$ 111,000	144,500	197,100	238,800	100.0	100.0	100.0	100.0

**LAS FINANZAS COMO PARTE INTEGRANTE Y FUNDAMENTAL
EN LA EXISTENCIA DE UNA EMPRESA.**

**CORPORACION MERCANTIL, S.A. DE C.V.
ESTADO DE RESULTADOS
Comparativo de los años terminados
al 31 de diciembre de 1994 y 1995**

	Importes				%			
	1992 \$	1993 \$	1994 \$	1995 \$	1992 %	1993 %	1994 %	1995 %
Ventas netas	181,400	208,900	267,400	317,800	100.0	100.0	100.0	100.0
Costo de ventas	<u>61,300</u>	<u>73,100</u>	<u>112,800</u>	<u>146,100</u>	<u>33.8</u>	<u>35.0</u>	<u>42.2</u>	<u>46.0</u>
Utilidad Bruta	120,100	135,800	154,600	171,700	66.2	65.0	57.8	54.0
Gastos de venta y administración y generales	<u>50,300</u>	<u>60,600</u>	<u>67,700</u>	<u>83,500</u>	<u>27.7</u>	<u>29.0</u>	<u>25.3</u>	<u>26.3</u>
Utilidad de operación	69,800	75,200	86,900	88,200	38.5	36.0	32.5	27.8
Otros ingresos	<u>300</u>	<u>2,400</u>	<u>7,000</u>	<u>6,900</u>	<u>0.2</u>	<u>1.1</u>	<u>2.6</u>	<u>2.2</u>
	70,100	77,600	93,900	95,100	38.6	37.1	35.1	29.9
Otros gastos	<u>11,300</u>	<u>12,600</u>	<u>17,400</u>	<u>17,200</u>	<u>6.2</u>	<u>6.0</u>	<u>6.5</u>	<u>5.4</u>
Utilidad antes de participación a empleados	58,800	65,000	76,500	77,900	32.4	31.1	28.6	24.5
Participación de utilidades a empleados	<u>4,000</u>	<u>4,800</u>	<u>6,000</u>	<u>6,200</u>	<u>2.2</u>	<u>2.3</u>	<u>2.2</u>	<u>2.0</u>
Utilidad antes de impuesto sobre la renta	54,800	60,200	70,500	71,700	30.2	28.8	28.4	22.6
Impuesto sobre la renta estimado	<u>26,200</u>	<u>27,000</u>	<u>29,700</u>	<u>29,900</u>	<u>14.4</u>	<u>12.9</u>	<u>11.1</u>	<u>9.4</u>
Utilidad neta	<u>28,600</u>	<u>33,200</u>	<u>40,800</u>	<u>41,800</u>	<u>15.8</u>	<u>15.9</u>	<u>15.3</u>	<u>13.2</u>

(Moneda nacional en miles de pesos)

Estados financieros convertidos a números índice

A los estados financieros convertidos a números índice se les denomina también de tendencias. Constituyen un método analítico que permite convertir a números índice las cifras absolutas en moneda que proporcionan los estados financieros comparativos para estudiar y analizar la relación que tiene cada partida en particular con otra del mismo concepto.

Para esto será necesario determinar cual será el año base, o sea, igual a 100, para que de ahí se establezcan las relaciones con dicho año. Generalmente, éste es el primer año que se muestra en los estados pero no necesariamente es seleccionado por ser el primero. Debe escogerse el año que tenga significado como punto de partida; por ejemplo un año intermedio, con objeto de que las relaciones con el año base pongan de relieve los cambios de importancia sufridos, y hacer posible a través de este análisis horizontal, el conocimiento y estudio de las tendencias de los datos financieros y de operación relacionados entre sí para poder formarse un juicio sobre las tendencias antes y después del año base.

El año base puede coincidir en el interin de una época de recesión y una de recuperación, o bien al terminar alguna época política importante.

Este análisis es muy importante para conocer el pasado, fundar el presente y proyectar el futuro; sin embargo, se debe actuar con cautela debido a que las empresas cambian constantemente y su éxito o fracaso corresponde a un gran número de factores internos y externos, y por otra parte, deben tomarse en cuenta los posibles defectos de la información recolectada.

Una vez aplicado el método a las cifras de los estados financieros, el objetivo fundamental será establecer comparaciones entre las partidas que deben tener una relación lógica entre sí. Un índice por sí solo, no tiene ningún valor. Por ejemplo: las ventas han aumentado el 75% durante los últimos tres años, este aumento tiene importancia si lo comparamos con el crecimiento de la inversión total de activos, que fue de 115% o con el costo de ventas, que fue de 138%; o con la utilidad de operación, que fue del 26%, todo lo cual está manifestando una tendencia desfavorable.

El analista deberá explorar más detalladamente para llegar a conocer el origen.

Tal vez en este caso se trate de una expansión horizontal con aumento de nuevas líneas de productos, cuya rentabilidad es inferior por tener costos más altos e inversiones y gastos de operación superiores a los que existían en el año 1991.

La comparación de los índices y tendencias obtenidos en una entidad representan hechos como crecimiento, disminución de volúmenes, mezcla de productos con diferentes estructuras de costo de inversión, etc.; y se debe aplicar el ingenio y buen juicio para obtener de esta técnica el conocimiento que se busca de la empresa.

En la siguiente página se ilustra el método.

**LAS FINANZAS COMO PARTE INTEGRANTE Y FUNDAMENTAL
EN LA EXISTENCIA DE UNA EMPRESA**

**CORPORACION MERCANTIL, S.A. DE C.V.
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA COMPARATIVO
al 31 de diciembre de 1994 y 1995**

	Importes		Indice de tendencias año base 1992 = 100				
	1992	1993	1994	1995	1993	1994	1995
ACTIVO							
Activos circulantes:	\$	\$	\$	\$	%	%	%
Efectivo en caja y bancos	4,700	21,200	16,600	14,000	451	353	298
Cuentas por cobrar:							
Clientes	43,100	53,500	64,400	84,500	124	149	196
Inventarios	33,000	38,800	61,100	84,200	112	185	255
Pagos anticipados	600	200	1,200	800	33	200	133
Total activo circulante	81,400	111,700	143,300	183,500	137	176	225
Compañías afiliadas	8,900	5,200	23,200	24,600	75	338	357
Inversiones a largo plazo	400	500	700	700	125	175	175
Propiedad, planta y equipo	35,200	42,000	44,000	44,400	119	125	126
Depreciación	(13,200)	(15,100)	(15,200)	(15,700)	114	115	119
Total propiedad, planta y equipo	22,000	26,900	28,800	28,700	122	131	130
Cargos diferidos	300	200	1,100	1,300	67	367	433
Total activos	\$ 111,000	144,500	197,100	238,800	130	178	215
PASIVO Y CAPITAL							
Pasivo circulante:							
Prestamos a corto plazo	15,800	23,700	41,300	47,600	150	261	301
Cuentas por pagar y gastos acumulados	18,600	17,800	31,400	25,400	96	169	137
Total pasivo circulante	34,400	41,500	72,700	73,000	121	211	212
Compañías afiliadas	3,100	6,400	11,800	24,100	206	381	777
Capital social y utilidades retenidas:							
Capital social	48,400	48,400	68,400	68,400	100	141	141
Utilidades retenidas	25,100	48,200	44,200	73,300	192	176	292
Total capital social y utilidades retenidas	73,500	96,600	112,600	141,700	131	153	193
Total pasivo y capital	\$ 111,000	144,500	197,100	238,800	130	178	215

(Moneda nacional en miles de pesos)

**LAS FINANZAS COMO PARTE INTEGRANTE Y FUNDAMENTAL
EN LA EXISTENCIA DE UNA EMPRESA**

**CORPORACION MERCANTIL, S.A. DE C.V.
ESTADO DE RESULTADOS
Comparativo de los años terminados
al 31 de diciembre de 1994 y 1995**

	Importes				Indice Tendencias año base 1992 = 100		
	1992 \$	1993 \$	1994 \$	1995 \$	1993 %	1994 %	1995 %
Ventas netas	181,400	208,900	267,400	317,800	115	147	175
Costo de ventas	<u>81,300</u>	<u>73,100</u>	<u>112,800</u>	<u>146,100</u>	119	184	238
Utilidad Bruta	120,100	135,800	154,600	171,700	113	129	143
Gastos de venta y administración y generales	<u>50,300</u>	<u>60,800</u>	<u>67,700</u>	<u>83,500</u>	120	135	168
Utilidad de operación	69,800	75,200	86,900	88,200	108	124	126
Otros ingresos	<u>300</u>	<u>2,400</u>	<u>7,000</u>	<u>6,900</u>	800	2,333	2,300
	70,100	77,600	93,900	95,100	111	134	136
Otros gastos	<u>11,300</u>	<u>12,600</u>	<u>17,400</u>	<u>17,200</u>	112	154	152
Utilidad antes de participación a empleados	58,800	65,000	76,500	77,900	111	130	132
Participación de utilidades a empleados	<u>4,000</u>	<u>4,800</u>	<u>8,000</u>	<u>6,200</u>	120	150	155
Utilidad antes de impuesto sobre la renta	54,800	60,200	70,500	71,700	110	129	131
Impuesto sobre la renta estimado	<u>26,200</u>	<u>27,000</u>	<u>29,700</u>	<u>29,900</u>	103	113	114
Utilidad neta	<u>28,600</u>	<u>33,200</u>	<u>40,800</u>	<u>41,800</u>	116	143	146

(Moneda nacional en miles de pesos)

Método gráfico

La información comparativa de los estados financieros se puede mostrar en forma gráfica y a esto se le llama método gráfico. Cuando la información financiera se muestra en gráficas, éstas dan una facilidad de percepción al lector que no le proporcionan las cifras, índices porcentajes, etc., y el analista puede tener una idea más clara, dado que las variaciones monetarias se perciben con mayor claridad.

Generalmente, las gráficas se hacen para destacar información muy importante donde se muestren las tendencias o variaciones significativas.

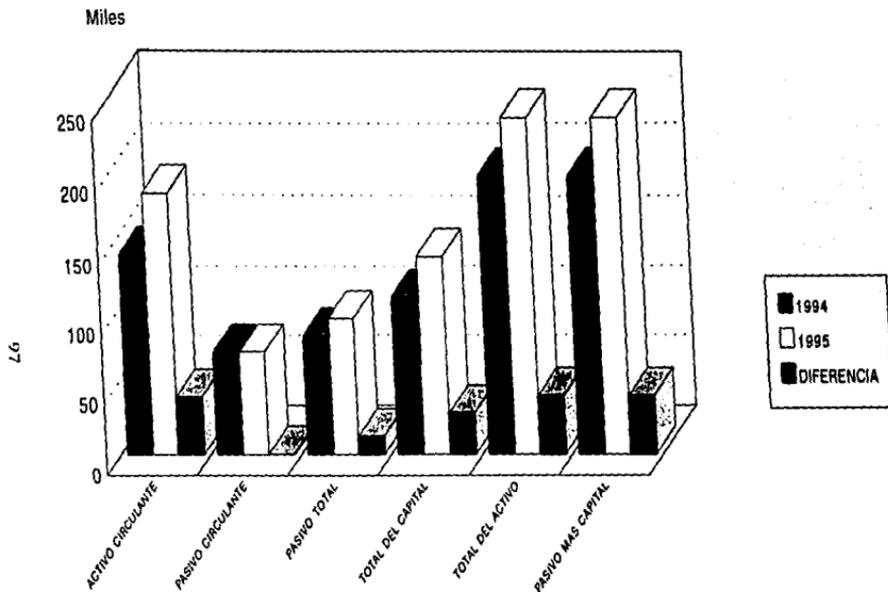
Las gráficas, los esquemas y las estadísticas permiten observar materialmente el estado de los negocios sin la fatiga de una gran concentración mental, carente en muchas ocasiones de un punto de referencia técnica que permita tomar decisiones acertadas.

Los medios gráficos pueden ser cuadros o tablas numéricas relativas o de totales. Se emplean con frecuencia las gráficas de tipo cartesiano con dos ejes perpendiculares, de los cuales uno se puede destinar para señalar el tiempo y el otro el volumen o número de unidades vendidas o producidas, etc. Esta información puede mostrarse mediante barras marcadas en forma distinta.

Los datos estadísticos, o sea la agrupación metódica de conjuntos numéricos, también puede mostrarse a través de barras o bien mediante curvas o gráficas cronológicas en las que se usa una gráfica de tipo cartesiano; en ella los hechos se señalan uniendo los puntos por el procedimiento de abscisas y coordenadas para que muestren muy claramente los fenómenos estudiados.

A continuación se presentan algunos ejemplos del método gráfico.

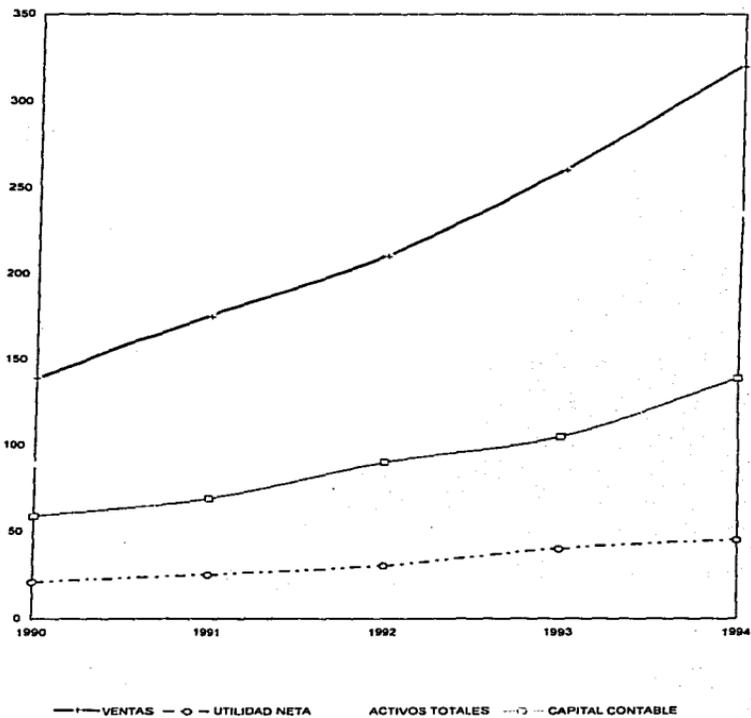
COMPARATIVO DE LA SITUACIÓN FINANCIERA 94-95



1994	143,3	72,7	84,5	112,6	197,1	197,1
1995	165,5	73	97,1	141,7	238,8	238,8
DIFERENCIA	40,2	0,3	12,6	29,1	41,7	41,7

Datos seleccionados del estado de situación financiera de fecha 31 de diciembre de 1994 y 1995

GRAFICA CRONOLOGICA MULTIPLE



3.4. Punto de equilibrio

Una técnica de análisis muy importante, empleada como instrumento de planificación de utilidades, de la toma de decisiones y de la resolución de problemas, es el punto de equilibrio. Para aplicar esta técnica es necesario conocer el comportamiento de los ingresos, costos y gastos, separando los que son variables de los fijos o semivARIABLES.

Los gastos y costos fijos se generan a través del tiempo, independientemente del volumen de la producción y ventas. Son llamados gastos y costos de estructura, porque generalmente son contratados o instalados para la estructuración de la empresa, como ejemplo de estos costos y gastos pueden citarse la depreciación en línea recta, las rentas, los salarios que no están en relación directa al volumen de producción etc.

Por el contrario, los gastos variables se generan en razón directa de los volúmenes de producción o ventas; como ejemplo pueden citarse la mano de obra pagada en razón de unidades producidas, la materia prima utilizada en los productos fabricados, los impuestos y comisiones sobre las ventas, etc.

Existen además otros gastos y costos que oscilan más o menos proporcionalmente al volumen de producción y ventas; a estos se les llama semivARIABLES y para efectos de esta técnica deben ser clasificados como fijos o como variables, aplicando el buen juicio y tomando en cuenta su comportamiento al nivel de volumen de operación.

Por lo anteriormente expuesto, un incremento del 15% en los ingresos no causarían necesariamente un 15% en las utilidades, ya que algunos costos y gastos aumentarán en forma variable el 15%, pero otros costos y gastos permanecerán sin alteración o tendrán un comportamiento diferente. Esto hace que la predicción de las utilidades a diferentes volúmenes con los solos estados financieros resulte imposible de determinar. Para ello es necesario el cálculo del punto de equilibrio que generalmente se define como el momento o punto económico en que una empresa no genera ni utilidad ni pérdida, esto es, el nivel en que la contribución marginal (ingresos variables menos costos y gastos variables) es de tal magnitud que cubre exactamente los costos y gastos fijos.

Para efectos de planeación, pueden tomarse como base las experiencias realizadas, teniendo en consideración el comportamiento de los costos, gastos y utilidades, así como las especificaciones de los productos, métodos de fabricación, productividad, desperdicios, mezcla de volumen y productos o precios unitarios de venta. Si alguno de estos elementos cambia, es necesario tomar en cuenta su cambio con objeto de analizar su efecto para determinar su impacto en el periodo futuro. La mezcla de productos puede dar resultados muy diversos debido a que los productos no necesariamente contribuyen a la utilidad en forma proporcional.

Con el conocimiento de la información anterior, la empresa tendrá una buena comprensión de la estructura de sus utilidades. Basándose en estas cifras podrá ajustar sus operaciones al mercado en que opera, podrá medir su rentabilidad por línea de producto, calcular los precios de venta a nivel competitivo, tomar decisiones para mejorar la mezcla de productos, así como determinar la conveniencia de nuevas inversiones.

El punto de equilibrio está basado en un sistema de fórmulas representadas con las siguientes abreviaturas.

Abreviaturas y términos de las fórmulas

PE = Punto de equilibrio

% CM = Porcentaje de contribución marginal

CF = Costes fijos en pesos (costos y gastos de características fijas)

CM = Contribución marginal unitaria en pesos

PV = Precio de venta unitaria en pesos

CV = Costes variables y/o semivariables en pesos (costos y gastos de características variables o semivariables)

U = Utilidad en pesos

V = Ventas en pesos

La fórmula del punto de equilibrio es la siguiente:

$$PE = \frac{CF}{\%CM}$$

Ahora bien, para conocer el valor de % CM, se tiene que aplicar cualquiera de las siguientes fórmulas:

$$\%CM = \frac{CM}{PV} ; \frac{PV - CV}{PV} ; 1 - \frac{CV}{V} ; \frac{U + CF}{V}$$

El punto de equilibrio es el resultado de dividir los costes fijos entre el porcentaje de contribución marginal o, dicho en otra forma, es el porcentaje de rendimiento marginal por cada peso vendido entre los costes fijos.

El porcentaje de contribución marginal (% CM) es el resultado de dividir el importe de contribución marginal entre el valor de las ventas; esto puede hacerse a nivel unitario o a nivel total.

Ejemplificando lo anterior, supóngase el siguiente estado de ingresos y gastos, con un volumen de 12,000 unidades vendidas.

	Total	Por unidad
Ventas	\$ 12,000	1.0000
Costes variables	8,000	0.6666
Contribución marginal	<hr/> 4,000	<hr/> 0.3333
Costes fijos	2,000	0.1666
Utilidad antes de impuestos	<hr/> \$ 2,000	<hr/> 0.1666

Para aplicar la fórmula del punto de equilibrio es necesario conocer cuál es el porcentaje de contribución marginal (% CM) y para ello puede aplicarse cualquiera de las cuatro fórmulas:

$$\%CM = \frac{CM}{PV} = \frac{0.3333}{1} = 0.3333$$

$$\%CM = \frac{PV - CV}{PV} = \frac{1 - 0.6666}{1} = \frac{0.3333}{1} = 0.3333$$

$$\%CM = 1 - \frac{CV}{V} = 1 - \frac{8000}{12000} = 1 - 0.6666 = 0.3333$$

$$\%CM = \frac{U + CF}{V} = \frac{2000 + 2000}{12000} = \frac{4000}{12000} = 0.3333$$

Una vez determinado el porcentaje de contribución marginal, que en este caso es de 0.3333, se continuará con la fórmula del punto de equilibrio:

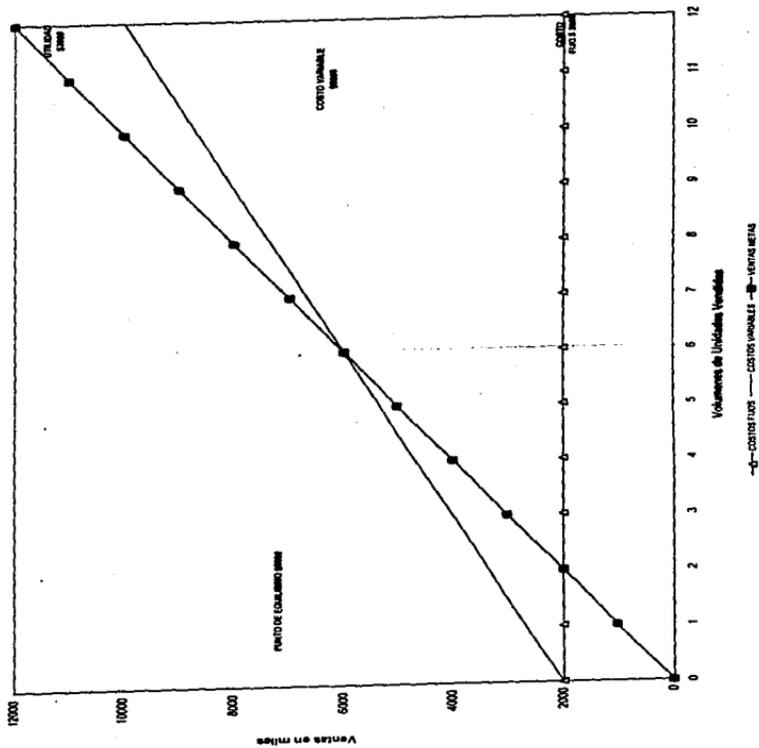
$$PE = \frac{CF}{\%CM} = \frac{2000}{0.3333} = 6000$$

El punto de equilibrio es al nivel de \$ 6,000 en ventas y se comprueba como sigue:

Ventas	\$ 6,000
Costes variables 0.6666%	4,000
Contribución marginal	<u>2,000</u>
Costes fijos	2,000
Utilidad	<u>CERO</u>

La gráfica del cálculo anterior es la siguiente:

GRAFICA DE PUNTO DE EQUILIBRIO



La gráfica de la página anterior puede subdividirse y mostrar detalladamente los elementos que integran los costes variables y costes fijos, pudiéndose observar en esta forma la intervención en el punto de equilibrio de cada uno de los elementos que sea de interés mostrar.

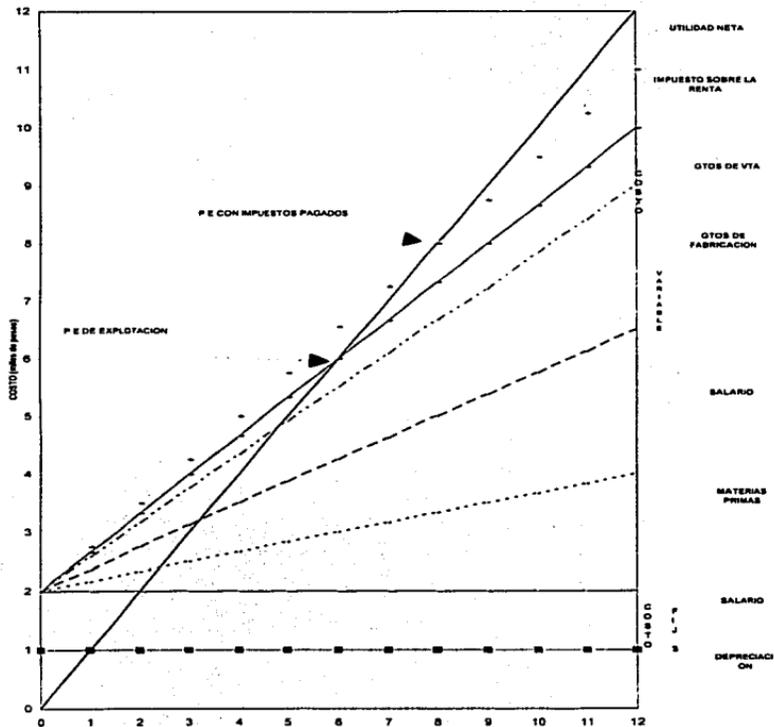
En la gráfica además de mostrar los elementos que integran los costes fijos y los costes variables, se adicionó el impuesto sobre la renta, (1,000) y la utilidad neta (\$ 1,000), trazando una línea para considerar el impuesto sobre la renta, la cual cruza la línea de las ventas netas al nivel de \$ 8,000; de esta manera se obtiene un nuevo punto de equilibrio con impuestos pagados:

$$P = \frac{CF}{\%CM} = \frac{2000}{0.25} = 8000$$
$$\%CM = \frac{CM}{PV} = \frac{4000 - 1000^*}{12000} = \frac{3000}{12000} = 0.25$$

* Impuesto sobre la renta

Por lo que la gráfica de el punto de equilibrio quedaria de la siguiente manera:

GRAFICA DEL PUNTO DE EQUILIBRIO CON ELEMENTOS DETALLADOS



Capítulo

III

**EL CONTADOR PÚBLICO COMO
ASESOR FINANCIERO**



FACULTAD DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN

U.N.A.M.

CAPÍTULO III

EL CONTADOR PÚBLICO COMO ASESOR FINANCIERO

Para iniciar el presente capítulo debo mencionar que desde mi punto de vista considero que el área de finanzas es el campo natural del Contador Público; pues bien, ampliaré un poco más sobre el tema.

Como técnico en materia contable siendo un profesional independiente, esta persona podrá rendir gran beneficio a quien le contrate, el trabajo específico será traducir hechos o planes a su equivalencia en dinero. Ya sea midiendo resultados o evaluando alternativas. Las cifras presentadas serán tomadas como bases sólidas para tomar decisiones por sus clientes.

Se sabe perfectamente, que el avance de técnicas, complejidad en procedimientos, aumento de funciones, el dueño de la micro empresa o la dirección administrativa de una pequeña empresa tienen que realizar labores más complicadas, el tiempo que le dedican a su empresa está en constante aumento, pero ni aún así abarcarán todas las operaciones de su ente económico, por lo tanto, tendrán que contratar asesores, que le ayuden a resolver situaciones especiales, claro un asesor puede ser una persona con un conocimiento determinado sobre cualquier aspecto, producción, administración, implantación de sistemas, ingeniería industrial, finanzas y muchas más.

Afortunadamente, para el empresario, no siempre se le presentan todos los problemas en un momento determinado, o unos pueden esperar un poco más de

tiempo para obtener su solución aplicándose pequeñas dosis de atención, esto se puede aceptar como una ventaja, ya que solamente contratará al asesor financiero, cuando tenga en mente solventar algo.

En el momento que el empresario ha decidido contratar al asesor financiero, deja en sus manos toda la responsabilidad de una satisfactoria resolución.

1. PREPARACIÓN INDISPENSABLE

Las cartas de presentación del Contador Público serán sus conocimientos adquiridos en materia de financiamiento, quizás sean un poco diferentes de contador a contador por la experiencia vivida, teóricamente tendrán las mismas bases. El grado de preparación será más elevado de la persona que ha desempeñado trabajos dependientes en el departamento de finanzas o numerosos asuntos de compañías en forma independiente, que de aquel que empieza su carrera o antes se había dedicado a otras áreas, eso no debe desanimar a los que están en este último caso.

A pesar, que la preparación escolar dura de cuatro a cinco años, no se puede considerar como suficiente para sentirse ampliamente capacitados, sino que dicta las bases y provoca inquietud para ahondar más en determinadas áreas financieras, a través de, la práctica misma, asistiendo a conferencias, seminarios o cursos de postgraduado. Los libros y revistas especializadas deberán estar a la mano para consultar lo que le interese. La necesidad de prepararse es evidente, la ética profesional prohíbe proclamarse perito no siéndolo.

El tiempo disponible para atender debidamente los requerimientos del cliente, la visión suficiente para identificar el problema, causas y solución practica, muchas

veces es más fácil para el asesor financiero ver el problema que para el mismo cliente, debido tal vez a fatiga mental. La imparcialidad al interpretar hechos o datos, el conocimiento de problemas similares de empresas del mismo ramo, teniendo cuidado esencial en cuanto a discreción absoluta, ayudara a no caer en iguales errores, saber la forma de presentación de recomendaciones escritas u oral, son otras de las cartas inherentes al Contador Público.

Se deberán utilizar algunos factores psicológicos para determinar el porque de la contratación de los servicios de asesoría, esa será una efectiva guía para satisfacer las demandas del cliente.

Conocer la empresa, por medio de una serie de entrevistas con funcionarios o visitas continuas a las instalaciones, lo que mostrará en forma palpable las deficiencias o recursos con que se cuentan.

Algo básico es determinar la existencia del problema, algunos empresarios creen tener problemas, pero en realidad son ficticios; sino que por deficiencias operativas o con simples correcciones de apreciación el problema es inexistente.

2. SERVICIOS QUE SE PUEDEN PRESTAR DENTRO DE ESTA ESPECIALIZACION

Sin pretender limitar los servicios que puede prestar un asesor financiero, ni los estudios o técnicas que podría aplicar para mejorar o mantener a un nivel a una empresa, en este inciso enunciaremos los más comunes.

- a) **Análisis de decisiones de comprar o rentar.** Con estudios accesorios de depreciación, valor de desecho y deducciones fiscales
- b) **Análisis de decisiones de fabricar o comprar.** Viendo la posibilidad de aplicación de la planta manufacturando componentes del bien principal o allegarse componentes baratos y de buena calidad.
- c) **Determinar la situación crediticia de la empresa.** Se puede mejorar, no se utiliza, está excedida.
- d) **Establecimiento y supervisión de sistemas de control y presupuestos y planeación de utilidades.**
- e) **Estudios técnicos para emisión de acciones u obligaciones.** No olvidando el mercado, imagen de la empresa, futuro.
- f) **Elaboración de presupuestos y estados financieros con el propósito de conseguir financiamiento**
- g) **Estimación del punto de equilibrio como punto de partida para proyectar la empresa.**
- h) **Implantación de catálogos de cuentas por áreas de responsabilidad.**
- i) **Estudios tendientes a la posibilidad de expansión o compra de empresas complementarias.**
- j) **Buscar fuentes de financiamiento, internas o externas, benéficas para la marcha del negocio.**

- k) Asesoramiento para elegir inversiones productivas con riesgos mínimos.
- l) Implantación de sistemas de costos. Adaptándolos a la empresa y controlando sus resultados.
- m) Pronósticos. Su estudio e implantación es mayor que el de presupuestos.
- n) Proyectos de reorganización.
- ñ) Proyectos de fusión.

Los pasos que se tendrán que seguir para llegar a soluciones óptimas en cada una de las situaciones mencionadas son semejantes; en paginas subsecuentes se desglosarán de una manera amplia.

2.1. Diagnóstico.

Los hay de dos clases: genérico y específico según se trate de identificar los problemas de una o varias áreas de la organización y sus posibles soluciones o un problema particular.

El diagnóstico se considera indispensable para el asesor financiero, aún cuando no es la única persona en utilizarlo.

Sus objetivos principales se condensan en la identificación de los problemas relevantes, su ordenamiento de acuerdo a su importancia, definir sus más viables soluciones y por último planear su solución.

Al elaborar el diagnóstico se pondrán en juego las características y cualidades ya mencionadas del profesional financiero aunadas a la adopción de un enfoque de hombre de negocios, es decir, ponerse en el lugar del dueño de la organización.

El paso inicial para desarrollar el diagnóstico será la preparación de cuestionarios que cubran aspectos vitales, posteriormente se precisará en que área financiera está el o los problemas, sin olvidar aspectos adicionales de la empresa en general y del área financiera en particular que pudieran servir para mejorar la visualización de los problemas. Se lograra lo mencionado a través de entrevistas frecuentes con directivos de la sociedad, con información contable y con visitas periódicas a las instalaciones, donde sin ser peritos en materia de producción o mantenimiento quizás podamos darnos cuenta de sobreinversiones o deficiencias que no se reflejan en los estados financieros.

Las entrevistas permitirán saber opiniones de la gerencia sobre el problema, se podrá entonces deducir en primer termino si efectivamente existe el problema, que motivó a que se llamara para asesorar, relacionar aspectos del problema con otras áreas, quizás también sea factible averiguar o detectar las causas, si ya se tenían noticias de ellas que medidas se habían tomado, por último si es posible encontrar una solución adecuada o reservarla hasta después de mayor adentramiento por medio de otro tipo de información, tal vez la escrita sirva si es voluminosa se podrá condensar. La información de este último tipo ratificará o rectificará datos que nos habían dado en las entrevistas, no por mala fe si no por mala apreciación.

La visita a las instalaciones se ordenará de modo que se vea lo que realmente se busca, algunas cosas serán ostensibles, en otras aguzaremos los sentidos.

Una vez con la información pertinente se evalúan soluciones, se comentan con el cliente, dependiendo de su rechazo o aceptación se modifican o implantan. Para evitar el rechazo de una adecuada solución por una exposición deficiente de sus virtudes se cuidará de dar orden lógico al planteamiento de la solución, o sea no divagar, concentrándose en lo importante de la cuestión, proponer un plan de acción y dejar constancia por escrito de todo el diagnóstico.

Si el diagnóstico ha sido acertado dependerá de la fiel aplicación de el resultado, pero algunas veces por deficiencias del asesor de la información o de una situación imprevista se tendrán que modificar una o varias consideraciones propuestas.

2.2. Planeación financiera

Actualmente nadie deberá dejar que las finanzas de sus empresas sean un reflejo de la intuición puesta en el papel por el dueño o por el encargado directo del renglón financiero, la razón que expresan los que así trabajan carecen de validez, la realidad es que no existe un esfuerzo sistemático para definir, medir y pensar las ventajas y desventajas de alternativas posibles, es factible reducir a bases cuantitativas algunas de las consecuencias de esas alternativas.

Si no fuese por el número tan grande de negocios que quiebran, parecería fuera de toda lógica la planeación. Pero es nítida la visión del porque muchas dificultades financieras nacen de la falta de planeación pero sí se afirma que en gran proporción de casos se puede encontrar esta carencia.

La razón de la planeación es que a todas las personas que están metidas en el campo financiero se les obliga a pensar en el futuro, con bases históricas por supuesto, aunque no creyendo demasiado en ellas porque lo que fue bueno atrás no necesariamente será igual en el futuro, suponerlo siquiera será señal de la inexistencia de un plan.

Las finanzas y con ella las demás funciones de la empresa deben ser objeto de una cuidadosa planeación si deseamos mantener lo más posible la continuidad y progreso de un negocio alejados de insolencias estancamientos y pérdidas.

La planeación financiera se concibe como una de las funciones integrantes de la división de finanzas. Función que elige entre varias alternativas, tomando en cuenta objetivos, políticas y procedimientos de la empresa relativos a la consecución, aplicación y control de los fondos necesarios para mantener su actividad, en la forma que mejor le permita obtener un rendimiento óptimo para los accionistas y satisfacer sus obligaciones con el medio.

La planeación financiera obliga a la definición de los objetivos a seguir, con lo que permite una mejor coordinación de los esfuerzos de los elementos de la organización asegurando por completo un buen rendimiento, evitando desperdicios y despilfarros. Las dificultades financieras se presentan sin previo aviso, si se ha planeado habrá alternativas, el criterio para elegirla es fácilmente entendible, la que represente mayores beneficios a la empresa, aunque hay que aceptar que se deben tomar en cuenta situaciones anexas, las más de las veces subjetivas, amistad, satisfacción personal, patriotismo, etc., algunas otras objetivas como mantener su posición en el mercado, evitar riesgos indebidos.

El camino lógico de la planeación financiera se sintetiza en los puntos siguientes:

1. Definir el problema.
2. Definir las soluciones alternas más probables
3. Medir aquellas consecuencias de cada alternativa que puedan expresarse en términos cuantitativos
4. Evaluar las consecuencias que no pueden expresarse en términos cuantitativos, para comparar unas con otras contra las consecuencias mensurables.
5. Tomar una decisión.

La definición del problema y el de sus soluciones es quizás el meollo del asunto, si se logra el adecuado planteamiento se podrá decir que la solución está a la vista, pero frecuentemente se tropieza con escollos, el problema en sí es confuso, qué decir de sus soluciones; también sucede que hay numerosas alternativas, pero la mejor no es fácil precisarla, entonces se deben eliminar las menos benéficas y concentrarse en las restantes, lo mínimo de alternativas serán dos: seguir como hasta ahora o cambiar.

Para medir los factores cuantitativos se tendrá que reducir a la base común del dinero con lo que será apreciable el efecto de estos factores, pero no todo se puede reducir a dinero, entonces habrá que apelar a nuestro juicio, examinar

detenidamente todos estos factores tratando de eliminar la posibilidad de un olvido y medir, por decirlo así, la influencia sobre el resultado cuantitativo.

La planeación, por otro lado, crea estándares al fijar rutas contra las cuales se comparan los resultados y servirán para modificar o cambiar el plan original.

En el terreno específicamente financiero, la planeación permite optimizar la selección de las fuentes de fondos, el costo de los mismos y el rendimiento resultante de su empleo.

La única manera eficaz de actuar de el Contador Público como asesor en esta especialidad, en condiciones de creciente incertidumbre es realizando una acertada planeación de sus actividades. Las decisiones que tienen que tomarse tendrán su efecto en un futuro incierto, por constantes cambios, influencias diversas, por eso es indispensable determinar las probabilidades de ocurrencia de hechos relevantes. Las empresas, a través de los servicios de asesoría, tienen la ineludible responsabilidad de maximizar los rendimientos de los recursos para bien propio y de la comunidad.

La planeación financiera no puede desligarse de la planeación integral de la empresa, el Contador Público es la persona idónea para prestar estos servicios.

Con lo anteriormente descrito se puede decir que, la planeación financiera es un procedimiento en tres fases para decidir qué acciones se deben realizar en lo futuro para lograr los objetivos trazados: planear lo que se quiere hacer, llevar a cabo lo planeado y verificar la eficiencia de cómo se hizo

2.2.1. Función financiera

La función financiera, en cualquier empresa privada o estatal, está capacitada para optimizar el rendimiento financiero, es decir, la rentabilidad o redituabilidad de su inversión. Independientemente de su función controladora, como eficiente impulsora del ahorro y celosa guardiana de la eficiencia cuantificable, la gestión financiera, por si misma, es susceptible de generar utilidades o causar quebrantos. Lo hace directamente, cuando:

- Minimiza la inversión o permite que se ensanche
- Sustituye una inversión por otra en función de su rendimiento
- Expande o circunscribe el financiamiento de los recursos
- Audazmente maximiza el apalancamiento o, prudentemente lo minimiza.

De manera indirecta, la función financiera contribuye al mayor o menor rendimiento de la empresa, cuando orienta las decisiones acerca de volúmenes, precios de venta, costos y mezclas de producción.

En la persecución de su objetivo- optimización del rendimiento -la función financiera adopta decisiones dentro de tres grandes áreas:

- Maximización del beneficio;
- Minimización de la inversión;

- Optimización del financiamiento de la inversión.

La decisión financiera opera indirectamente en tres campos:

- Inventarios;
- Activos fijos (también llamados Propiedades, planta y equipo);
- Activos intangibles.

En los tres renglones anteriores, la decisión financiera interviene solo parcialmente. El nivel y composición de los inventarios es resultado de la negociación entre las funciones de producción y comercialización; la intervención de la función financiera aquí se reduce a sugerir medidas tendientes a aumentar la rentabilidad esperada en el manejo de cada línea de componentes de los inventarios y a buscar la limitación del importe máximo que habrá de destinarse a la inversión en inventarios. Los inventarios constituyen el renglón crítico de negociación entre tres funciones de la empresa, porque, normalmente:

- Producción busca constituir el mayor inventario posible compuesto del menor número posible de tipos de artículos. La producción es más eficiente mientras más masiva sea y los costos se minimizan mientras menos cambios ocurren en las especificaciones de los productos.
- Comercialización busca el mayor inventario posible, compuesto por la mayor variedad posible de diseños, tamaños, modelos, colores, etc. Comercialización se encuentra más segura de servir con eficiencia a su

cliente mientras mayor es el volumen y la diversidad de los productos con que cuenta;

- Finanzas busca la menor inversión posible de inventarios.

Si hay desacuerdo entre dos o más de las funciones respecto a la inversión en inventarios, la decisión corresponde a la Dirección General.

De los bienes permanentes, también llamados activo fijo (propiedad, planta y equipo) se dirá que es el conjunto de bienes que representan para la empresa las inversiones fijas tendientes a conseguir la finalidad de la misma, es decir, son bienes susceptibles de utilizarse más de una vez sin perder su forma. Financieramente hablando son inversiones cuyo costo se incurre una sola vez y su recuperación es lenta.

Es necesario determinar la cantidad exacta de inversión, el exceso quizás conduzca a la insolvencia, el defecto a la insuficiencia de producción.

El rendimiento de este tipo de inversión algunas veces es estimado, también su inversión conduce a inversiones en activo circulante ya sea por aumento de inventarios y de créditos, es decir, también afecta otros elementos de la estructura financiera.

La obsolescencia es un defecto en estos bienes por el continuo avance tecnológico, motivando con ello a veces la decisión de no invertir sino rentar apoyado por las continuas presiones inflacionarias que aumenta constantemente los precios, en conclusión normalmente las cuotas de depreciación de estos bienes no

cubren su reposición, si se carece de recursos adicionales estará negado para la empresa el progreso.

2.3. Costeo directo

Costeo directo también llamado costo variable, costo marginal o diferencial es un método de análisis, haciendo la diferenciación de gastos fijos y variables, aplicando exclusivamente a los costos unitarios los variables, tanto en costos de producción como de distribución. Por lo que se refiere a los gastos fijos se absorben enteramente en los resultados del período en que se originan.

La evaluación de cualquier método de costos requiere que se entienda cuales son los distintos usos de los informes de costos y sus relaciones entre sí. Se utilizan costos pasados, presentes y futuros. Los pasados servirán para comparar los ingresos contra sus respectivos costos, determinando ganancias periódicas. Los presentes se comparan con costos planeados, midiendo con esto el buen funcionamiento del control de costos. Los costos futuros se pronostican con el fin de que la gerencia tenga base para tomar decisiones.

El costeo directo es también un método para comparar los costos de los ingresos a fin de determinar los resultados parciales del ejercicio. Es la distinción entre el costeo directo y costo del periodo la que determina cuando los costos han de compararse con los ingresos.

Los costos directos se asignan a la producción y se confrontan con los ingresos cuando los productos se venden, mientras que los costos del período o fijos se relacionan con los ingresos del ejercicio que corresponden a su erogación. Los

costos del periodo deben su existencia a el hecho de proveer una capacidad de producción y de mantenerla cualquiera que sea su nivel de utilización, o sea las variaciones en la producción no los afectan.

Mientras que los costos directos son aquellas erogaciones que se dan como consecuencia de producir. En su totalidad los costos directos tienden a variar en relación directa con el volumen de producción, dentro de ciertos límites es proporcional la variación.

En el costeo directo el proceso de comparación se realiza deduciendo primero de los ingresos por ventas de un ejercicio todos los costos directos erogados para fabricar y vender los productos. El saldo resultante llamado ingreso marginal o contribución marginal mide la contribución que los ingresos del ejercicio aportaron para sufragar los costos del periodo necesarios para suministrar la capacidad de fabricación y de venta. La utilidad neta se determina luego deduciendo al ingreso marginal los costos del periodo.

Dentro de los límites de volumen en que los costos del periodo permanecen constantes, el ingreso marginal unitario tiende también a permanecer constante. Esto facilita pronosticar el incremento en el volumen de ventas, siempre que sea conocido el factor de ingreso marginal.

Sin embargo el alcance de aceptación del costeo directo es muy variable actualmente. Existen personas que lo desechan por completo, otras que lo aceptan y utilizan pero por separado de la contabilidad general como un estudio analítico adicional, otros más lo utilizan pero solamente para informes internos, para externos se mantiene la idea de mostrarlos por medio del absorbente, y para otros el costeo

directo lo utilizan como un sistema normal de costos tanto para fines internos como externos con excepción de declaraciones fiscales, ya que el fisco no lo acepta.

A continuación veremos algunas ventajas y desventajas del costeo directo:

a) Ventajas.

1. Facilita la obtención del punto de equilibrio.
2. Facilita la administración por excepción al identificar responsabilidades de acuerdo a políticas establecidas para los gastos controlables.
3. Los presupuestos de utilidad y caja son más accesibles como consecuencia de calcular gastos variables de acuerdo a ventas presupuestadas.

b) Desventajas.

1. La valuación de los inventarios es inferior a la tradicional debido a no estar incluidos los gastos fijos en el costo unitario por lo tanto no es recomendable para informaciones financieras.
2. El costo directo no absorbe los gastos fijos correspondientes al nivel de producción realizado en un periodo determinado, o sea viola el principio del periodo contable
3. La fijación de precios sólo se puede determinar con base en los costos de fabricación y de distribución, consecuentemente si se eliminan los

gastos fijos de producción no se puede apreciar la utilidad por producto, en concordancia con el uso de los servicios de producción y distribución de la empresa.

Es conveniente subrayar que independientemente de la implantación del método de costo directo, deben utilizarse y se emplean las técnicas de valuación de costos históricos y predeterminados.

Lo anterior indica que el costeo directo es un método de análisis con repercusión en la valuación de los inventarios y en la determinación de resultados, siendo útil para fines administrativos y planeación de fabricación, es pues un elemento de juicio valioso para la toma de decisiones para futuras operaciones pues suministra información financiera con cifras comparables, que dan lugar a elecciones de alternativas a corto plazo.

2.4. Presupuestos

Aunque todos los directivos formulan planes, existe gran diversidad en cuanto a la manera como llevan a cabo esa planeación. Algunas personas hacen todos sus planes en la mente, otros toman notas y hacen estimaciones rudimentarias en cualquier papel a la mano, y otros más llevan sus planes a un documento, y en forma ordenada y sistemática.

El trabajo de este último se llama presupuesto y viene siendo un plan escrito expresado en términos cuantitativos. La complejidad de los procesos y el detalle del presupuesto puede variar considerablemente de una empresa a otra. Independientemente del tamaño de la empresa, la administración deberá preparar

presupuestos con objeto de especificar, en términos concretos, los efectos de sus pronósticos.

La palabra presupuesto da la idea de dar previamente por sentada alguna cosa, en ningún caso se puede entender como una mera suposición.

En sí, el presupuesto "Es un proyecto detallado de los resultados de un programa oficial de operaciones, basado en una eficiencia razonable".

Los presupuestos formulados y manejados adecuadamente pueden aumentar el rendimiento de la empresa que haga uso de ellos, no importa para esto el tamaño de la empresa, ni el volumen de operaciones, pues lo que realmente interesa en cualquier tipo de actividad es planear y controlar, esencia misma de la técnica presupuestal, o sea, estimar ingresos y egresos de acuerdo a información que se pueda allegar y posteriormente comparar esas estimaciones con resultados reales lo que mostrará que tan acertada esta la empresa o si será conveniente corregir o modificar completamente los proyectos.

El uso de los presupuestos en la actualidad, independientemente de su necesidad, es muy grande, sin embargo, existen micro y pequeñas empresas que por serlo piensan que un presupuesto puede ser sustituido completamente por la intuición del dueño o su experiencia para manejar situaciones particulares de la empresa. También creen que su costo de implantación es alto, que necesitan más empleados, más papeleo y lo más importante creen que un presupuesto los limita, los encajona. Conceptos erróneos los anteriores que conducen a negar al presupuesto su utilidad. De antemano se sabe pero no se acepta que el tiempo que se utiliza en estudiar, evaluar un problema, determinar sus posibles soluciones es menor al que

emplea en tratar de resolverlo sin conocerlo previamente, pues en este caso son continuos los fracasos y con ello el desperdicio de tiempo.

El presupuesto se identifica enteramente con el proceso administrativo en todas sus partes: considera el futuro, buscando la dirección adecuada de sus operaciones de modo que obtenga la mejor utilidad, coordina el plan y por último al comparar resultados determina la dirección que se lleva en relación a los objetivos establecidos.

Es común encontrar que existen distintos tipos o denominaciones del presupuesto, en realidad estas diferentes formas de llamarlo obedecen tan sólo a características particulares del mismo. A continuación se expone una clasificación de acuerdo con sus aspectos importantes:

I. Por el tipo de empresa

a) Públicos

Son aquellos que realizan los gobiernos, estados, empresas descentralizadas, etc., para controlar las finanzas de sus diferentes dependencias.

b) Privados

Son los presupuestos que utilizan las empresas particulares como instrumento de su administración.

2. Por su contenido

a) Principales

Estos presupuestos son una especie de resumen, en el que se presentan los elementos modulares en todos los presupuestos de la empresa.

b) Auxiliares

Son aquellos que muestran en forma analítica las operaciones estimadas por cada uno de los departamentos que integran la organización de la empresa.

3. Por su forma

a) Flexibles

Estos presupuestos consideran anticipadamente las variaciones que pudiesen ocurrir y permiten cierta elasticidad por posibles cambios o fluctuaciones propias, lógicas o necesarias.

b) Fijos

Son los presupuestos que permanecen invariables durante la vigencia del período presupuestario. La razonable exactitud con que se han formulado, obliga a la empresa a aplicarlos en forma inflexible a sus operaciones.

4. Por su duración

La determinación del lapso que abarcarán los presupuestos dependerá del tipo de operaciones que realice la empresa, y de la mayor o menor exactitud y detalle que se desee, ya que a más tiempo corresponderá una menor precisión y análisis. Así pues, pueden haber presupuestos:

- a) Cortos, los que abarcan un año o menos
- b) Largos, los que se formulan para más de un año

5. Por la técnica de valuación

- a) Estimados

Son los presupuestos que se formulan sobre bases empíricas; sus cifras numéricas, por ser determinadas sobre experiencias anteriores, representan tan sólo la probabilidad más o menos razonable de que efectivamente suceda lo que se ha planeado.

- b) Estándar

Son aquellos que por ser formulados sobre bases científicas, eliminan en un porcentaje muy elevado las posibilidades de error, por lo que sus cifras a diferencia de las anteriores, representan los resultados que se deben obtener.

La clasificación es lo de menos, lo importante es la utilidad que representen para quien los usa. Es bueno señalar que existen tantos presupuestos como renglones hay en los estados financieros con características y estudios particulares que sería materia de un trabajo en especial enunciar cada uno de los conceptos.

Ventajas de los presupuestos

1. **Basan su acción en cuidadosas investigaciones, aprovechan las experiencias de todos los que han seguido el mismo camino.**
2. **Aprovechan elementos subjetivos de los encargados de implantar y controlar los presupuestos al hacerlos sentir como medidas de su habilidad y eficiencia.**
3. **Facilitan tomar decisiones oportunas.**
4. **Permiten un mejor desenvolvimiento de la función financiera puesto que dirige el uso de los recursos y los esfuerzos por los canales de mayor utilidad.**
5. **Coordina todas las funciones de la empresa en un esfuerzo común y permiten la comprobación de lo adecuado del presupuesto.**

Desventajas de los presupuestos

1. **Errores en las estimaciones, que conducen a resultados falsos completamente alejados de la realidad**

2. Insuficiencia en cuanto al periodo a presupuestar, al no atender características del rubro presupuestado.
3. Problemas humanos originados por la animadversión al cambio o a rendir cuentas a otras personas o a que se dude de su capacidad.

El aspecto práctico de los presupuestos, su elaboración e implantación es tarea sencilla siempre que se haya establecido con precisión la extensión del presupuesto, evitando aumentar el costo de su implantación en aras de la precisión, es decir, debe interesar más que nada ser prácticos. También se debe ajustar las responsabilidades de cada uno de los integrantes de la empresa a su área específica anulando cruces de autoridad muy frecuentes en las micro y pequeñas empresas.

Se debe de llevar la contabilidad a través de un catálogo de cuentas que muestre el volumen de ingresos y gastos de acuerdo con los departamentos que los generan. La información en que se deben basar para la elaboración del presupuesto debe ser confiable desde el punto de vista de veracidad y suficiencia. Y por último el orden lógico de elaboración de tiempo y esfuerzos, se debe principiar con el presupuesto de ventas que es la actividad principal de cualquier empresa mercantil, posteriormente el de costos y éste con sus ramificaciones materia prima, mano de obra, etc., en conclusión el presupuesto se desarrolla por etapas tratando de abarcar todas las relaciones de la etapa en particular que se presupueste.

2.5. Elección de las fuentes de financiamiento

Un problema frecuente al cual se enfrentan todo tipo de empresas es la forma de allegarse fondos en cantidad suficiente y lo más barato posible. La mayoría de los

empresarios conoce los diversos tipos de financiamiento, pero en el medio no se estudia cada uno de los diversos financiamientos de acuerdo a las necesidades de la empresa, sino que se elige intuitivamente o por presiones sutiles de los acreedores que indican el tipo de préstamo a otorgar que les conviene a ellos y no al empresario.

En este inciso se hace mención únicamente de las fuentes de financiamiento más conocidas y apropiadas a la forma de operar de las empresas. Para que después el asesor financiero y previo el estudio pertinente de las condiciones de la empresa elija a solicitud de el cliente la mejor alternativa.

Se pueden hacer dos clasificaciones de las fuentes de financiamiento.

En cuanto a su origen son:

- a) Internas, y
- b) Externas

En cuanto al plazo de recuperación del crédito:

- a) A corto plazo
- b) A mediano plazo
- c) A largo plazo.

La más acertada es la primera clasificación ya que dentro de ella se pueden incluir los planes de recuperación de cada una de las fuentes de financiamiento sin que por ello se desvirtúe su origen.

2.5.1. Internas

La característica común de las fuentes internas consiste en que los planes que se formulan para cada caso deben tener en cuenta consideraciones de ganancias y de seguridad para los accionistas ya sean incluíbles o condicionadas a la obtención de utilidades.

Es decir, al convencer a el cliente a invertir más en su negocio es casi con la promesa de que esa inversión le reeditará un beneficio adicional, pero sin poner en juego la vida de la empresa.

Esta clase de fuentes de financiamiento son continuamente ignoradas, prefiriéndose las externas. Sin embargo en muchos casos son más baratas, más fáciles de obtener, pues no se tropieza con requisitos de instituciones cuyo giro es proporcionar financiamiento. Lo único que se necesita es un estudio detallado de las inversiones en rubros específicos que posee la empresa.

El Contador Público como asesor esta en condiciones de determinar si las fuentes internas son susceptibles de aprovecharse. Se puede decir en un momento determinado si el porcentaje estipulado para cuentas malas es el adecuado; si se está aprovechando el margen legal de depreciaciones; si el sistema de pagos a acreedores impide contar con efectivo; si la inversión en inventarios altera el capital de trabajo; si las deducciones para fines fiscales fueron todas y las estipuladas.

En otros casos las políticas de ventas cobros y pagos no están formulados de acuerdo a la realidad, produciendo con ello un desequilibrio financiero.

Algunos activos que aparecen en el balance de la empresa de el cliente son en ocasiones potenciales fuentes de financiamiento del crédito.

A continuación se describen algunas de la fuentes de financiamiento de orden interno:

a) Ventas a plazos

Se debe aprovechar la posibilidad de vender en abonos, es primordial para ello tomar en cuenta la naturaleza del producto, o si este tiene una duración razonable, si conserva su valor tanto o más tiempo del que se tarde en percibir todos los abonos pendientes de pago y la recuperación no es demasiado costosa e impráctica, las ventas a plazos prueban en muchas ocasiones que son un sistema valioso para conservar el capital de trabajo de una empresa. Las ventas en abonos han llegado a ser una tremenda fuerza económica. Los empresarios de las micro y pequeñas empresas no deben olvidar su potencialidad.

b) Rentar en vez de comprar

Una micro o pequeña empresa puede evitar financiamientos onerosos y complicados para producir, teniendo que adquirir terreno, instalaciones, equipo, etc., si en vez de hacerlo decide contratar maquila externa. O por otro lado si en lugar de adoptar una posición ficticia de propietario decide rentar equipo e instalaciones previos estudios de costos e impuesto sobre la renta.

c) Emisión de acciones

Financiamiento de carácter permanente y útil para el desarrollo de la empresa es la emisión de acciones que pueden ser suscritas en forma privada o colocadas en el público. Las suscripciones privadas en muchas ocasiones traen consigo compromisos de rendimientos excesivamente altos, que pueden ejercer presiones inconvenientes para el empresario. Las emisiones públicas deben ser autorizadas previamente por la Comisión Nacional de Valores, organismo que vigila celosamente los intereses del público. La emisión de acciones se, debe manejar conservando un adecuado balance entre las diferentes fuentes de recursos, liquidez, capacidad de pago, rentabilidad, productividad, capacidad generadora de utilidades, etc., para mantener una sana estructura financiera se deben de tomar en cuenta las futuras necesidades económicas de la empresa a corto, mediano y largo plazo. Para decidir la clase de acciones que se emitirán deben examinarse cuidadosamente los requerimientos jurídicos, como por ejemplo los derechos que puedan tener los accionistas, las autorizaciones gubernamentales que se requieren, la protocolización de asambleas de accionistas, la selección del colocador y el tipo de colocación en el caso de acciones que se colocarían en el público, así como su precio, época apropiada de la emisión, su promoción, definición, etc.

d) Emisión de obligaciones

Esta fuente de financiamiento puede usarse para incrementar el capital de trabajo adicional con carácter permanente o regular, así como para financiar inversiones permanentes adicionales requeridas para la expansión o desarrollo de las empresas. La colocación puede ser pública o privada, y generalmente esta última se realiza con los accionistas de la empresa. En estos casos, las empresas desean tener

c) Emisión de acciones

Financiamiento de carácter permanente y útil para el desarrollo de la empresa es la emisión de acciones que pueden ser suscritas en forma privada o colocadas en el público. Las suscripciones privadas en muchas ocasiones traen consigo compromisos de rendimientos excesivamente altos, que pueden ejercer presiones inconvenientes para el empresario. Las emisiones públicas deben ser autorizadas previamente por la Comisión Nacional de Valores, organismo que vigila celosamente los intereses del público. La emisión de acciones se debe manejar conservando un adecuado balance entre las diferentes fuentes de recursos, liquidez, capacidad de pago, rentabilidad, productividad, capacidad generadora de utilidades, etc., para mantener una sana estructura financiera se deben de tomar en cuenta las futuras necesidades económicas de la empresa a corto, mediano y largo plazo. Para decidir la clase de acciones que se emitirán deben examinarse cuidadosamente los requerimientos jurídicos, como por ejemplo los derechos que puedan tener los accionistas, las autorizaciones gubernamentales que se requieren, la protocolización de asambleas de accionistas, la selección del colocador y el tipo de colocación en el caso de acciones que se colocarían en el público, así como su precio, época apropiada de la emisión, su promoción, definición, etc.

d) Emisión de obligaciones

Esta fuente de financiamiento puede usarse para incrementar el capital de trabajo adicional con carácter permanente o regular, así como para financiar inversiones permanentes adicionales requeridas para la expansión o desarrollo de las empresas. La colocación puede ser pública o privada, y generalmente esta última se realiza con los accionistas de la empresa. En estos casos, las empresas desean tener

un vencimiento tan largo como sea posible, tomando en cuenta las condiciones del mercado crediticio cuando se ofrece la emisión.

Este importante recurso a largo plazo al que la empresa tiene acceso, es pagadero en pesos y su costo para la empresa generalmente es más bajo que el costo real de un crédito bancario, considerando el cobro de intereses por anticipado, la reciprocidad que se establece en su caso, la comisión de apertura de crédito, etc.

Las obligaciones deben contener la denominación, el objeto y domicilio de la sociedad, su capital y el activo y pasivo que se determine según el estado de situación financiera practicado precisamente para efectuar la emisión, así como el importe de ella, señalando el número de títulos y su valor nominal, el interés, el término de pago de interés y del capital, los plazos, condiciones y forma en que van a ser amortizadas las obligaciones y el lugar de pago. Esta fuente de financiamiento debe ser explotada de mejor forma por las empresas pequeñas.

e) Retención de utilidades para reinversión

Esta fuente de fondos es la más importante de la empresa, y tiene su origen en la retención de utilidades. Por ser una fuente natural generada internamente como resultado de las operaciones, es el recurso de fondos más importante, para, la expansión de las empresas. En México, la Ley General de Sociedades Mercantiles ordena que debe separarse de las utilidades anuales netas el 5%, como mínimo, para formar un fondo de reserva hasta que su importe represente la quinta parte del capital social. Esta separación de utilidades, aunque tenga como finalidad proteger los intereses de los acreedores en adición al capital social incrementa el capital no distribuible de la empresa, separando y reinvertiendo las utilidades libres. La

administración de la empresa debe tener en mente que la reinversión de utilidades tiene un costo, ya que de hecho representa una inversión permanente adicional de los accionistas, la cual debe tener su contribución correspondiente (dividendo) aun que algunos administradores consideran equivocadamente que las utilidades retenidas son esencialmente una fuente de recursos libre de costo. El dividendo tiene relación directa con el patrimonio del accionista, el cual incluye las utilidades retenidas de la empresa. De la misma manera, la utilidad neta del ejercicio debe medirse contra el patrimonio para obtener un rendimiento correcto.

2.5.2. Externas

Las fuentes de financiamiento externas cubren la clasificación hecha por estudiosos de la materia en Mercado de Dinero y Mercado de Capitales, atendiendo a los plazos de recuperación corto y largo. Y no es otra cosa que la transferencia de fondos del Sector Económico que los ofrece a quien los demanda, partiendo del principio que el elemento capital es escaso y que por ello debe repartirse sobre bases competitivas. Los mercados mencionados están formados por:

- Inversionistas privados
- Bancos y otras Instituciones de Crédito
- Compañías de Seguros.

A continuación se describen algunas fuentes de financiamiento de orden externo.

La Banca Comercial o Múltiple está integrada por todas las instituciones encargadas de realizar la intermediación financiera con fines de rentabilidad, esta última constituye el centro de la actividad financiera, capta los recursos del público sobre los que se constituye su capacidad de financiamiento y haciendo uso de ésta, principalmente en operaciones activas "créditos", realiza su función de promover la creación y desarrollo de las empresas como un complemento en la inversión de las sociedades industriales, comerciales y de servicios.

La Banca Múltiple ofrece, entre otros los siguientes financiamientos:

a) Crédito simple o en cuenta corriente

Las instituciones de crédito otorgan préstamos para ser operados en cuenta corriente, mediante disposiciones para cubrir sobregiros en cuenta de cheques o alguna necesidad temporal de tesorería. Es un crédito revolvente, y una derivación de este es la tarjeta de crédito por medio de la cual la institución de crédito se obliga a pagar por cuenta del acreditado los bienes y servicios que éste adquiera.

b) Descuento de documentos

Este financiamiento consiste en transferir en propiedad títulos de crédito a una institución de crédito, quien pagara en forma anticipada el valor nominal del título menos el importe de los intereses correspondientes entre la fecha del descuento y la fecha de su vencimiento y una comisión por la operación. Su propósito principal es darle a la empresa una recuperación inmediata de los documentos por cobrar a clientes.

c) Préstamos quirografarios o préstamos directos sin garantías

La institución de crédito los otorga con base en la solvencia y moralidad del solicitante. Se puede disponer del crédito en forma revolvente pero debe liquidarse a su vencimiento. Puede requerirse de aval y generalmente los créditos son a 90 días pero pueden tener hasta un año de plazo. Cuando estos prestamos tienen garantía se les llama préstamos con colateral, entregándose como garantías documentos o contrarrecibos de clientes, siendo la amortización del préstamo al vencimiento.

d) Préstamos de habilitación o avío

Este crédito con garantía se otorga a corto y mediano plazo, siendo el máximo autorizado de cinco años y generalmente de dos o tres años, y se utiliza para financiar la producción de la actividad industrial, agrícola y ganadera como sigue:

Los créditos para la industria se destinan para adquirir materias primas, materiales, mano de obra y los costos relacionados con la producción en proceso.

Los créditos para la agricultura se destinan a la compra de semillas, fertilizantes, maquinaria agrícola, y costos en general para la preparación de la tierra.

Los créditos para la ganadería se destinan a la compra de ganado de engorda que requiere un tiempo reducido para su venta, así como para los alimentos, compra de forrajes, vacunas, mano de obra y en general para financiar costos relacionados con la ganadería.

e) Préstamos refaccionarios

Este crédito con garantía se otorga a mediano o largo plazo y se emplea para financiar principalmente activos fijos tangibles, inversiones de mediano o largo plazo y también para la liquidación de pasivos o adeudos fiscales relacionados con la operación de la industria, la agricultura y ganadería como sigue:

Los créditos para la industria se destinan para adquirir maquinaria, equipo, instalaciones, construcciones en general, bienes muebles e inmuebles, así como para liquidar adeudos fiscales o pasivos relacionados con la operación.

Los créditos para la agricultura se destinan para la adquisición de maquinaria, equipo, instalaciones, construcciones como bodegas, silos, forrajeros, apertura de tierras para cultivo, así como utensilios de labranza, aperos y abonos. También se pueden aplicar a adeudos fiscales o pasivos relacionados con la operación.

Los créditos para la ganadería se destinan para la adquisición en general de equipo, construcciones de establos, baños para garrapaticidas, adquisición de bienes muebles e inmuebles, compra de ganado destinado para la reproducción y también para el pago de adeudos fiscales o de pasivos relacionados con su operación.

Estos créditos se establecen mediante contrato de crédito en escritura pública, inscribiéndose en el Registro Público de la Propiedad.

f) **Créditos hipotecarios.**

Son financiamientos a largo plazo de gran flexibilidad para la adquisición, construcción o mejoras de inmuebles destinados al objeto social de la empresa; también para el pago o consolidación de pasivos originados en la operación normal, excluyendo pasivos por financiamientos otorgados por otras instituciones bancarias, puede destinarse también a apoyar al capital de trabajo.

La garantía estará constituida con activos fijos tangibles. En algunas ocasiones se requieren garantías adicionales y la demostración de que el acreditado tenga capacidad de pago. El crédito se amortiza en forma mensual, trimestral o anual, dependiendo de las necesidades específicas, debiéndose liquidar los intereses mensuales por lo general.

El contrato se instrumenta mediante escritura pública y debe inscribirse en el Registro Público de la Propiedad.

g) **Arrendamiento financiero**

Este tipo de financiamiento es muy común para inversiones de carácter permanente, teniendo como ventaja el utilizar los activos fijos sin necesidad de desembolsar inmediatamente el capital.

Existen dos clases de arrendamiento:

Arrendamiento puro. El arrendamiento puro es el contrato por medio del cual el arrendatario tiene derecho a utilizar los activos a

cambio del pago de rentas y en el cual no es permisible que se vaya adquiriendo un derecho de propiedad sobre el bien rentado.

Este tipo de arrendamiento frecuentemente es utilizado cuando los bienes arrendados tienen un alto índice de obsolescencia motivado principalmente por avances tecnológicos que producen mejores o más rápidas y eficientes máquinas y equipo, o también cuando se fabrican productos que, por su naturaleza, se tenga planeada su permanencia en el mercado únicamente por poco tiempo.

Arrendamiento financiero. Este contrato de arrendamiento prevé, que el arrendatario vaya adquiriendo en propiedad los bienes arrendados; generalmente tiene las siguientes características:

- a) El periodo inicial del contrato es considerablemente menor que la vida útil del bien, y el arrendatario tiene la opción de renovar el contrato por el periodo de la vida útil del bien con rentas considerablemente más bajas que las iniciales
- b) El arrendatario tiene derecho, durante el periodo del contrato a su termino, de adquirir el activo en propiedad mediante un pago considerablemente menor que el valor que tiene el bien al momento de ejercer la opción de la compra.
- c) En muchas ocasiones los bienes arrendados son de características especiales para satisfacer necesidades específicas del arrendatario.

Los bienes arrendados a través del arrendamiento financiero deben tratarse contablemente como una adquisición y las obligaciones por rentas como un pasivo.

2.6. Creación de una empresa

Sería la situación ideal el iniciar con la organización de una nueva sociedad. Sería propicia como un campo virgen donde el asesor financiero pondrá en juego sus conocimientos e ideas, es cierto que se llevaría toda la responsabilidad de la creación, manejo y resultados del funcionamiento financiero, el estudio previo y el trabajo en sí serían arduos, ya que tendrá que poner en ello toda su capacidad y conceptos de que tiene conocimiento el Contador Público.

Antes la creación de una empresa nueva, como todo, era sobre bases empíricas, ahora la que desee sobrevivir necesitará de conocimientos que formen una sólida estructura del negocio, si no quiere verse en dificultades excesivas en el período de formación e iniciación de operaciones. En la actualidad el número de empresas que fracasan en el primero o segundo año va disminuyendo conforme utilizan gente capacitada en sus puestos claves.

El negocio nuevo que está bien concebido y planificado posee ciertas ventajas especiales para competir. Se harán uso de cálculos cuidadosos de sus necesidades conjuntamente con informes del medio y de un período de actividades, sin las cuales será más difícil prever situaciones. Existe gran probabilidad de cometer errores quizás por optimismo desmedido, quizás por pecar de conservadores. Los ajustes a que den lugar los falsos pronósticos tendrán que ejecutarse rápidamente en la inteligencia de adecuar planes y presupuestos a la realidad. En este tipo de situaciones por inexperiencia, transacciones comerciales ocasionan problemas

financieros, se deberá al principio, estar atentos a cualquier falla en el funcionamiento; los financiamientos serán difíciles de obtener, ya no digamos con instituciones bancarias, sino con proveedores que no quieran arriesgar con negocios incipientes, y si lo hacen es más bien por el conocimiento de la trayectoria de los directivos o accionistas, es decir, confían en las personas no en la sociedad.

Como se ve los problemas son numerosos, pero se deben contrarrestar eficientemente. Se tomarán medidas para que la marcha inicial sufra lo menos posible de problemas. Se rentará en vez de comprar, se suplirán deficiencias de equipo con buena mano de obra. Por otro lado los inventarios deberán ser lo más bajos posibles, se preferirán ventas al contado a precios bajos que otorgamientos de créditos. No abusar excesivamente de los créditos comerciales que les lleguen a otorgar.

2.7. Reorganización

Muchas empresas ya en plena marcha caen en dificultades financieras de diferentes grados. Algunas veces las utilidades no son tan grandes como se creyó, en otras ocasiones se ha fallado en la adaptación a los cambios externos, factores ajenos a la marcha del negocio como huelgas o fenómenos naturales sumen a la empresa en una situación desesperada. La alternativa a elegir será cuanto vale la empresa funcionando y cuanto vale si decide liquidarse. El primer objetivo sería intentar preservar la vida de operación de aquellas compañías de negocios que puedan proporcionar una contribución significativa a la economía, medido ésto por los réditos que pueden ser esperados sobre las inversiones requeridas. El segundo objetivo deberá centrarse sobre la definición de los derechos de los acreedores y socios en tiempos de dificultades financieras y después adherirlos a estas

definiciones, por ejemplo no se puede esperar pedir prestados fondos a menos que se garanticen ciertos derechos anteriores sobre impuestos y activos.

Existen muchos grados de dificultades financieras, mientras más grave la dificultad, mayor rapidez y eficiencia en el remedio. No será el mismo remedio a la falta de liquidez que al impedimento de reparto de utilidades a socios con acciones preferentes, indiscutiblemente el primer problema es más importante y requiere una acción más pronta que la segunda cuestión. Algunos problemas se pueden solucionar con venta de la cartera de cuentas por cobrar, la disminución del inventario o teniendo más cantidad de artículos en consignación o realizando parte de las instalaciones y rentando lo necesario. Retardando un poco los créditos a corto plazo, capitalizando algún pasivo a largo plazo, es decir, existen tantas soluciones como problemas, lo vital es encontrar la exacta respuesta a la necesidad inmediata. Para eso el punto de partida será un diagnóstico obtenido a la luz de la realidad con sus inherentes estudios de cambios o influencias del medio

La aceptación o rechazo de los planes para remediar una tensión financiera que de lugar a una reorganización de las empresas dependerá finalmente de la comparación entre el valor de "volver a empezar" y el de un cierre definitivo. Se debe tomar en cuenta la voz de los intereses ajenos, para la toma de una decisión de tal envergadura. En el fondo dan más problemas empresas en este caso que nuevas, pues en una reorganización "reandaremos el camino" y quizás sin saberlo estemos apoyados sobre bases falsas a diferencia de una nueva organización en la que se puede decir que controlamos todas las variables.

2.8. Fusión.

El concepto de fusión implica la disolución de una o varias sociedades jurídicamente independientes, con la subsistencia de una o nacimiento de otra nueva que absorbe todos los derechos y obligaciones de las sociedades fusionadas. Lo anterior implica la unión de propiedad y dirección común.

Formas de fusión

La fusión implica la disolución de las sociedades más no su liquidación; esto es, los accionistas no recibirán los bienes o dinero que sus acciones o sus aportaciones representen, sino acciones nuevas a cambio de las existentes antes de la fusión. La fusión puede tomar dos formas:

- a) Que nazca una nueva entidad distinta a las que se fusionan, disolviéndose estas últimas. Esta forma es la que puede llamarse propiamente fusión.

Empresa A

Fusión con disolución
de las empresas A y B

Nace Empresa C

Empresa B

- b) Que una de las sociedades que se fusionan subsista absorbiendo a las otras, las cuales desaparecerán por disolución. A esto se llama fusión por incorporación o absorción.

Empresa A

Fusión con disolución de la empresa B

Subsiste Empresa A

Empresa B

La fusión debe ser decidida por los accionistas a través de una asamblea extraordinaria de socios, formalizándose por escritura pública en el Registro Público de Comercio en la cual se hará constar las condiciones del acuerdo relativo y los balances iniciales y finales de cada una de las entidades fusionadas, así como el número y clase de acciones que han de ser entregadas a cada uno de los socios o accionistas a cambio de las acciones de las entidades fusionadas.

Previamente a la fusión, tiene que informarse de ésta a los acreedores de las entidades que participan en ella, mediante publicaciones en el Diario Oficial de la Federación. Los artículos 222 a 226 de la Ley General de Sociedades Mercantiles son aplicables a la fusión y transformación de las sociedades.

En un sentido amplio, las fusiones son básicamente una forma de expansión de los negocios y, por lo tanto, desde el punto de vista de la compañía adquirente, pueden tener como objetivo la aplicación de la capacidad en líneas de productos o de una integración hacia atrás en busca de materias primas básicas, o bien hacia adelante, para incrementar el grado de elaboración de los productos finales o diversificación de actividades actuales. Su objetivo también puede ser eliminar competencia o tal vez incrementar los rendimientos por reducción de costos o mejoras en la habilidad o eficiencia de operación tanto fabril y administrativa, como de impuestos.

Proceso de realización de las fusiones

Las fusiones se van concibiendo, comúnmente, por cualquiera de las empresas que participarán en la fusión y que ven en ella alguna o algunas ventajas que obtendrán de tal hecho.

El procedimiento más frecuente es que una de las empresas compre en efectivo la mayoría de las acciones de la otra, con un máximo que no afecte al número mínimo de accionistas que ordena la ley según la clase de sociedad de que se trate, para que posteriormente sea incorporada o absorbida en la fusión.

Casi siempre, la empresa que va a ser absorbida sigue sus operaciones normales en la etapa inicial de la fusión, estableciéndose únicamente una relación de compañía tenedora y compañía subsidiaria. Esta relación puede continuar por tiempo indefinido hasta que la fusión tenga lugar.

Las acciones del capital minoritario generalmente se adquieren en efectivo a un precio arbitrario cuando éstas aún no están cotizadas en la bolsa. Cuando existe en el mercado un precio por acción se simplifica su adquisición.

Otro procedimiento es ofrecer acciones de la compañía adquirente como pago de las acciones que se quieren comprar, en una proporción que sea atractiva; en esta forma, los accionistas de la empresa que se absorberá se convertirán en accionistas de la empresa adquirente, con el atractivo de convertirse en accionistas de una organización mayor y más diversificada. De esta manera, la compañía adquirente incrementa sus recursos por aumento de capital social. Otra forma puede ser el recibir los activos como una aportación en especie para incrementar el capital social,

transfieren a los accionistas de la empresa mediante la liquidación de su haber social.

El problema de la valuación

Cuando las empresas se fusionan independientemente de su forma, existe un problema de valuación ya que existen diferencias entre las cifras históricas, y su valor real. Esta diferencia por lo menos tiene influencia por la pérdida del poder adquisitivo de la moneda, la oferta y la demanda, la plusvalía y por estimaciones defectuosas de la vida probable de los bienes (activos fijos). Si la fusión se hace mediante la compra de acciones o del activo de la entidad, se requiere determinar su valor actual en dinero. Si la fusión se realiza por intercambio de acciones, se requiere determinar el valor relativo de cada una de las acciones de las empresas que se fusionen, con relación a las acciones de la nueva entidad. En las negociaciones, la valuación es asunto clave de las partes que intervienen en ellas y debe considerarse con algún detalle el problema de valuación del negocio en marcha, en el que obviamente se incluyen intangibles, como por ejemplo productos acreditados, concesiones, marcas, buena localización y también el crédito mercantil de las entidades. Esto implica la problemática de la valuación.

Es importante tomar en consideración la capacidad potencial para producir utilidades y cuáles serán los ingresos futuros del accionista esto se valora, más que los bienes físicos por sí mismos.

De todo lo anterior se puede afirmar que no existe un solo método digno de confianza que pueda emplearse para determinar el precio de un negocio o de unos activos o de unas acciones. Usualmente se emplean diferentes métodos o

combinaciones de métodos que se utilizan según las circunstancias, tomando en cuenta la finalidad de la valuación en particular, la cual influirá grandemente en el precio final. Cuando se quiere determinar el valor de alguna cosa, debe conocerse y tomarse en cuenta la finalidad a propósito de la valuación en particular.

Efectos de la fusión sobre la estructura de la compañía adquirente.

Es importante conocer los efectos de la fusión, mediante la proyección de los resultados; para de esta forma advertir los posibles efectos sobre la estructura financiera de la compañía adquirente. A través de las fusiones, el crecimiento interno no es gradual sino que crece de repente y esto puede dar lugar a un quebranto financiero. El efecto y su importancia dependerán de diversos factores: dentro de los principales están las estructuras de capital de las entidades que se están fusionando, el precio que se liquide para la entidad que se está absorbiendo y su tamaño con relación a la compañía adquirente. Como aspectos de generación de utilidades, pueden existir diferencias en su capacidad, así como en la certidumbre de las utilidades anuales. Por otra parte, a través de la diversificación de productos que se ha provocado por la fusión, se disminuirá el riesgo sobre las utilidades futuras, por existir un mayor margen de seguridad. Es importante hacer notar que se provocarán problemas, principalmente de organización, administración y de personal, que se irán resolviendo gradualmente, ya que la fusión es sólo el principio de un proceso de integración total y efectiva.

2.9. Escisión

El concepto de escisión lo define la Ley General de Sociedades Mercantiles en su capítulo IX como sigue: "Se da la escisión cuando una sociedad denominada

escidente decide extinguirse y divide la totalidad o parte de su activo, pasivo y capital social en dos o más partes que son aportadas en bloque a otras sociedades de nueva creación denominadas escindidas; o cuando la escidente, sin extinguirse aporta en bloque parte de su activo, pasivo y capital social a otra u otras sociedades de una nueva creación".

El concepto anterior es claro y representa la división o separación de una sociedad de su activo y capital o de su activo, pasivo y capital subsistiendo los mismos accionistas con el objeto principalmente de utilizar los resultados operativos. El capital de empresa escindida debe de cambiar de nombre o denominación.

En la escisión la empresa escidente puede o no desaparecer.

La escisión es la figura jurídica contraria a la fusión.

Razones para que una empresa decida escindirse.

Desde el punto de vista de la empresa escidente existen principalmente tres tipos de consideraciones que pueden ser la base para tomar la decisión de ser escindida. Estas son las que se refieren a la administración, a la inversión y a los impuestos.

Las consideraciones administrativas son variadas; las más frecuentes o que pueden señalarse como principales son: problemas de una dirección débil, disputas internas, separación, muerte o retiro del personal clave, exceso del personal en número, prestaciones y salarios, una carga sindical excesiva, privatización, etc. Esto

ocurre con cierta frecuencia en las empresas administradas por el gobierno y en las empresas familiares, las cuales reflejan resultados inaceptables.

Las consideraciones relativas a la inversión son muy variadas; las más frecuentes son originadas para alcanzar una alta competencia y productividad, desconcentrando productos o líneas de productos en otras empresas con alta especialización y alianzas estratégicas.

Otra consideración importante es el caso del accionista cuyos recursos están ligados a una empresa que no tiene cotizadas sus acciones en Bolsa, es decir, que carece de mercado para su inversión y tiene riesgos reales para sus herederos por una venta forzada después de su fallecimiento.

Las consideraciones relativas a impuestos se refieren principalmente a la participación de una empresa escindida que esto estará registrada en la Bolsa de Valores por tener la ventaja fiscal el accionista por estar exento de impuestos por las utilidades que realice en el caso de la venta de sus acciones.

Formas de escisión

La escisión puede ser pura o parcial.

En la escisión pura la sociedad se divide o separa desapareciendo la empresa escidente y naciendo nuevas empresas por ejemplo:

Empresa escidente Desaparece			Empresas nuevas Nacen		
			Activo	Pasivo	Capital
Activo	\$ 100	A	\$ 50	25	25
Pasivo	40	B	30	10	20
Capital	60	C	20	5	15
			100	40	60

En el ejemplo anterior la empresa escidente se ha dividido o separado en tres nuevas empresas con una participación proporcional de los accionistas de la empresa escidente que desaparece o se extingue por escisión. Las empresas escindidas (nuevas) tendrán un nombre o denominación diferente de la empresa escidente. En este caso se dice que la escisión es perfecta porque la totalidad de los socios de la sociedad escidente participan en la misma proporción en el capital de las sociedades que nacen.

Puede ser imperfecta la escisión y esto es cuando en las sociedades escindidas (nuevas) participan los socios o accionistas con una proporción diferente a la que tenían en la sociedad escidente.

En la escisión parcial la sociedad escidente divide una parte de sus activos o capital o una parte de sus activos, pasivos y capital para formar una nueva sociedad escindida subsistiendo la sociedad escidente con el capital que no fue transferido a la empresa de nueva creación, por ejemplo:

	Empresa escidente	Transferido a la empresa escindida	Nueva estructura de la empresa escidente
Activo	\$ 100	50	50
Pasivo	40	30	10
Capital	60	20	40

La empresa escidente tiene una estructura financiera de activo 100, pasivo 40 y capital 60 y transfiere a la empresa escindida activos por 50, pasivo por 30 y un capital de 20. Por lo tanto la nueva estructura de la empresa escidente está integrada por activo 50, pasivo 10 y capital 40.

Requisitos legales

El citado artículo 228 Bis señala en una parte final que: "La escisión se registrará por lo siguiente:

- I. Sólo podrá acordarse por resolución de la Asamblea de Accionistas o Socios u Órgano equivalente, por la mayoría exigida para la modificación del contrato social;
- II. Las acciones o partes sociales de la sociedad que se escinda deberán estar totalmente pagadas;

III. Cada uno de los socios de la sociedad escidente tendrá inicialmente una proporción de capital social de las escindidas, igual a la que sea titular en la escidente;

IV. La resolución que apruebe la escisión deberá contener:

- a) La descripción de la forma, plazos y mecanismos en que los diversos conceptos de activo, pasivo y capital social serán transferidos;**
- b) La descripción de las partes del activo, del pasivo y del capital social que correspondan a cada sociedad escindida, y en su caso a la escidente, con detalle suficiente para permitir la identificación de éstas;**
- c) Los estados financieros de la sociedad escidente, que abarque por lo menos las operaciones realizadas durante el último ejercicio social, debidamente dictaminados por auditor externo. Corresponderá a los administradores de la escidente, informar a la Asamblea sobre las operaciones que se realicen hasta que la escisión surta plenos efectos legales;**
- d) La determinación de las obligaciones que por virtud de la escisión suma cada sociedad escindida.**
- e) Los proyectos de estatutos de las sociedades escindidas.**

V. La resolución de la escisión deberá protocolizarse ante Notario e inscribirse en el Registro Público de Comercio. Asimismo, deberá

publicarse en la Gaceta Oficial y en uno de los periódicos de mayor circulación del domicilio de la escidente, un extracto de dicha resolución que contenga la información a que se refieren los incisos a y d de la fracción IV de este artículo indicando claramente que el texto completo se encuentra a disposición de socios y acreedores en el domicilio de la sociedad durante un plazo de 45 días naturales contando a partir de que se hubieren efectuado la inscripción y ambas publicaciones.

- VI. Durante el plazo señalado, cualquier socio o grupo de socios que representen por lo menos el 20% del capital social o acreedor que tenga interés jurídico podrá oponerse judicialmente a la escisión, la que se suspenderá hasta que cause ejecutoria la sentencia que declara que la oposición es infundada, se dicte solución que tenga por terminado el procedimiento sin que hubiera procedido la oposición o se llegue a convenio, siempre y cuando quien se oponga diere fianza bastante para responder de los daños y perjuicios que pudieren causarse a la sociedad con la suspensión.
- VII. Cumplidos los requisitos y transcurrido el plazo a que se refiere la fracción V, sin que se haya presentado oposición, la escisión surtirá plenos efectos, para la continuación de las nuevas sociedades, bastará la protocolización de sus estatutos y su inscripción en el Registro Público de Comercio;
- VIII. Los accionistas o socios que voten en contra de la resolución de escisión gozarán del derecho a separarse de la sociedad, aplicándose en lo

conducente lo previsto en el artículo 206 el cual trata sobre el reembolso de las acciones de los socios en proporción del activo social, según el último balance aprobado, siempre que lo solicite dentro de los quince días siguientes a la Asamblea.

Continuando con la fracción IX señala: "Cuando la escisión traiga aparejada la extinción de la escidente, una vez que surta efectos la escisión se deberá solicitar del Registro Público de Comercio la cancelación de la inscripción del contrato social."

Por último la fracción X indica: "No se aplicará a las sociedades escindidas lo previsto en el artículo 141 de esta ley". El artículo 141 trata sobre el depósito durante dos años de acciones pagadas en todo o en parte mediante aportaciones en especie.

3. HONORARIOS POR SERVICIOS PROFESIONALES

Es difícil para el principiante en labores de asesoría determinar los honorarios que debe percibir por analizar un trabajo y más se complica cuando no hay un conocimiento real del trabajo a desarrollar.

Determina una cantidad específica y no queda plenamente convencido de que le reditúe ganancias, ni siquiera de que cubra sus costos.

Razón por la cual se ha tomado del boletín No. 2 de la Comisión de consultoría en Administración de Empresas las normas generales para el cálculo de honorarios.

1. **Determinación del tiempo productivo**, es decir, calcular el número de horas productivas durante el año, haciendo la eliminación de días festivos, vacaciones, etc.
2. **Clasificación del personal de asesoría**. A este respecto se considera que la clasificación aceptable en el departamento de asesoría puede ser la de gerente, supervisor, consultor y analista.
3. **Cálculo de las cuotas por hora correspondientes**. Esto se logra determinando primero el costo por hora del personal, el cual se obtiene dividiendo su sueldo u honorarios y prestaciones entre el número de horas productivas y después multiplicando por tres o cuatro veces.

Una vez determinada la cuota a cobrar se procederá a estipular la forma en que será cobrada. Puede ser a través de pagos periódicos en partes iguales. Conforme se vaya necesitando. Al final del trabajo etc.

El sistema mencionado no es el único que se utiliza sino que la experiencia será la que irá dictando la mejor manera de estimar los honorarios de modo que estos representen el beneficio exacto en el momento oportuno que se requiera de ellos para el desarrollo normal de la actividad de asesoría.

4. CARTA DE CONTRATACION

Es el documento donde se plasmará la forma en que se desarrollan las relaciones con el cliente. De su buena redacción por conocimiento del trabajo a desempeñar dependerá una mejor prestación de servicios.

Para esto deberán de tomarse en cuenta los siguientes puntos:

1. Indicar con precisión todos y cada uno de los estudios necesarios de que se hará uso para esclarecer el problema, incluyendo diagnóstico, antecedentes y efectos hasta la solución del mismo.
2. Beneficios y características del servicio propuesto. En este punto se debe destacar mucho la responsabilidad que el Contador Público tiene con el cliente, destacando el que este sea honrado en todos sus actos, debe tener buena conducta y una buena opinión que sea digna de respeto para que los clientes le tengan confianza.
3. El tiempo que se necesitará para desempeñarlo, esto será en forma estimada. Así como el costo del servicio y su forma de liquidación.
4. La última que no por ello es la menos importante, es la indicación minuciosa de lo que esperamos del cliente para lograr un mejor trabajo evitando entorpecimientos del mismo.

**Capítulo
IV**

**ENCUESTA EN LAS MICRO Y
PEQUEÑAS EMPRESAS SOBRE
LA UTILIZACIÓN DE ASESORES EN
EL RAMO DE LAS FINANZAS**



FACULTAD DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN

U.N.A.M.

CAPÍTULO IV.
**ENCUESTA EN LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS
SOBRE LA UTILIZACIÓN DE ASESORES EN EL RAMO DE
LAS FINANZAS.**

Esta parte del trabajo, la cual considero práctica, está formada por los datos recabados a través de una encuesta. Esta no ha sido hecha con fines estadísticos, sino con la finalidad de apreciar mejor la realidad de nuestro medio en lo que a las micro y pequeñas empresas se refiere.

1. OBJETIVOS DE LA ENCUESTA

Existen una serie de objetivos que se pretenden alcanzar con esta obtención de respuestas a preguntas formuladas a dueños, gerentes, contadores públicos al servicio de una micro y pequeña empresa, es decir, a las personas encargadas del manejo administrativo de negocios que son el común denominador en el medio empresarial de nuestro país.

Estoy consciente de las limitaciones de la encuesta en cuanto a su formato, en cuanto al número de personas que se eligieron, en cuanto a la posibilidad de no haber escogido la muestra más representativa del nivel económico empresarial que nos interesa. Sin embargo creo que satisface el alcance perseguido.

Los objetivos que pretendo conseguir son:

- a) Constatar hasta qué punto los micro y pequeños empresarios están decididos a sacrificar la centralización de funciones en aras de un progreso posible de sus empresas.
- b) El conocimiento eficiente de técnicas de manejo de empresas.
- c) El aprovechamiento de sus recursos materiales, humanos y financieros.
- d) Hasta qué punto la teoría adquirida en las aulas escolares es aplicada en este tipo de empresas.
- e) Saber de las intenciones que tienen los empresarios micro y pequeños de permanecer en este nivel o de su aspiración por avanzar a otros niveles, quizás más complicados, pero también, más productivos.

Mi intención al elaborar el cuestionario no fue para adentrarme al máximo en el manejo de estas empresas, pues de antemano es conocido que por las características de ellas, en lo que respecta a que son: empresas familiares, o se dedican a la manufactura de artículos un tanto especiales, el dueño principal, llámese Gerente, Administrador o Encargado se muestra un poco renuente a proporcionar datos de su empresa, quizás por temor a que su secreto de fabricación sea divulgado entre la competencia, quizás porque el fisco se entere de que no están tan mal como lo muestran sus pagos y declaraciones de impuestos quizás porque el número de funciones que desarrollan les impide tomar un momento para atender una cantidad amplia de preguntas.

Un comentario al margen se me ocurre, cuando la gente ve estadísticas desarrolladas en el extranjero por personas particulares o gente independiente y aprecia su utilidad, se pregunta ¿por qué en México no se realizan tareas de esta clase? , ¿por qué no utilizamos esas técnicas?.

Pero ya en la práctica cuando se les solicitan datos, no como imposición gubernamental, sino como cooperación para fines particulares, desafortunadamente se niegan a proporcionarlos o lo hacen de una manera disfrazada.

Mi intención esencial en sí, es "ver lo que me dejen ver" por medio de preguntas sencillas cuyas respuestas ayudarán a normar mi criterio en cuanto a la realidad del medio en el que se encuentran actualmente las micro y pequeñas empresas en el entorno económico de nuestro país.

El siguiente cuestionario se aplicó a veinte micro y pequeñas empresas de las cuales el 50% se dedican al giro de la industria, el 25% a los servicios y el 25% restante desempeñan actividades comerciales.

2. PREGUNTAS Y RESPUESTAS

1. ¿Sabe usted que el Contador Público presta servicios de asesoría financiera en aspectos de planeación financiera, implantación de sistemas de presupuestos, localización de fuentes de financiamiento, proyectos de inversión, flujos de efectivo?

- R. El 75% de las respuestas son en sentido afirmativo, saben de la existencia de estos servicios, pero en forma general los creen de utilidad y costeables únicamente para empresas importantes.
2. ¿Su compañía o usted personalmente alguna vez ha utilizado al Contador Público para alguna función financiera en el carácter de asesor independiente?
- R. Esta respuesta complementa la anterior, ya que sabiendo que pueden pedir esos servicios no lo hacen. Únicamente el 5% de la muestra ha utilizado al Contador Público en el área financiera. El otro 25% lo utiliza para todo tipo de asesoría relacionada en áreas fiscales, contables y administrativas. Y el 70% restante nunca lo ha utilizado, ya que dejan todas las funciones a su contador o la gerencia misma dicta los lineamientos a seguir. En algunos casos (dos para ser exactos) dan a entender o dejan entre ver la posibilidad de contratar asesores, pero técnicos no administrativos.
3. ¿Utiliza su empresa algún tipo de planes y presupuestos? ¿Quién los elabora?
- R. La inmensa mayoría no elabora ningún tipo de planes, ni presupuestos, trabaja de acuerdo a las condiciones que se le presentan día con día. Un porcentaje menor realiza planes pero de una manera completamente informal, nunca con metas a alcanzar. Una compañía elabora presupuestos globales a un año, en los que intervienen la Gerencia, el Contador de la empresa y algunos jefes de departamento. Y solamente

una entidad realiza presupuestos en todas las áreas administrativas y operativas de acuerdo a ciertos conocimientos e intervienen todos los niveles ejecutivos.

Lo anterior queda expresado de la siguiente manera:

60 % No hace ningún tipo de plan

30 % En forma rudimentaria y elemental se hacen

10 % Realiza presupuestos con buenas bases.

4. ¿Qué opinión tiene sobre su Contador?; ¿le es de utilidad?; ¿Qué servicios le presta?

R. En los casos en que la entrevista fue llevada con el Contador de la empresa no se hizo esta pregunta por razones obvias. En los restantes casos la mayoría coincide en estar satisfecho con los servicios de su Contador, que comúnmente son servicios referentes a aspectos fiscales, pagos oportunos, informes mensuales, control de las operaciones de la oficina. Sin embargo encontramos respuestas como las de "es un mal necesario" y "a él no le interesa la marcha del negocio, sino el pago puntual de sus honorarios". O sea, como en todo hay gente que hace pensar que un servicio es malo o inútil, pero lo que en realidad sucede es que a esas personas les falta capacitación o son deficientes a nivel personal y por consecuencia a nivel profesional.

5. ¿La finalidad de su empresa es vender mucho u obtener altas utilidades?

R. Primero explicaré la intención de la pregunta. Muchas personas confunden el objetivo de una empresa industrial o comercial, pues se sabe de antemano que la finalidad absoluta de una entidad creada con fines de lucro siempre será el incremento de las utilidades, nunca las ventas excesivas quizás con posibles pérdidas. El 45% de las respuestas fueron a favor de las ventas; el 20% dijeron que estaban ligadas unas con otras; el 30% dijo que las utilidades eran su objetivo principal y el 5% restante no contestó. Yo creo que entre las respuestas que se inclinaron por las ventas hubo algunas que trataron de disimular el verdadero objetivo y otros desconocen realmente los propósitos de la empresa.

6. ¿Cómo son determinados sus niveles de inventarios?

R. Con excepción de una empresa todas las demás tienen algún tipo de control de las existencias en almacenes, lamentablemente estos controles en el 60% son sobre bases empíricas, solamente una compañía determina sus inventarios de acuerdo a presupuestos de ventas; el 30% restante carece de inventarios; porque toda la producción está vendida de antemano, aquí el problema es falta de producción por carencia de recursos, pues la demanda es tal que el producto no se almacena a su terminación sino se embarca inmediatamente a los clientes.

7. ¿Piensa que los servicios de un asesor financiero son caros?

El 15% de respuestas afirmó que es caro el servicio, pero refiriéndose a la utilización posible en su empresa en particular; un 25% dijo que determinar si los servicios son caros o no, solamente se podría saber al

finalizar el servicio y al obtener los resultados, en función de éstos afirmarían o negarían la cuestión; el 5% opinó que son cómodos estos servicios; el 55% restante dijo no saber cual podría ser el precio de esos servicios porque nunca los ha utilizado.

8. ¿Le preocupa la imagen de su empresa en términos de liquidez solvencia y rendimiento?

R. La contestación ha esta pregunta fue unánime, a todos les preocupa la imagen se su empresa y todos crean un orden en el cumplimiento de sus obligaciones, primero el pago a acreedores a corto y largo plazo y posteriormente a los accionistas, si es que hay utilidades o remanentes a repartir. Sin embargo algunos confiesan que tratan de rebasar continuamente los plazos que les han sido otorgados por acreedores o que dan promesas de pago verbales o escritas que no cumplen en su oportunidad. Todo esto lleva a la conclusión de que les preocupa la imagen de la empresa pero no hacen las cosas de manera que la mantengan en buena situación sino que por el contrario la van destruyendo.

9. ¿Qué fuentes de financiamiento utiliza?

R. Exceptuando algunas empresas que por su giro específico no tienen necesidad de prestamos ni de créditos por acreedores, todas las demás utilizan los bancos como fuente de financiamiento por medio de prestamos directos, de habilitación, avío, descuento de documentos y también, en los descuentos otorgados por acreedores y proveedores, pero

ninguno piensa en la posibilidad de autofinanciarse con los recursos disponibles dentro de la empresa.

10. ¿Es conveniente que su empresa no le deba a nadie y financie todas sus operaciones con capital propio? O por el contrario ¿preferiría que el financiamiento corriera a cargo de proveedores y acreedores?

R. Un abrumador 80% se inclina porque los riesgos del financiamiento corran a cargo de capital ajeno a través de acreedores y proveedores. El 20% restante se divide en varias opiniones que van desde la combinación de financiamientos internos y externos; esperar el avance propio de la empresa sin recurrir a ninguna de las dos opciones.

11. ¿Quién toma la decisión y sobre que bases se efectúa una inversión de activo fijo?

R. Las respuestas a esta pregunta confirma la centralización que existe en esas empresas de las funciones administrativas, el dueño o gerente general es quien decide; en contadas ocasiones recaba opiniones de subordinados. Las bases que le sirven para tomar una decisión se reducen a su propia estimación de si es o no necesaria la inversión en la compra de equipo nuevo o adicional.

12. ¿El sistema de costos en particular y la contabilidad en general que utiliza, llenan las funciones de información y son bases suficientes para elegir caminos a seguir?

- R. Fuera de una empresa que está en periodo de implantación de sistemas contables y no sabe todavía la utilidad real de ellos y de tres más que están convencidos de que no les proporcionan la suficiente información, ni es confiable la poca que se obtiene, en síntesis son incompletos. Todas las demás se dividen por partes iguales en nula y positiva la utilidad de esa información. Los que opinan negativamente aducen la falta de oportunidad, de claridad, veracidad y confiabilidad de la información proporcionada, prefiriendo por la experiencia adquirida en el manejo del negocio de sus propias estimaciones. Los que opinan positivamente en su mayoría dicen que esa información es sencilla pero llena bien los requisitos de sus empresas.

13. ¿De qué forma les ha afectado la situación actual del país?

- R. En esta respuesta nos encontramos con un 95% de empresas que vio afectadas sus operaciones por la devaluación de diciembre de 1994 lo cual trajo como consecuencia la etapa de crisis que se vivió durante el año pasado y que todavía en el primer trimestre de 1996 se sigue resintiendo en la economía de el país; a pesar de los esfuerzos que ha realizado el gobierno para ayudar a las empresas a salir de este problema, los empresarios opinan que no ha servido de mucho. Sin embargo la mayoría de los empresarios confía en salir de esta mala racha aún cuando algunas empresas se han puesto al borde de la quiebra.

14. ¿Han considerado alguna vez las opciones: fabricar o comprar y comprar o arrendar?

R. En los casos que algunos componentes de productos pudieran fabricarse en la misma planta los empresarios mejor optan por la alternativa de comprar con la que dicen que evitan problemas de más personal, más maquinaria, ampliaciones de la planta, pérdida de control, etc. En lo que respecta a la segunda opción salvo dos excepciones vemos que todos los pequeños empresarios compran su equipo, algunos explican que por las características del mismo, pero dejan entrever como los demás la idea de propiedad todavía muy adentrada en la forma de actuar de estas personas.

15. ¿Los objetivos propuestos en la creación de la empresa en qué grado han sido alcanzados?

R. Las respuestas a esta cuestión me lleva a pensar en varias posibilidades. La mayoría de las empresas han alcanzado y superado en mucho sus objetivos iniciales, los han renovado y nuevamente alcanzado, todo esto en un período de tiempo pequeño. Sucederá quizás que los objetivos que se propusieron fueron muy sencillos. Será que todas las empresas de origen familiar tienen aspiraciones mínimas. O quizás la compañía es "noble". De lo que sí estoy seguro y lo confirman las respuestas a la pregunta número 24, muchos empresarios no desean crecer más principalmente por dos causas: aumento de personal y pérdida del control de operaciones por el gerente o dueño.

16. ¿La empresa dedica una parte de sus gastos a trabajos de investigación ?

R. Sin tener un presupuesto fijo o base para la investigación, las únicas empresas que dedican una parte de sus erogaciones a trabajos de investigación son las que por su tipo de actividades utilizan laboratorios.

Los demás por su situación económica, por sus actividades o porqué no les interesa no realizan ninguno de estos trabajos de investigación con el fin de mejorar el producto o diversificar sus labores.

17. ¿Se ha determinado la capacidad práctica de los recursos humanos, materiales y financieros?

R. El 80% sabe por la experiencia adquirida de la capacidad de su equipo, la cual intentan aprovechar al máximo pero que solamente en pocos casos logran, pues por problemas internos, financieros y humanos les es difícil beneficiarse de ese potencial de recursos.

18. ¿Otorga su empresa algún tipo de crédito?

R. Aunque la política general es la venta de contado, normalmente y de acuerdo a los clientes se les otorgan créditos a 30, 60 y 90 días máximo, pero la mayoría de entrevistados nos hacen ver que esos plazos son ampliados por el propio cliente el cual se toma en ocasiones más tiempo en cubrir sus adeudos.

19. ¿Las utilidades que obtienen son proporcionales a la inversión efectuada, y al volumen de operaciones?

R. Por el nivel de estas empresas sus capitales son pequeños y en todos los casos se pueden considerar proporcionales las utilidades a esas inversiones. Pero en lo que respecta al rendimiento en cuanto al volumen de operaciones hay una división completa en cuanto a opiniones. La

verdad siento que hubo un poco más de temor al contestar esta pregunta, tal vez por temor a dar a conocer la realidad sobre sus utilidades.

20. ¿Cuál es la función más importante dentro de la empresa?

R. Esta contestación la explicaré, en porcentajes.

Todas las operaciones son importantes	35 %
Ventas	30 %
Producción	35 %

21. ¿Sabe cuál es su punto de equilibrio?

R. Solamente el 55%, y algunos de manera estimada saben cual es su punto de equilibrio, los restantes no tienen ni siquiera una idea aproximada.

22. ¿Qué tipo de asesores ha utilizado?

R. Fuera de una empresa que ha utilizado en alguna ocasión una firma de consultores administrativos, las restantes no han utilizado a nadie o en el mejor de los casos han solicitado asesores legales para problemas menores.

23. ¿Pagaría porqué le hicieran un diagnóstico de su empresa o cree conocer todos los aspectos de la misma?

R. La gran parte desecha la idea porque dice que conoce la empresa y al utilizar estos especialistas solamente serviría para aumentarles trabajo al tener que dar datos; otros dicen que pagarían sobre resultados. Cuando el entrevistado fue, el Contador de la empresa menciona, en todos los casos que el dueño cree conocer su empresa, pero que en lo personal creen que eso es mentira.

24. ¿Desearía la expansión de su negocio?

R. En esta cuestión me encontré con algo curioso más de la mitad de los entrevistados no desean el crecimiento de su empresa. Piensan que el hecho de crecer les traería muchos problemas, principalmente de tipo fiscal y financiero, por lo tanto es mejor permanecer como están.

25. ¿Cómo definiría la actividad financiera en su empresa?

R. La idea central de la utilidad de las finanzas es conocida por los empresarios, saben que la mejor manera de manejar el dinero y los recursos, son la base para trabajar con el menor número de problemas. En algunas empresas es tan importante el financiamiento que sin el la existencia misma de la compañía sería efímera. La mejor definición en mi opinión fue, la de un empresario que dijo: "las finanzas bien utilizadas son mi tranquilidad, me permite dormir bien la noche anterior a días de pago de sueldos y pagos a acreedores así como a los proveedores".

3. ALTERNATIVAS Y SOLUCIONES PROPUESTAS

Después de haber tenido la grata experiencia de tener contacto directo con el personal directivo de varias empresas, que en lo general me dan un poco más de conocimiento en cuanto al manejo que éstas tienen internamente y que como en todo se conocen personas que se manejan muy bien en lo referente a su comunicación con otras personas y hay otras que desafortunadamente se muestran muy reacias en el manejo de sus relaciones humanas, pero en forma global considero que con las respuestas obtenidas se cumple con los objetivos establecidos.

También, se aprecia fácilmente en algunas empresas la actitud negativa a favor del cambio, en lo que respecta a la utilización de tecnología de punta. La razón principal que aducen es la que se refiere a que si hasta la fecha su forma de manejos ha dado resultado, no ven el porque cambiarla.

Pero para mi manera de pensar, la razón principal se encuentra en el temor al cambio, en la inseguridad en que están metidas las micro y pequeñas empresas, que se ven afectadas por las decisiones de empresas poderosas o por decisiones gubernamentales. Lógicamente las repercusiones más graves de decisiones de las grandes empresas recaen sobre las pequeñas compañías, débiles en cuanto a su constitución y que actualmente son las más en nuestro país.

El sector de la micro y pequeña empresa, impactado por la apertura comercial del Tratado de Libre Comercio manifiesta problemas de organización, liderazgo, capacitación de recursos humanos y un mercado contraído, lo que genera falta de recursos e incapacidad para acceder a financiamientos y carencia de controles de calidad, principalmente.

Además enfrenta problemas de innovación tecnológica debido a que las empresas adquieren desechos de otros lugares, maquinaria en desuso, que se adecúa y se hace obsoleta y compete en condiciones inequitativas contra empresas de países que tienen grandes escalas productivas.

Hay excepciones como las productoras de autopartes, el sector eléctrico y el mecánico, que cuentan con las condiciones necesarias para ser competitivas, pero desafortunadamente son las menos.

Acuerdos que se crearon para lograr la estabilización en el país han sido de ayuda, ya que la estabilización se ha venido dando por medio de una corrección en las variables macroeconómicas, pero lo realmente importante apenas se está viendo, pues la recuperación se está dando poco a poco; es decir, que apenas vamos a llegar al punto de donde estábamos antes de la devaluación.

Sin embargo aún existen puntos rojos; no es justo que a las micro y pequeñas empresas se les deje a su suerte con los financiamientos por parte de las sociedades de crédito y sus problemas fiscales, lo que se debe de hacer es quitarles la lápida financiera y fiscal que ahora tienen; además es muy importante que se les quiten todas las imposiciones a las empresas nacionales para que de esta forma puedan competir con las internacionales; se ha pensado en eliminar el impuesto al activo disminuir el 34% de impuesto sobre la renta año con año hasta dejarlo en el 30%; algo que en lo personal me parece una medida muy acertada para dejar trabajar más libremente a las micro y pequeñas empresas.

En un entorno sano las micro y pequeñas empresas podrán lograr una mayor eficiencia en su actividad, no es posible que una empresa obtenga pérdidas y tenga

que pagar impuesto al activo; hay empresas que tienen que pedirle prestado a los bancos para pagar únicamente impuestos.

Medidas como las que ha tomado Nacional Financiera, S.N.C., son de gran utilidad, como ejemplo podemos citar el Programa Unico de Financiamiento a la Modernización Industrial (PROMIN), el cual facilitará y hará accesibles los trámites para el otorgamiento de los financiamientos, además de que permitirá contar con un sólo documento que contenga toda la normatividad e información relativa a la oferta de crédito institucional.

Además de lo anterior, como parte del apoyo a los sectores y regiones competitivas, y en coordinación con la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, el Banco Nacional de Comercio Exterior y la banca comercial, Nacional Financiera apoyará cuatro programas sectoriales para las ramas de cuero y calzado; textil y confección; madera y muebles así como juguetes, en donde se otorgarán diversos apoyos financieros para capital de trabajo, inversión en activos fijos, reestructuración de pasivos y capitalización de las propias empresas, al igual que respaldo para los esquemas de asociación que faciliten la proveeduría, comercialización en común y el establecimiento de empresas integradoras.

Creo que con este tipo de ayudas por parte del gobierno dependerá que las micro y pequeñas empresas adquieran la suficiente solidez que les permita existir con menos problemas. Es claro que el control de ellas es difícil por su número, pero con personal capacitado y eficiente y una continua supervisión se podría estimular el funcionamiento de los pequeños empresarios, pues ningún tipo de empresario compra el pasado, ni el presente, sino el futuro.

A continuación se presentan algunas alternativas, con la finalidad de ayudar a salir de su problemática a las micro y pequeñas empresas:

Cultura administrativa

Se debe destacar la importancia de que los empresarios tengan una participación más activa en una competencia mundial, creando y diseñando estrategias de competencia a través de un cambio de mentalidad.

Se deben motivar necesidades, así como despertar para que surja el hombre con un cambio propio, pero sin olvidar los aspectos tecnológicos.

La importancia del factor humano en las empresas se debe fortalecer y cuidar con influencia novedosa.

Se debe tener y mantener una capacitación proyectada, es decir, desde los empresarios hasta la sociedad en su conjunto, capacitar no por capacitar.

Se tiene cultura administrativa susceptible de mejorar, para lograr el cambio.

Mercadotecnia y producción para el desarrollo de las micro y pequeñas empresas.

La finalidad de la mercadotecnia es detectar las necesidades y condiciones que espera el consumidor para darle el artículo que requiere. El objetivo es satisfacer las necesidades del cliente.

Lo que deben hacer en mercadotecnia es, primero definir quienes van a ser los clientes, así como conocer todas las características que designan un segmento de mercado.

Hay todo tipo de herramientas, para conocer el mercado, siendo la más barata la pregunta y la observación directa del cliente. El contacto personalizado es lo primero y lo más individual. La lectura del mercado mediante plática directa con ellos.

En cuanto al precio, este factor se ha venido ampliando en México. El valor percibido no siempre amenaza el precio del producto. Deben de ir hasta el deseo del cliente.

Otro factor es el diseño del producto, los diseñadores tienen que considerar lo siguiente:

Independientemente del tamaño de la empresa, alguien (el dueño, el jefe de producción, el experto), tiene que ver como desarrollar el diseño.

Se puede considerar que el éxito en la mercadotecnia depende de lo siguiente: el que más conoce al cliente es el que más se acerca a él, quien lo atiende para informarse a fondo de sus características y de sus necesidades.

Otros elementos que deben de conocer para manufacturar el producto son: tipo, oportunidad, precio, calidad y servicio.

Un pequeño empresario posee limitaciones y tiene que ajustarse a lo que necesita el cliente, y no a lo que puede producir.

Los empresarios no se deben olvidar de la calidad, esto implica un conocimiento de las necesidades del mercado.

Para sacar un buen producto, tanto el cliente "interno" como el "externo" tienen que coincidir en la calidad, es decir, que esperan del producto.

La calidad efectivamente debe satisfacer al cliente pero puede no satisfacer lo que el mercado pide en todos los aspectos de mercadotecnia

En cuanto a la calidad no se concibe una empresa que pueda sacar un buen producto sin buenos procesos de demanda y calidad en la propia empresa

Para que un producto tenga calidad, internamente se trabaja con calidad y buen proceso de servicio. Los que intervienen son las materias primas y el factor humano.

El cliente es el que califica esa calidad y su grado de satisfacción.

No se requiere tecnología muy avanzada para ofrecer calidad, y esto es más fácil en empresas pequeñas.

Para garantizar que un producto tenga una calidad estándar se debe sistematizar, y escribir los procesos de manufactura para seguir haciéndolo igual.

Cada empresa debe definir su nicho de mercado. Si en el mercado se hacen cada vez mas nichos, las empresas tendrán que ver la posibilidad de ser proveedoras de empresas grandes, lo que puede ayudar a su financiamiento.

Cultura contable y fiscal para el sano desarrollo de las micro y pequeñas empresas.

La contabilidad sirve para la toma de decisiones; sin embargo en las empresas se utiliza para el pago de impuestos. Es necesario concientizar al empresario de que la contabilidad tiene como objetivo el manejo de la información financiera.

En la actualidad lo fiscal ya no está apegado a lo contable, lo que ha provocado incertidumbre en las empresas que reportan pérdida contable y utilidad fiscal.

Los impuestos no deben ser un fin sino un medio para la distribución de la riqueza.

Las micro y pequeñas empresas no cuentan muchas veces con la información actualizada para la toma de decisiones adecuada. Los controles deben servir para contar con información suficiente para la adecuada toma de decisiones.

Por otra parte la forma en que se determina la base para el cálculo de impuesto es mortal. El régimen simplificado es una buena forma de crear inversión y ahorro en la empresa. El gobierno debe de pensar más mercadológicamente que fiscalizadoramente. Se tendrá que crear la confianza entre el contribuyente y el fisco.

No es justo tener en México una tasa fija tope genérica del 34% aplicable para cualquier empresa, sin tomar en cuenta el ingreso. Debe haber una tarifa escalonada. Los impuestos sobre salarios en México son los más altos del mundo.

Existen dos regímenes fiscales para los empresarios: el general de ley y el simplificado, siendo este último el que debe promover el ahorro interno, la productividad y la inversión, que coincide con lo declarado por el Plan Nacional de Desarrollo.

La empresa integradora es la solución para las micro y pequeñas empresas, ya que podrán tener economías de escala, adquisición de tecnologías, asesoría, etc.

Es necesario que el gobierno tome consciencia de que las micro y pequeñas empresas son las principales generadoras de empleo en el país, por lo que la carga fiscal que ahora vive la empresa debe disminuir para motivar el desarrollo de los empleadores. Se ha señalado que el impuesto al activo no debería de existir.

Quienes soportan la carga fiscal son una minoría, ya que existe economía subterránea y evasión de los que no están registrados.

La organización financiera de las micro y pequeñas empresas y los apoyos existentes.

El efectivo en las empresas es un circulante que se necesita en época de recesión. Las micro y pequeñas empresas no pueden cumplir sus compromisos por la falta de efectivo que mover.

En México se requiere incorporar a 1,200,000 personas al empleo y esto no es posible dado que los trabajos existentes se están perdiendo.

Nacional Financiera, S.N.C., ha señalado que hay 22,000 millones para aplicar con tasas bajas de interés.

Se debe de destacar el problema de la estructura macroeconómica del país:

- a) El premio a capitales golondrinos
- b) Descapitalización de las empresas
- c) Endeudamiento del país
- d) Pérdida del mercado
- e) La devaluación y la forma en que se manejó *

* Su esencia es la maximización del rendimiento, en relación al riesgo.

* Su consecuencia un mercado deprimido, donde los costos han subido y los márgenes de utilidad han bajado.

* Su efecto, un incremento desmesurado de las tasas de interés, créditos mal otorgados de la Banca, lo que hace insalvable el pago de la deuda.

La Banca no ha aprendido a dar crédito y esto genera las carteras vencidas. La salida que se propone es la adecuación de las tasas de interés para la canalización

del efectivo a las micro y pequeñas empresas, como punta de lanza para el relanzamiento de la economía.

El empresario mexicano no sabe evaluar sus necesidades, reales de efectivo. En nuestro país hace falta inversión en capital fijo que genere producción. Vivir de prestado es malo, pero no vivir es peor.

La tendencia de supervivencia de las empresas es la asociación. Hay un cierre de 100 a 150 panaderías por año; como ejemplo de una asociación se tiene a los molinos los cuales se han fusionado de 5 en 5 con lo cual logran una economía de escala y ahorros en gran cantidad de compras. La motivación para la asociación será la rentabilidad de las empresas.

La problemática de las micro y pequeñas empresas es mayor que el ámbito financiero porque va desde la organización el mercado, la producción, su definición fiscal, etc.

Se ha propuesto relanzar la economía con los recursos del SAR.

Es de vital importancia la inversión en el campo.

Con respecto a lo que pasa con NAFIN y la Banca de Desarrollo se ha manejado que el capital de riesgo busca maximizar la inversión, que se tenga potencial de exportación, que puedan salir en cinco o siete años, que no tengan problemas operativos sino financieros y que sea viable.

Otro problema son sus intermediarios financieros, los créditos se efectúan por Banca Comercial. Esto ha dado origen a la creación de despachos especializados.

El Consejo Nacional para las micro y pequeñas empresas deberá de regular y destrabar el burocratismo, para dar solución a estos problemas de estancamiento del crédito.

La respuesta tendrá que ser el microcrédito y la viabilidad del proyecto. Factores para saber si la empresa es viable: el mercado y la demanda del producto, costos para generar utilidades con la inflación a fin de que permanezca o crezca y que no se descapitalice, que se reinviertan sus recursos.

Debe haber una luz de desarrollo industrial que realmente fomente el desarrollo del país.

Lo que mueve a invertir es el horizonte de la inversión, el potencial del mercado; México es un país barato para invertir.

Política fiscal: Crear incentivos fiscales, eliminar el 2% al activo, dar mayores incentivos al campo y a sectores estratégicos e imponer impuestos de mayor manera a la salida de capitales golondrinos; así mismo crear un sistema de tributación similar a la de otros países vía las deducciones del pago de intereses.

De esta manera es casi seguro que las uniones de crédito tiendan a desaparecer.

Son factibles las alianzas estratégicas que es el medio de supervivencia del sector textil y del calzado.

CONCLUSIONES



FACULTAD DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACION
U.N.A.M.

CONCLUSIONES

Como resultado del presente seminario de investigación contable, a continuación se describen las conclusiones que del mismo se desprenden:

1. Es lógico pensar que las micro y pequeñas empresas han mantenido y mantendrán una enorme importancia en la economía de nuestro país, pues éstas aunque de manera indirecta son las que dan el complemento a las macro empresas en muy diversas actividades económicas.

Es por ello que el papel del Contador Público es fundamental en el manejo de este tipo de empresas, pues éste puede prestarles una variedad de servicios que les son indispensables, con lo cual las micro y pequeñas empresas pueden conocer sus principales deficiencias. La información obtenida por el Contador Público se analizará y se propondrán alternativas de solución al empresario; para que las evalúe y tome las decisiones pertinentes.

2. En el presente trabajo se destaca la importancia de la información financiera, ya que son los estados financieros principales la herramienta fundamental con la cual el empresario podrá tomar sus decisiones; la información contenida en éstos marcará la pauta para saber si la empresa está trabajando de manera acertada, si se están cumpliendo sus objetivos y sobre todo si ha estado teniendo utilidades, que es el objetivo principal de toda entidad establecida con fines de lucro.

3. El Contador Público deberá estar consciente de la problemática en que se encuentran las micro y pequeñas empresas de nuestro país y enfocar sus estudios al mejor conocimiento de ella; fue desagradable en la encuesta de este trabajo oír conceptos sobre el Contador Público como "es un mal necesario" o en algunas otras ocasiones: "La contabilidad es el gasto indirecto de mi compañía más inútil". Aclaro que son excepciones, que quizás se deban a que estos empresarios no han establecido claramente sus metas y objetivos, por lo que su empresa no ha caminado como ellos quisieran y que por ello deciden culpar a su contador o a la contabilidad, que es la cual finalmente refleja el estado en que se encuentra la empresa.
4. Para eliminar esa imagen negativa del Contador Público, hay que realizar un mejor trabajo: con honestidad, con mejor preparación, aprovechando los elementos de que disponemos, que nos ha provisto la tecnología moderna: por citar un ejemplo, el empleo de las computadoras se ha vuelto algo indispensable dentro de las empresas, ya que de esta manera éstas logran una mayor rapidez y eficiencia en cuanto a la información que quieren obtener y esta debe usarse para administrarlas adecuadamente.
5. Se requiere convencer al micro y pequeño empresario de las cualidades que posee el Contador Público, lo cual compete única y exclusivamente al profesional de esta especialidad. No podemos esperar a que se nos reconozcan nuestros méritos, sin hacer algo para que sean notorios y evidentes.

Por lo tanto tendremos que armarnos de una serie de atributos:

- Tenacidad para convencer a todos y en todo momento.
- Seguridad de que el servicio que se presta es de utilidad para el cliente; este punto sólo lo realizaremos si estamos plenamente convencidos de las cualidades de la profesión.
- Honestidad de dar el servicio exacto que necesita el cliente, evitando tratar de dar relevancia excesiva con términos técnicos y palabras rebuscadas al producto de nuestro trabajo, pretendiendo con ello dar la apariencia que nuestro servicio es caro, exclusivo de un marco determinado de empresas.

Existirá el reto constante de cambiar la forma de pensar de los ejecutivos y dueños de las empresas familiares y cerradas, de que los recursos y necesidades de su compañía han cambiado de los que tenían al iniciarse en la empresa. Hacerles ver que los objetivos que se han planteado solamente podrán ser alcanzados haciendo uso de los conocimientos y técnicas, que desarrolladas por personas capaces rendirán su utilidad indicada.

6. La Facultad de Contaduría y Administración de la Universidad Nacional Autónoma de México, siempre a la vanguardia en los aspectos económico- financieros del país, a creado el Programa de Apoyo a la micro y pequeña empresa el cual ofrece asesoría profesional en las áreas contable y administrativa, además de capacitación, estudios por sectores, vinculación con otros servicios y el Diagnóstico Integral, método único

para ayudar a este tipo de empresas; el diagnóstico comprende: obtención de información por medio de entrevistas estandarizadas, análisis de la información y detección de problemas, generación de alternativas de solución, presentación de propuestas de solución, así como asesoría para su aplicación y seguimiento.

El programa pretende también, formar alumnos capaces de dar resultados en cada una de las empresas en las áreas fiscal, de organización, recursos humanos, mercadotecnia, producción, contabilidad y finanzas.

Tres centros atienden a los empresarios: el de la División de Educación Continua de la Facultad, ubicado en la calle de Liverpool N° 66 en la colonia Cuauhtemoc; el de la Facultad de Contaduría y Administración y uno más en la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (CANACINTRA).

7. Otro camino que deben de utilizar las micro y pequeñas empresas, para de esta forma salir adelante, es la asociación de éstas, tratando de complementarse con otras que se dediquen al mismo giro, la decisión de esto estará en manos de los propios empresarios, quienes deberán de optar por lo que mejor les convenga a sus propios intereses, buscando siempre la prosperidad de su empresa.
8. El estudio no se acaba al terminar la carrera y al obtener el título que nos acredita como profesional de la especialidad, por el contrario, hay que estudiar más a fondo, con constancia y con un alto sentido de responsabilidad, porque nuestro trabajo no únicamente responderá por

nosotros como individuos, sino por todos los que hemos elegido esta forma de vida.

Los que hemos llegado a este nivel no podremos presumir que hemos cumplido, no debemos considerar el fin de la carrera como una meta, mejor será situarla como una etapa que rebasaremos lo más pronto posible para consolidarla y acrecentarla constantemente.

Estos conceptos los he formado con la simple idea de motivar a quien los lea, de qué no es suficiente cumplir, lo importante es dar algo más de nosotros mismos.

BIBLIOGRAFIA



FACULTAD DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACION
U.N.A.M.

BIBLIOGRAFIA

- Moreno Fernández Joaquín A., Las Finanzas en la Empresa, Editorial IMCP, Cuarta reimpresión, México D.F., 1994.
- Méndez Morales José S., Economía y la Empresa, Editorial Mc Graw Hill, México D.F., 1993.
- Macías Pineda Roberto, El análisis de los Estados Financieros y las Deficiencias en las Empresas, Editorial Ecasa, México D.F. 1986.
- Richard A. Stevenson, Fundamentos de Finanzas, Editorial Mc Graw Hill, México D.F., 1987.
- Mondaran Loaiza Jose Angel, El Contador Público como Consultor en el Área de Finanzas, Tesis. U.N.A.M. 1984.
- Moyson Solorio Alfredo, El Área de Finanzas y Control, Campo Básico de la Actividad del Contador Público, Tesis. U.N.A.M. 1983
- Johnson W. Robert, Administración Financiera, Editorial Continental, México D.F. 1981.
- Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados, Editorial IMCP, Edición 1995, México D.F.
- Méndez Morales José S., Fidel Monroy Bautista, Santiago Zorrilla Arena, Dinámica Social de las Organizacions, Editorial Interamericana, México D.F. 1992.
- Boletines de la Comisión de Consultoría en Administración de Empresas, Instituto Mexicano de Contadores Públicos, México D.F. 1993.
- Del Río González Cristóbal, El Presupuesto, Editorial Ecasa, Decimosegunda edición, México D.F. 1993.
- Loaiza Miranda Maribel, La Micro y Pequeña Empresa ante El Tratado de Libre Comercio, Tesis. U.N.A.M. 1992.

Roger Tomlin, Introducción de la Computadora en la Empresa. Editorial el Ateneo, Argentina 1984.

García Ramón - Pelayo Y Gross, Diccionario Práctico Larousse. Ediciones Larousse México D.F. 1986.

HEMEROGRAFÍA

- Ejecutivos de Finanzas, IMEF, APOYOS FINANCIEROS A LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA. Año XX, Núm. 5 1991.
- El Mercado de Valores. Revista mensual de Nacional Financiera, S.N.C. Año LV Agosto, 1995.
- El Mercado de Valores. Revista mensual de Nacional Financiera, S.N.C. Año LV Septiembre, 1995.
- El Mercado de Valores. Revista mensual de Nacional Financiera, S.N.C. Año LV Diciembre, 1995.
- El Mercado de Valores, Revista mensual de Nacional Financiera, S.N.C. Año LVI Enero, 1996.
- Emprendedores, Revista bimestral, editada por la Facultad de Contaduría y Administración, Volumen IX No. 36 Noviembre-Diciembre 1995.
- Emprendedores, Revista bimestral, editada por la Facultad de Contaduría y Administración, Volumen IX No. 39 Mayo-Junio 1996.
- U.N.A.M. HOY, Revista bimestral, editada por la Universidad Nacional Autónoma de México, Año 3 No. 14 Septiembre-October de 1994.
- El financiero Martes 12 de marzo de 1996, México D.F.
- El Financiero Miércoles 17 de Mayo de 1996, México D.F.