

64



UNIVERSIDAD NACIONAL  
AUTÓNOMA DE  
MÉXICO

# UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

---

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES  
CUAUTITLAN

ASPECTOS CONTABLES Y FISCALES  
DE UNA ASOCIACION CONJUNTA EN  
EL SECTOR DETALLISTA

**T E S I S**

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:

LICENCIADO EN CONTADURIA

P R E S E N T A:

JOSE ANTONIO FLORES MANZO

ASESOR: C.P. EPIFANIO PINEDA CELIS

CUAUTITLAN IZCALLI, EDO. DE MEXICO 2001



Universidad Nacional  
Autónoma de México



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

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

Todo el material contenido en esta tesis 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.



UNIDAD NACIONAL  
AVENIDA 14  
MEXICO

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES CUAUTITLAN  
UNIDAD DE LA ADMINISTRACION ESCOLAR  
DEPARTAMENTO DE EXAMENES PROFESIONALES

ASUNTO: VOTOS APROBATORIOS



DR. JUAN ANTONIO MONTARAZ CRESPO  
DIRECTOR DE LA FES CUAUTITLAN  
PRESENTE

ATN: Q. Ma. del Carmen García Mijares  
Jefe del Departamento de Exámenes  
Profesionales de la FES Cuautitlán

Con base en el art. 28 del Reglamento General de Exámenes, nos permitimos comunicar a usted que revisamos la TESIS:

"Aspectos contables y fiscales de una asociación conjunta en el sector detallista"

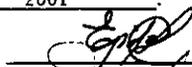
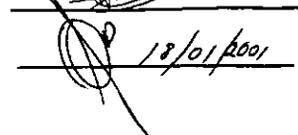
que presenta el pasante: José Antonio Flores Manzo  
con número de cuenta: 8503718-8 para obtener el título de :  
Licenciado en Contaduría

Considerando que dicho trabajo reúne los requisitos necesarios para ser discutido en el EXAMEN PROFESIONAL correspondiente, otorgamos nuestro VOTO APROBATORIO.

ATENTAMENTE

"POR MI RAZA HABLARA EL ESPIRITU"

Cuautitlán Izcalli, Méx. a 13 de enero del 2001

- PRESIDENTE C.P. Epifanio Pineda Celis 
- VOCAL L.C. María Esther Monroy Baldi  12/01/01
- SECRETARIO L.C. Gloria Ma. de la Cruz Silva Vázquez  19/01/01
- PRIMER SUPLENTE C.P. Dionicio Montes Molina 
- SEGUNDO SUPLENTE L.C. Ofelia Noguez Cisneros  18/01/2001

A Dios

A mis padres  
por su apoyo,  
confianza, ejemplo y cariño que  
siempre me han demostrado.

A mis hermanos  
por el cariño y apoyo que  
siempre me brindaron.

A mi esposa  
por el amor, comprensión y apoyo  
que siempre me ha demostrado.

A toda mi familia, amigos,  
y a todas las personas que de alguna  
forma me han apoyado para  
alcanzar mis objetivos.

A la Facultad de Estudios Superiores Cuautitlán  
por la formación recibida durante estos años.

A mi asesor  
C.P. Epifanio Pineda Celis por su  
valiosa colaboración para la realización  
de la presente tesis.

**José Antonio Flores M.**

## ÍNDICE

**ASPECTOS CONTABLES Y FISCALES DE**  
**UNA ASOCIACION CONJUNTA EN EL**  
**SECTOR DETALLISTA**

**ÍNDICE**

**OBJETIVOS**

<b>INTRODUCCIÓN</b>	1
---------------------	---

**CAPÍTULO 1 - GENERALIDADES**

1.1 Concepto	5
1.2 Antecedentes históricos	7
1.2.1 Historia de la inversión extranjera en México	9
1.2.2 Época actual	13
1.3 Ventajas y desventajas, para el socio mexicano y extranjero	17
1.4 Importancia de las Asociaciones Conjuntas en la economía	24

## **CAPÍTULO 2 - ASPECTOS JURÍDICOS DEL CONTRATO**

2.1 Concepto	27
2.2 Características y clasificación	30
2.3 Control conjunto y decisiones conjuntas	37
2.3.1 Socio operador pero no controlador	38
2.3.1.1 Asociación en participación	38
2.3.2.1 Carta de intención	42
2.3.2.2 Pacto de Caballeros	42

## **CAPÍTULO 3 - ASPECTOS CONTABLES A CONSIDERAR EN UNA ASOCIACION CONJUNTA**

3.1 Necesidades de información	44
3.2 Definición contable	47
3.3 Formas y estructuras	51
3.3.1 Operaciones controladas conjuntamente	51
3.3.2 Activos controlados conjuntamente	52
3.3.3 Entidades controladas conjuntamente	54

3.4 Boletín propuesto por el Instituto Mexicano de Contadores Públicos para la valuación de inversiones permanentes en acciones (Boletín B-8)	56
3.4.1 Método de Consolidación	57
3.4.2 Método de Participación	61
3.4.3 Es apropiado el Método de Consolidación o el Método de Participación para valuar la inversión en una Asociación Conjunta ?	63
3.5 Normatividad extranjera para valuar la inversión en una Asociación Conjunta	65
3.5.1 Métodos propuestos por las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC-31)	65
3.5.2 Métodos propuestos por Estados Unidos (APB-18)	70
3.5.3 Métodos propuestos por Canadá (Recomendación 3055)	72

## **CAPÍTULO 4 - APECTOS FISCALES**

4.1 Sociedad Controladora	77
4.2 Sociedad Controlada	78
4.3 Requisitos para Consolidar	93
4.4 Ventajas y desventajas de la consolidación	101

## **CAPÍTULO 5 - SECTOR DETALLISTA**

5.1 Definición de la Industria Detallista	104
5.2 Administración y control de la mercancía	106
5.3 Operación y control	115
5.4 Contabilidad en la Industria detallista	123
5.5 Análisis financiero	139

## **CAPÍTULO 6 - CASO PRÁCTICO**

6.1 Formación de la asociación conjunta	154
6.2 Balance General y Estado de Resultados de la Compañía " X " al 31 de Diciembre de 1998	156
6.3 Asiento de constitución de Hipermercados y transacciones con la Compañía "X"	158
6.4 Balance General y Estado de Resultados de la Compañía "X" e Hipermercados al 31 de Diciembre de 2000 después de las transacciones	161
6.5 Asientos de eliminación y reconocimiento de la participación en la Compañía "X", S.A. de C.V. de Hipermercados, S.A. de C.V.	166

6.6 Hoja de trabajo del Método de Participación	168
6.7 Balance General y Estado de Resultados con eliminaciones del Método de Participación de la Compañía X al 31 de Diciembre de 1998	
6.8 Asientos de eliminación en el Método Consolidación Proporcional	170
6.9 Hoja de trabajo del Método de Consolidación Proporcional	172
6.10 Balance General y Estado de Resultados con eliminaciones del Método de Consolidación Proporcional de la Compañía X al 31 de Diciembre de 1998	174
<b>CONCLUSIONES GENERALES</b>	176
<b>BIBLIOGRAFÍA</b>	183

## Introducción

En la actualidad, el proceso de globalización económica a nivel internacional, ha tenido un crecimiento vertiginoso. Por lo anterior, las empresas mexicanas hoy enfrentan una competencia mucho mayor, para lo cual, han requerido de analizar nuevas opciones de realizar negocios, es por eso que las asociaciones conjuntas han tenido una gran aceptación en México como en el resto del mundo.

Se puede en principio esperar que la reducción de las barreras comerciales ahora con el Tratado de Libre Comercio (TLC) con Canada y los Estados Unidos, provocará una expansión del comercio internacional y de negocios en forma conjunta internacionalmente. Más aún dado que las economías de estos países- en especial las de México y Estados Unidos- son en la actualidad de alguna manera complementarias, son precisamente sus posibilidades de complementariedad las que las hace susceptibles de generar una mayor expansión en el comercio mutuo y por ende de asociaciones conjuntas internacionales que permitan explotar las ventajas comparativas de cada socio.

Como consecuencia de lo anterior el desarrollo de nuestro país se ha incrementado en los últimos años y debido a la recuperación del poder adquisitivo de la población desde la crisis de 1994, el sector detallista esta mostrando una recuperación mas marcada en el mercado, por lo que

las empresas requieren de profesionales capacitados en lo que se refiere a este tipo de asociaciones en mayor demanda.

Actualmente los inversionistas tanto nacionales como extranjeros, requieren de información financiera cada vez más oportuna y confiable, para la evaluación de su inversión y la toma de las decisiones.

En nuestro país no existen pronunciamientos para valorar y presentar la información financiera de una asociación conjunta, por lo que el Instituto Mexicano de Contadores Públicos (IMCP), emitió un boletín que nos lleva a utilizar supletoriamente la normatividad extranjera para valorar la inversión en una asociación conjunta.

Es obvio que México se enfrenta a una competencia difícil de igualar y una alternativa importante será promover este tipo de alianzas que fomentarán el crecimiento y la competitividad de la economía nacional a nivel internacional.

Por lo mencionado anteriormente, el presente trabajo pretende de manera general describir los principales antecedentes de la inversión extranjera en México, los aspectos contables y fiscales más importantes a considerar en una asociación conjunta (del sector detallista), y la ilustración por medio de un caso práctico de las operaciones contables realizadas entre los socios.

En el Capítulo 1 se ve la importancia de unir esfuerzos para buscar un crecimiento debido a la apertura comercial, a los rápidos cambios tecnológicos y a la fuerte competencia en el mundo; por lo que los empresarios han visto a la asociación conjunta como un camino para buscar este crecimiento que les ayude a sobrevivir bajo estas circunstancias. Es por eso, que las asociaciones conjuntas han tenido una gran aceptación tanto en México como en el resto del mundo.

Considero importante plasmar en el Capítulo 2 los aspectos jurídicos que envuelven al contrato de asociación conjunta. Como se podrá observar en este capítulo, no existe una regulación específica en nuestra legislación para esta forma de cooperación, por lo que haremos hincapié a la Asociación en Participación como figura afin a dicho contrato, así como sus similitudes y diferencias.

Durante la investigación veremos que en nuestro país no existen pronunciamientos para valorar y presentar la información financiera de la asociación en participación, por lo que el Instituto Mexicano de Contadores Públicos (IMCP) emitió un boletín que nos lleva a utilizar supletoriamente la normatividad extranjera para valorar la inversión en una asociación conjunta, tema trataré en el Capítulo 3.

Consideré importante desarrollar los aspectos fiscales en este tipo asociaciones que principalmente se enfocan a consolidar su resultado fiscal, en el cual se derivan beneficios para la nueva asociación conjunta, tema que se desarrolla en el capítulo 4.

Como ya se menciono anteriormente el sector detallista es uno de los sectores que ha tenido una franca recuperación económica, y dado la importancia dentro de la economía, se describe su metodología en general y la forma de operar de este tipo de negocios, tema tratado en el Capítulo 5.

Como último Capítulo expondré un caso práctico con el fin de observar las diferencias que existen en la información financiera de los dos métodos contables más aceptados en la normatividad extranjera.

**CAPÍTULO 1**  
**GENERALIDADES**

### **1.1. Concepto**

Literalmente "asociación" se traduce como común, entidad que persigue un fin común para los miembros que forman parte de ella, mientras que "conjunto" significa incorporar a otra cosa distinta, agrupación de varias cosas . Unidos estos dos vocablos se podría definir a la asociación conjunta como un negocio integrado con participación de riesgos<sup>1</sup>.

Ciertamente, no se pretende estudiar o cuestionar la conveniencia o inconveniencia de buscar una interpretación equivalente apropiada de este tipo de negocio que hemos adoptado de otros países, principalmente de Estados Unidos.

A continuación expondré algunas definiciones, que han tenido mayor aceptación por los estudiosos del tema:

- Para Javier Arce Gargollo, la asociación conjunta supone la participación de dos o más socios en un negocio o sociedad común, que implica un riesgo en el que las partes interesadas pretenden obtener utilidades, sin dejar de considerar la posibilidad de pérdidas.

---

<sup>1</sup> Urrutia Raola Manuel, *Diccionario de negocios Inglés - Español, Español - Inglés*, Limusa, D.F., México, 1995. Pág. 129 y 308.

- ♦ Para Jennifer Lindsey, es una sociedad en la cual dos o más compañías crean una tercera entidad corporativa separada, para llevar a cabo una meta y tomar un rol activo en las decisiones operativas y estratégicas.
- ♦ Víctor M. López E. define a la asociación conjunta como la asociación de dos o más sociedades, para crear una tercera con la finalidad de desarrollar juntas una determinada actividad. Se distingue de las adquisiciones y fusiones empresariales, pues en esos casos sólo subsiste una firma, y por tanto, no puede hablarse de cooperación.
- ♦ G. Richard Young y Standish Bradford Jr., lo definen como una empresa, corporación o sociedad, formada por dos o más compañías, individuos, u organizaciones, de las cuales por lo menos una es entidad operativa, la cual desea ampliar sus actividades para el propósito de conducir un nuevo y lucrativo negocio de duración permanente. En general, la propiedad es compartida por los participantes con más o menos una igualdad en la distribución y sin un dominio absoluto por una de las partes.

De lo anterior se desprende que la asociación conjunta puede ser definida para nuestros propósitos como una nueva entidad de negocios formada por dos o más compañías, individuos u organizaciones independientes, con el fin de proveer sus necesidades de recursos o de capacidad, explotar su potencial o bien compartir riesgos. Las asociaciones conjuntas pueden ser creados por un tiempo determinado para cumplir sus objetivos específicos, aunque generalmente son establecidos como negocios permanentes. Las aportaciones que se realicen a

esta nueva entidad serán compartidas conjuntamente y no habrá un dominio absoluto por uno de los *socios*.

## **1.2 Antecedentes históricos**

A medida que los riesgos en los negocios y la competencia se vuelven más agresivos, las empresas han ido adoptando con mayor frecuencia criterios cooperativos. Esto no debe sorprendernos, desde hace mucho tiempo, las empresas se han valido de la asociación conjunta para expandirse hacia negocios nuevos y probar nuevos mercados, particularmente en los países industrializados. Pero lo que sí sorprende, sin embargo, es un patrón que indica que hoy se usan los emprendimientos cooperativos voluntariamente como una opción estratégica en economías maduras tales como la de los Estados Unidos. Las asociaciones conjuntas se han convertido en una manera de diversificarse, entrar a nuevos mercados, introducir nuevos productos, adquirir tecnologías de proceso, expandir la capacidad productiva e integrarse, entre otras actividades, todas dentro del mercado local de la firma<sup>2</sup>.

La tendencia de las asociaciones conjuntas no sólo constituye el modelo del futuro; también tiene sus raíces profundas en el pasado y puede identificarse con los grandes negocios de los siglos del XV al XIX aproximadamente.

<sup>2</sup> Harrigan Kathryn Rudie. *Joint Venture, los secretos para una administración exitosa*, Tesis. Buenos Aires, Argentina, 1992. Pág. 1.

Las asociaciones conjuntas originalmente se crearon como empresas comerciales o marítimas con fines de intercambio, y podemos encontrar antecedentes en los mercaderes del antiguo Egipto, Babilonia, Fenicia y Siria que recurrían a esta forma de hacer negocios para realizar sus operaciones comerciales en el extranjero. Los mercaderes de la Europa antigua utilizaban las asociaciones para hacer negocios y explotar los recursos de distintos rincones del mundo, tales como América e India.

A principios del siglo XX, las asociaciones conjuntas se formaban para compartir riesgos en el transporte marítimo, la exploración de oro y otras empresas. En la época de los 50's y 60's las asociaciones conjuntas comenzaron a ganar popularidad en los Estados Unidos y para 1968 había alrededor de 520 asociaciones conjuntas operados por las grandes corporaciones de este país.

Desde 1978 a la fecha, ha sido considerable el uso de las asociaciones conjuntas dentro de economías maduras debido a la cantidad de cambios tecnológicos y económicos precipitados por la desregulación, la internacionalización y el énfasis creciente en la necesidad de innovación de los productos.

Como hemos visto a lo largo de la historia, las principales potencias han tenido la necesidad de crear emprendimientos cooperativos que les permita acceder a los mercados internacionales a través de sus productos y servicios. También los países subdesarrollados han adoptado esta

forma de hacer negocios ya que han descubierto que éstos ofrecen mejores medios para enfrentar los desafíos competitivos del rápido cambio tecnológico.

### **1.2.1 Historia de la inversión extranjera en México**

La inversión extranjera directa, ha significado la entrada de cualquier tipo de capital extranjero en México. De hecho, esto ha sido el fundamento del desarrollo y la industrialización en nuestro país. Las políticas de inversión extranjera han sido siempre flexibles y han dado muchas oportunidades para los futuros inversionistas extranjeros.

El capital extranjero en nuestro país, así como en otros, ha ejercido una influencia dominante en las actividades económicas e industriales. Durante la época de Porfirio Díaz la inversión extranjera se concentró en el sector extractivo de la economía.

Durante la Revolución Mexicana la inversión extranjera encontró un obstáculo importante, el cual frenó el flujo de los recursos extranjeros al país, y posteriormente dio nacimiento a un sentimiento nacionalista que fue el que llegó a moldear las futuras inversiones. Al final de la Revolución el gobierno intentó reactivar la economía del país concentrando sus esperanzas de crecimiento en el sector privado, dejando a un lado la inversión extranjera directa.

En 1917, se originan una serie de ordenamientos que limitaron de manera específica las áreas y formas de cómo los extranjeros pueden implementar sus capitales en el territorio nacional,

por ejemplo, con la Ley del Petróleo (1925) se inician una serie de medidas relativas a la reglamentación de la industria petrolera en la que en el pasado la inversión extranjera directa había concentrado sus recursos.

En 1926 entra en vigor la Ley Orgánica, de las fracciones I y V del artículo 27 Constitucional, la cual sentó la implementación de la Cláusula Calvo (admisión de socios extranjeros), la limitación en cuanto a la participación extranjera y la intervención de la Secretaría de Relaciones Exteriores para la constitución de sociedades y para controlar la adquisición de derechos por extranjeros.

El liberalismo económico mexicano se manifestó con la nacionalización de la industria del petróleo, estableciéndose en 1938 Petróleos Mexicanos (PEMEX). En esta época se nacionalizaron otras industrias relacionadas con la energía, así como también, el servicio de transporte público, las comunicaciones, entre otros.

Al inicio de los años 40 se mantuvo el distanciamiento con la inversión extranjera directa teniéndose como objetivo principal el contar con una base industrial sólida centrada en el sector privado nacional. Es en esta época cuando se dan apoyos a la industria mexicana y de nueva cuenta, México se vuelve un punto de interés para los inversionistas extranjeros al ser considerado como proveedor ideal de bienes, además de tener materias primas baratas y abundantes.

El 29 de junio de 1944 se promulgó el decreto para regular las actividades del capital foráneo, el cual constituye el primer instrumento jurídico tendiente a regir la presencia de la inversión extranjera directa en México. El decreto establece que los extranjeros deberán recabar el permiso previo de la Secretaría de Relaciones Exteriores, para adquirir negociaciones o empresas, o el control sobre actividades económicas, además de reiterar las prohibiciones consignadas a nivel constitucional.

En los años subsecuentes, con las administraciones de López Mateos (1958-1964) y Díaz Ordáz (1964-1970), el país entro en una era más conservadora, provocada por una amplia política nacionalista. Surgiendo en esta época el "Decreto de Mexicanización", este decreto dio al gobierno el poder constitucional para nacionalizar empresas extranjeras en cualquier momento que se considerara necesario para fomentar el desarrollo económico de la nación.

No fue hasta la administración de Echeverría (1970-1976), cuando se da la posibilidad de una apertura hacia el exterior. Sin embargo, una ola de nacionalismo dio lugar a nuevas reglas y lineamientos para regular y proteger la inversión extranjera directa. En 1972 se crea la Ley de Registro de Transferencia de Tecnología y el Uso y Explotación de Patentes y Marcas como instrumento complementario de control de la inversión extranjera para regular la transmisión de tecnología de modo que se diera en condiciones más favorables.

Una nueva etapa surge al ser expedida en Marzo de 1973 la Ley para promover la Inversión Mexicana y regular la Inversión Extranjera (LIE), la cual define la canalización a la nueva

inversión a aquellos sectores que la Ley identificaba como abiertos a la participación extranjera y establece un monto considerable de inversión, que significó que las decisiones acerca de la posesión y control de las nuevas empresas u organizaciones ya establecidas, serian hechas en su mayor parte por empresarios mexicanos.

Durante la administración de López Portillo (1976-1982) se da un clima de gran desconfianza política y económica debido a la inestabilidad económica del país y a la fuerte caída del peso frente al dólar, por lo que el gobierno y las autoridades de PEMEX deciden aprovechar los aumentos de precios en los mercados mundiales y así utilizar al petróleo como medio para corregir las fallas estructurales de la economía y para crear una base económica sólida.

La política de esta administración era la de proteger los productos fabricados o ensamblados del país, evitando así la importación de productos del exterior. Debido a lo anterior los inversionistas extranjeros se enfrentaron a un dilema: formar asociaciones conjuntas para fabricar sus productos en México de acuerdo a la Ley de Inversiones Extranjeras o ser expulsados del mercado mexicano.

Con la entrada de Miguel de la Madrid Hurtado (1982-1988) a la presidencia se llevo a cabo la primera etapa de apertura comercial con los propósitos de alcanzar estabilidad económica, elevar la eficiencia del aparato productivo, enfrentar los compromisos financieros internacionales originados por una acelerada y excesiva contratación de deuda externa, recuperar el crecimiento económico y generar más y mejores empleos.

La apertura comercial como estrategia de desarrollo se inició en un entorno desfavorable de inestabilidad cambiaria y financiera. Esta apertura fue gradual iniciándose con la reducción selectiva de aranceles, al mismo tiempo que las exportaciones mexicanas empiezan a cambiar del petróleo a las manufacturas.

Dado el avance del programa de liberalización de México, la adhesión al GATT (General Agreement on Tariffs and Trade), a la Ronda de Uruguay, a la Cuenca del Pacífico a mediados de los años ochentas fue un paso lógico. En un ámbito de avance en la apertura, el costo de ingresar a estos organismos fue mínimo y en cambio significaba grandes beneficios en términos de acceso a mercados, credibilidad y certidumbre en la política comercial.

Durante este mismo sexenio se establecen las bases de una nueva política y se comienza a manejar la idea de negociar un tratado de libre comercio para anunciar las oportunidades de inversión que ofrecía México.

### **1.2.2 Epoca actual**

Las reformas que se han venido instrumentando comenzaron en 1988 con diversas medidas tomadas dentro de la administración de Carlos Salinas de Gortari en 1989 y dirigidas a resolver las relaciones financieras externas, promover el retorno de México a los mercados financieros internacionales voluntarios y a estimular la inversión extranjera directa.

Las inversiones extranjeras y las utilidades que de las mismas se obtengan pueden ser libremente repatriadas pero los inversionistas extranjeros no reciben beneficios especiales ni exenciones adicionales a las que reciben los nacionales. Hasta 1988, las leyes mexicanas establecían límites a la participación extranjera en el capital de nuevas empresas que, en términos generales, no podía exceder del 49%, debiendo ser inferior en determinadas actividades.

Sin embargo, con la promulgación del nuevo Reglamento de la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera del 16 de mayo de 1989, la puerta para la inversión extranjera esta ahora más abierta.

El Reglamento anterior, que salió a la luz en 1973, dejaba casi todo a la discreción de la autoridad en turno. El actual en cambio, es mucho más claro y reduce la discrecionalidad. Ahora el inversionista extranjero cuenta con numerosas oportunidades para participar, hasta con el 100%, en el capital de muchas empresas en las que antes su participación estaba limitada a una posición minoritaria.

A principios de los noventa, después de un decenio de crisis y de fuerte endeudamiento y ante la imperiosa necesidad de volver a crecer y mejorar los niveles de vida de la población, se profundizó el proceso de apertura mediante la ampliación de la liberación comercial con base al establecimiento de tratados bilaterales y multilaterales, el fomento de la inversión extranjera y una reforma estructural de la economía.

Como resultado de la apertura comercial, México ha contraído compromisos en el ámbito internacional, los cuales se plasman en la celebración de acuerdos y tratados para aprovechar los efectos positivos que éstos traen, como por ejemplo:

- Firma del Acuerdo de Complementación Económica entre México y Chile, 1992.
- Firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte entre Canadá, Estados Unidos y México, 1994.
- Tratado de Libre Comercio del Grupo de los Tres: México, Colombia y Venezuela, 1995.
- Tratado de Libre Comercio entre Bolivia, Costa Rica y México, 1995.

A partir de 1994 la tendencia en los flujos internacionales de capital comenzó a revertirse como consecuencia del repunte en la actividad económica de los países más desarrollados, que dio origen a un aumento en la demanda de fondos prestables, y por ende, apreciaciones a la alza sobre las tasas de interés internacionales.

A este escenario menos favorable en los mercados internacionales de capital se sumó, a finales de 1994, la crisis financiera de México, que provocó en los inversionistas un mayor

retramiento de los flujos de capital hacia América Latina, lo que se denominó "efecto tequila", provocando una menor confianza en México de parte de inversionistas extranjeros. Con el fin de mejorar esta situación, el gobierno mexicano puso en práctica un estricto programa de austeridad.

En enero de 1995 el gobierno del Presidente Zedillo anunció un plan de emergencia económica para la recuperación y estabilización, así como un nuevo acuerdo entre el gobierno y los sectores empresarial y laboral denominado Acuerdo de Unidad para Superar la Emergencia Económica (AUSEE). El 9 de marzo de 1995, el gobierno mexicano anunció un programa complementario al plan de emergencia económica llamado PARAUSEE, el cual fortalece los aspectos más importantes del AUSEE, entre los que destaca la modificación de la política cambiaria para permitir que el peso flote libremente frente al dólar, aumento en los incentivos de inversión y aumento en las concesiones y privatizaciones de puertos, aeropuertos, ferrocarriles, plantas de energía y servicios de telecomunicaciones.

El 31 de mayo de 1995 el gobierno mexicano anunció El Plan de Desarrollo (PND) para el período de 1995 al 2000, el cual pretende hacer que la economía crezca para satisfacer la demanda creciente de empleos. El PND comprende la instrumentación de una política cambiaria que mantendrá un tipo de cambio flotante, un mercado de futuros y una política monetaria restrictiva con el objeto de estabilizar el peso y reducir la inflación, así como políticas especiales por sectores que impulsen la inversión y el ahorro nacional.

El 29 de octubre de 1995 el gobierno celebró un pacto con los representantes de los sectores laboral y empresarial denominado Alianza para la Recuperación Económica (ARE), el cual define una política macroeconómica diseñada para apoyar la recuperación económica de México y promover un crecimiento futuro ofreciendo incentivos fiscales para nuevas inversiones.

Hemos visto que el presidente Zedillo ha hecho un gran esfuerzo a través de diversos planes para recuperar la estabilidad económica del país y la confianza en los mercados internacionales, con el objeto de atraer de nueva cuenta la inversión extranjera a México.

### **1.3 Ventajas y desventajas**

#### *Ventajas*

Algunos países subdesarrollados cuentan con recursos naturales y mano de obra abundante, pero no cuentan con los recursos financieros para explotar dichos recursos en su país, por lo que recurren a fuentes de financiamiento externos para el desarrollo de su industria, tecnología, agricultura y sectores de servicios.

Las asociaciones conjuntas se han producido por diversos factores, como un arreglo entre dos o más socios para crear empresas y generar negocios, por lo que cada vez son más las compañías que consideran a esta forma de hacer negocios para preservar y aumentar la porción de su mercado.

De las ventajas más comunes por las que se ha visto que es atractivo el formar asociaciones conjuntas, se pueden mencionar las siguientes:

- \* **Riesgos compartidos** - Las asociaciones conjuntas se crean para unir esfuerzos y de esta manera reducir el riesgo a los socios para compartirlo en niveles aceptables para una sola entidad. Por otra parte es importante destacar que es posible lograr la unión de socios para tener una fuerza mayor a la que tendrían individualmente, y así mejorar su posición en el mercado reduciendo sus riesgos.
  
- \* **Obtención de financiamiento y recursos** - A través de las asociaciones conjuntas, las empresas pequeñas logran obtener financiamiento al asociarse con empresas que tengan los recursos financieros y estratégicos que les ayuden a explotar el mercado nacional e internacional.
  
- \* **Acceso a tecnologías avanzadas** - Las empresas con escasos recursos económicos no pueden acceder a tecnologías de los países desarrollados, al formar las asociaciones conjuntas los socios con escasos recursos pueden obtener una tecnología más avanzada que les permita incrementar el capital necesario para el negocio compartido.

- \* **Creación de nuevos empleos** - Si la asociación conjunta se forma con una compañía extranjera, se crean nuevos empleos para las dos naciones involucradas, lo que trae consigo capacitación y aprendizaje de técnicas más avanzadas en todos los campos de la empresa.
  
- \* **Acceso a mercados internacionales** - Una asociación conjunta puede ser una forma de penetrar a mercados internacionales evitándose barreras de entrada existentes en todos los países en ciertos sectores protegidos por las leyes de cada país. Así como también se puede obtener una imagen o establecer una actitud de compañía local para lograr una mejor aceptación en el mercado local.
  
- \* **Incremento en las ventas, productividad y calidad** - Las asociaciones conjuntas se emprenden con el propósito de incrementar las ventas, las utilidades, la productividad y calidad de sus productos al adquirir conocimientos estratégicos acerca del mercado que se desea ingresar.
  
- \* **Diversificación de productos** - A través de las asociaciones conjuntas se puede lograr una rápida estrategia de diversificación de productos que tiene como consecuencia el obtener un crecimiento corporativo.
  
- \* **Control conjunto por parte de los asociados** - Independientemente de la participación que tengan los *socios* en las ganancias y pérdidas, a través de los órganos de administración y control por los cuales se conduce una asociación conjunta, los *socios* ejercen un control

conjunto respecto a la administración del negocio, es decir, ninguno de éstos puede decidir por sí solo sobre aspectos administrativos del negocio.

Como última ventaja podemos señalar que la asociación conjunta es un acuerdo preventivo de duración limitada, que permite a los *socios* conocerse e interrelacionarse mejor antes de formar una nueva sociedad. En caso de incompatibilidad entre los *socios* resulta menos costoso dar por terminado este acuerdo que formar una nueva corporación y luego disolverla. Por otro lado, permite que las empresas involucradas en la asociación conjunta conserven su autonomía e independencia en sus negocios ya establecidos.

### ***Desventajas***

Al igual que lo que acontece con cualquier estrategia de negocios, la asociación conjunta también tiene sus desventajas, las cuales deben ser ponderadas con anterioridad a la realización de la asociación conjunta con el propósito de reducir riesgos y así evitar el fracaso del negocio.

Los fracasos de las asociaciones conjuntas se deben principalmente a la inexperiencia relativa de las firmas en el manejo de éstos negocios y a la incapacidad de los propietarios para utilizar las asociaciones eficazmente, así como en algunas veces a la desconfianza por parte del socio extranjero en lo que se refiere al intercambio de información financiera y de operación.

A continuación señalaremos las desventajas más comunes en la formación y desarrollo de las asociaciones conjuntas:

- \* **Pérdida de autonomía y control** - Muchos de los conflictos en las asociaciones conjuntas surgen del hecho de que existen varios dueños y éstos quieren controlar al mismo tiempo las actividades del negocio con sus propios mecanismos de control, provocando así un bloqueo en la toma de decisiones.
  
- \* **Falta de confianza** - Este es una desventaja muy grave ya que por la naturaleza de este tipo de estrategias se necesita desarrollar una confianza mutua para que la asociación conjunta sea exitosa. Al mismo tiempo que la confianza nos permite acceder al flujo de información y políticas administrativas para que el negocio traiga beneficios a ambas partes.
  
- \* **Encontrar al socio apropiado** - Este es uno de los inconvenientes más serios dentro del proceso de la asociación conjunta. El juego de encontrar pareja, es muy crítico dado que si no se acoplan, esto conducirá a resultados negativos, sin embargo cuando se realiza en forma adecuada puede garantizar un nivel elevado de certeza respecto al acoplamiento.
  
- \* **Competencia** - La tecnología que se derive de una asociación conjunta, salvo que se proteja adecuadamente, podrá ser utilizada más adelante por un *socio* para su propio beneficio o en otra asociación conjunta con uno de sus principales competidores. Algunas

compañías emplean en la asociación conjunta métodos tradicionales de tecnología, en vez de utilizar la tecnología avanzada, con el propósito de protegerse de la competencia.

\* **Administración** - En el proceso de selección de personal para la asociación conjunta deberá establecerse el perfil del staff que administrará el negocio; es muy importante elegir a los administradores ideales, ya que de ellos dependerá el éxito o fracaso de la asociación conjunta.

\* **Diferencias culturales** - El impacto de las diferencias culturales es uno de los conflictos más comunes en las asociaciones conjuntas internacionales. Los conflictos potenciales más obvios son por las diferentes maneras de estudiar los resultados al igual que las elecciones de las metas corporativas<sup>3</sup>.

De lo anterior podemos concluir que las asociaciones conjuntas son como cualquier tipo de negocios, en los que se debe tener un especial cuidado tanto en su estructura organizacional, como en las personas que administrarán el negocio.

Como podemos ver son más las ventajas que las asociaciones conjuntas traen consigo, ya que ofrecen a las empresas un margen más amplio de flexibilidad estratégica del que podrían desarrollar en forma individual.

---

<sup>3</sup> Rosenfeld Lipkes Tomas Alan, *Tesina: Un nuevo concepto en México: Alianzas Estratégicas*, ITAM, D.F., México, 1995. Pág. 37 y 38.

Ha llegado a ser tan grande el éxito de las asociaciones conjuntas a nivel internacional, que muchas de las empresas con necesidades de crecimiento, han decidido adoptar ésta forma de hacer negocios para aumentar su productividad, calidad, etc., y lo más importante internacionalizar sus productos o servicios.

Para mostrar el auge que éstos han tenido, expondremos a continuación algunos ejemplos de asociaciones conjuntas que se han creado recientemente:

- En Octubre de 1996 Coopers & Lybrand Despacho Roberto Casas Alatraste de México y Coopers & Lybrand Estados Unidos, decidieron crear una asociación conjunta llamado "*Coopers & Lybrand Consultores Internacionales en Impuestos*", el cual se encuentra operando en México, con el objeto de dar asesoría en materia de impuestos tanto a nivel nacional como internacional.
- En Mayo de 1996 Goldman Sachs Group LP de Estados Unidos y Mitsui Marine & Fire Insurance Co Ltd. de Japón formaron una asociación conjunta denominado "*Goldman Sachs Mitsui Marine Derivative Products LP*" (GSMM), el cual ofrecerá productos y servicios financieros a los clientes más importantes de Goldman Sachs Group LP.
- En Febrero de 1996 la planta de Ford Motor Company de la India creó una asociación conjunta con la compañía hindú Mahindra & Mahindra para producir los automóviles modelo Fiesta en la planta de este país.

- En Mayo de 1995 Controladora Comercial Mexicana de México y Auchan de Francia formaron una asociación conjunta denominado "*Asociación Auchan Mexicana*" con el objeto de desarrollar en México los hipermercados al estilo europeo que Auchan opera con gran éxito en Francia, España y otros países. (Esta asociación se separó en 1996).
- En Junio de 1992 Coopers & Lybrand Despacho Roberto Casas Alatraste de México; Lara, Rodríguez, Marambio & Asociados de Venezuela y Coopers & Lybrand Estados Unidos realizaron una asociación conjunta denominado "*Coopers & Lybrand Consultores*" el cual se encuentra operando en México, con la finalidad de vender y prestar un amplio rango de servicios de consultoría en administración a clientes internacionales y líderes nacionales en México, Venezuela y otros países de Latinoamérica.
- En Junio de 1991 Controladora Comercial Mexicana de México y Price/Costco, Inc. de Estados Unidos formaron una asociación conjunta en México llamado "*Price Club de México*" con el propósito de desarrollar en el país bodegas de membresía que son muy populares en los Estados Unidos y Canadá.

#### **1.4 Importancia de las Asociaciones Conjuntas en la economía**

En la actualidad están sucediendo una gran cantidad de fenómenos económicos que caracterizan a este fin de siglo, como por ejemplo la globalización de la economía mundial, la

formación de grandes bloques económicos y una mayor apertura comercial; la informática como medio para lograr una mejor eficiencia en las empresas y una mayor competencia entre ellas, etc.

Debido a lo anterior, los empresarios se han visto obligados a ser más eficientes y a buscar mejores opciones que les permitan crecer aprovechando los recursos con los que cuentan.

El esquema de cooperación se ha convertido en un elemento esencial en la búsqueda del éxito en los negocios a nivel mundial. Este proceder permite conservar el capital y la energía de la cooperación, en tanto se acumula una fuerza más poderosa con la cual hacer frente a los competidores en el mismo terreno de juego. Un competidor poderoso, quien goza de una situación favorable dentro de su propio mercado, puede convertirse en un aliado de peligro; por lo que es mucho mejor ganar la competencia al lado de un aliado que enfrentarse a ese mismo competidor en una guerra por el mercado<sup>4</sup>.

Los administradores de pequeñas y medianas empresas tienen que entender y reconocer que el esquema de cooperación les ayudará a entrar a nuevas oportunidades de negocios que sean más flexibles dentro del mercado mundial. Por lo que las asociaciones conjuntas se han convertido en una necesidad para competir a nivel internacional.

<sup>4</sup> Porter Lynch Robert, *Guía de las alianzas en los negocios*, Compañía Editorial Continental, S.A. de C.V., D.F., México, 1995. Pág. 7.

En los países en proceso de desarrollo, como México, los gobiernos reconocen la importancia de la inversión privada y extranjera, tanto para la formación global de capital como para lograr acceso a la tecnología, a capacidades administrativas y a los conductos de distribución internacional. Este reconocimiento, al igual que la escasez de otras fuentes de financiamiento y el deficiente desempeño de las empresas estatales, son las fuerzas impulsoras del movimiento hacia el desarrollo<sup>5</sup>.

México, el cual cuenta con importantes recursos naturales tales como mano de obra, materias primas y un mercado en vías de expansión; necesita de la participación de empresas que cuenten con tecnología avanzada, saber cómo (Know-How), mercadotecnia y la experiencia en técnicas más desarrolladas de administración que ayuden a explotar dichos recursos para crear más y mejores empleos en el país. Las asociaciones conjuntas son una alternativa para compartir esos recursos y acelerar el desarrollo económico de nuestro país.

Como hemos visto a lo largo de este capítulo, nos enfrentamos a una competencia difícil a nivel internacional y una alternativa importante será promover la asociación conjunta, el cual ayudará a fomentar el crecimiento y la competitividad de la economía nacional a nivel mundial. La asociación conjunta representa una forma de cooperación más flexible, que permite a las empresas de nuestro país una mayor participación en el mercado nacional e internacional.

---

<sup>5</sup> López Esparza Victor M., *El Fortalecimiento de la Inversión Extranjera en México*, Marsa para NAFIN, S.N.C., D.F., México, 1993. Pág. 17.

**CAPÍTULO 2**  
**ASPECTOS JURÍDICOS DEL CONTRATO**

## **2.1 Concepto**

Debido a la apertura comercial que ha tenido nuestro país en los últimos años y al constante intercambio de bienes y servicios con el exterior, la figura de la asociación conjunta ha adquirido una gran importancia en el mercado nacional.

El contrato de asociación conjunta ha tenido su origen principalmente en los Estados Unidos debido a la gran influencia que tiene en nuestro país y que representa una forma sencilla, comprensible y equitativa para conjuntar intereses de personas físicas o morales de distintas nacionalidades.

A pesar de que en nuestro país no existe regulación específica de la figura de la asociación conjunta, las empresas mexicanas y extranjeras han realizado acuerdos de esta naturaleza, puesto que en nuestra legislación no se considera ilícito este tipo de contratos. Sin embargo, el artículo 1858 del Código Civil (CC) establece el régimen jurídico de los contratos no regulados como típicos y las normas que debe aplicarse para su integración e interpretación. Dice el mencionado precepto: "Los contratos que no están especialmente reglamentados en este código, se regirán por las reglas generales de los contratos, por las estipulaciones de las partes y, en lo que fueron omisas, por las disposiciones del contrato con el que tengan más analogía de los reglamentados en este ordenamiento".

La falta de definición o siquiera de mención de la figura en cuestión en algún cuerpo legal se presta a que se hagan varias interpretaciones erróneas del concepto. No pretendemos con este estudio buscar la traducción correcta, ni mucho menos codificar a esta figura en nuestra legislación, por lo que nos apegaremos a las leyes vigentes en México.

Existen varias denominaciones que se le han dado al contrato de asociación conjunta tales como: Contrato de Coíversión, Asociación en Participación, Sociedad en Participación, Empresa Mixta, etc.. Como se mencionó anteriormente en la práctica jurídica mexicana no se ha adoptado alguna denominación en específico, por lo que se utilizan indistintamente cualesquiera de ellas, sin embargo en la legislación de nuestro país lo que más se le asemeja es el contrato de Asociación en Participación, el cual trataremos más adelante.

La figura de asociación conjunta nace del consentimiento y acuerdo de dos o más partes, lo que se conoce en el artículo 1792 de nuestro Código Civil (CC) como contrato: "Un acuerdo de dos o más personas para crear, transferir, modificar o extinguir obligaciones" y con ello producir consecuencias de derecho<sup>1</sup>.

La celebración de un contrato de asociación conjunta en México no exige de manera directa la constitución de un nuevo ente jurídico, pero sin embargo cabe la posibilidad de que en algunas cláusulas del mismo contemple o comprenda la necesidad de crear una o varias personas

---

<sup>1</sup> Denise Gómez Soto y Ma. Teresa Collada Ramírez, *Aventuras Conjuntas*, IMCP, México, 1993. Pág. 42

jurídicas nuevas, como por ejemplo puede culminar en una Sociedad Anónima, con el fin de facilitar la realización del objeto del contrato correspondiente.

A continuación se presentará una definición del contrato de asociación conjunta dada por Javier Arce Gargollo:

"Es aquel contrato por el que dos o más partes se obligan -dentro de un plazo- a constituir una o varias sociedades, a participar conjuntamente en una sociedad, negocio o empresa existente, y a celebrar otros actos jurídicos relacionados, y en el cual se determinan los elementos esenciales de la sociedad, negociación y contratos relacionados, y las aportaciones a que cada parte se obliga".

Al respecto Jorge Barrera Graf nos dice que suele estar precedido de tratos entre los futuros socios; inclusive de una previa asociación (mercantil) entre ellos, sin personalidad jurídica y con la finalidad exclusiva y preferente de constituir una sociedad en la que se fijan las bases del futuro contrato y se convienen las cláusulas esenciales de la sociedad que se planea.

El contrato de asociación conjunta puede ser tan general como lo es el amplio contenido que puede abarcar el negocio particular.

## **2.2 Características y clasificación**

Es muy común encontrar en una sociedad de una asociación conjunta a socios de distinta nacionalidad, esto es debido a que el socio extranjero quiere hacer negocios en un país distinto al de su nacionalidad. Esta sociedad se constituye en el país y bajo las leyes del socio nacional, y generalmente su objeto social y área de negocios son iguales a los de algunos o varios de sus socios.

El contrato es una parte fundamental en la sociedad de asociación conjunta, puesto que de aquí se van a establecer las metas, objetivos, reglas, obligaciones de hacer, etc. que regirán a dicha sociedad. Debido a lo anterior consideramos importante señalar brevemente las características y clasificación de dicho contrato:

### ***Características***

- Pueden participar dos o más partes.
- El objeto del contrato puede ser crear una nueva entidad jurídica (sociedad), participar en una ya existente o en una empresa o negociación y celebrar los actos jurídicos relacionados con la sociedad a constituir o el negocio existente.

## ASPECTOS JURIDICOS DEL CONTRATO

- Las partes que intervienen en el contrato, generalmente futuros socios de la sociedad o las sociedades, se denominan padres (parents), y son entidades distintas de la sociedad en que participan.
- En el contrato deben determinarse los elementos esenciales de la sociedad o negocio existente, y los de los actos jurídicos relacionados a celebrar.
- Se determinan las aportaciones obligatorias de cada parte, para los futuros actos jurídicos.
- Debe contener uno o varios plazos para el cumplimiento de los actos jurídicos materia del contrato. La obligación de las partes debe sujetarse a un término.

### *Clasificación*

- Es mercantil, pues las partes que intervienen generalmente son comerciantes, y los actos jurídicos que prometen celebrar son actos de comercio.
- Es formal, pues debe constar por escrito para que sea válido.
- Es bilateral (también puede ser plurilateral), ya que todas las partes se obligan.
- Es oneroso, porque los provechos y gravámenes resultan para ambas partes.
- Es preparatorio, en cuanto produce una situación jurídica preliminar para futuros actos jurídicos.

## ASPECTOS JURIDICOS DEL CONTRATO

- Es asociativo y de colaboración.
- Generalmente es a largo plazo, que produce obligaciones de hacer, no hacer o dar.
- De interés personal porque es de carácter personalísimo, siendo que sus participantes lo concertan en gran medida por las cualidades personales o características inherentes de los demás participantes.

Es importante señalar que la sociedad de asociación conjunta no es una nueva sociedad mercantil, simplemente es un proceso que llevan a cabo las empresas que desean participar en otros negocios o en otras compañías, o bien crear una nueva entidad jurídica.

Este proceso empieza por establecer o constituir el primer documento que guiará a la Asociación Conjunta, para después dar paso al contrato final. A este primer documento se le conoce como carta de intención (letter of intent) o pacto de caballeros (gentlemen's agreement).

En México conocemos a estas figuras como contrato promesa (dentro del Código Civil, del artículo 2243 al 2247) en el cual se establece el acuerdo de voluntades para celebrar un contrato futuro, del cual se pueden derivar obligaciones de hacer, no hacer o dar.

Estos actos se celebran de buena fe con base en la confianza mutua entre las partes y se encuentran en situación libre de contratar, generalmente las partes se obligan a celebrar el

## ASPECTOS JURIDICOS DEL CONTRATO

contrato legal final para constituir una nueva sociedad mercantil (no es una obligación, puesto que puede llegar a no darse el caso). También se establecen las condiciones, términos y tiempo de duración de la asociación conjunta, etc. Cabe mencionar que nuestro Código Civil no especifica un tiempo exigible.

La Ley nos señala en el artículo 2246 del Código Civil (CC) que como requisito, el contrato promesa debe tener los elementos característicos para que sea válido.

Como primer punto de los elementos característicos es importante hacer mención en la constitución de la sociedad a los socios, el objeto o fin social y aportación de cada socio, denominación, domicilio, capital social, duración, administración de la sociedad y demás detalles relevantes para la operación del negocio.

Como segundo punto sería especificar si existe la promesa de actos futuros, es decir, la de participar en un nuevo negocio señalando las características del mismo y el modo de participación de las partes.

Cabe destacar que las partes pueden completar su voluntad o modificarla, también es importante señalar que lo antes mencionado puede o no detallarse en el contrato.

Otro elemento característico del contrato es el plazo o la duración de la asociación conjunta, como se había hecho mención la Ley no nos proporciona un límite de plazo, más sin embargo,

## ASPECTOS JURIDICOS DEL CONTRATO

para que el contrato sea válido debe contemplar la duración del negocio como se menciona en el artículo 2246 del Código Civil (CC).

Una vez que ya conocemos las características y clasificación del contrato, a continuación mencionaremos los puntos que consideramos más importantes, en cuanto a obligaciones del contrato, administración del negocio, incumplimiento de alguna de las partes, terminación del contrato de asociación conjunta, el cual va a dar la pauta para la celebración del contrato definitivo.

### *Obligaciones del contrato*

Todos los *socios* que intervienen en dicho contrato se obligan de igual manera a celebrar diversos actos jurídicos que señala el contrato de asociación conjunta.

Existen diversas razones por las cuales los *socios* se obligan en el contrato, como por ejemplo:

- a) Constituir una o varias sociedades según lo deseen los participantes en la asociación conjunta.
- b) Los *socios* pueden participar en un negocio existente y la naturaleza, características y condiciones deben quedar plasmados en el contrato de asociación conjunta.

- c) Debe señalarse en el contrato las aportaciones que se otorgarán a la nueva entidad (en el caso que se pretenda crear una nueva sociedad).

Los *socios* deberán plasmar en el contrato todas las obligaciones que crean pertinentes y las que por ley son exigibles.

### ***Administración del negocio***

Uno de los problemas más comunes que sufren las partes en el contrato de asociación conjunta es el de control y administración de la sociedad. Cada uno de los *socios* querrá garantizar sus derechos e intereses en la asociación conjunta como por ejemplo: intervenir en las asambleas, consejos, votaciones, designar o nombrar directivos, inversiones, emisión de políticas, etc.; los cuales deben quedar plasmados en el contrato. Este problema quedará resuelto en los consejos y asambleas de la entidad reconociendo dichos derechos, así como definiendo a la administración que se desea tener.

Javier Arce Gargollo menciona que en la operación de una asociación conjunta hay dos tipos de administración que son:

- Padre dominante, manejada por uno de los *socios* y donde el *socio* dominante designará a los directivos y tomará decisiones.

## ASPECTOS JURIDICOS DEL CONTRATO

- Administración compartida, en donde los *socios* compartirán el control de la empresa y contribuyen con personal funcional.

Para que la asociación conjunta sea exitoso se debe definir el esquema de administración que va a tener la entidad y plasmar en el contrato la función que van a tener las asambleas y consejos de accionistas, así como quién las representa, la función y los asuntos que deberán conocer estos organismos, el número de accionistas, las votaciones, etc.

### ***Incumplimiento***

Ante el incumplimiento del contrato de asociación conjunta por una de las partes, el beneficiario podrá exigir el pago por daños y perjuicios en el que fueren incurridos. Puesto que estamos hablando de un contrato promesa, se estima que no puede exigirse el cumplimiento forzoso del mismo, aún cuando la ley no contempla este hecho.

Se consideran dichos hechos, ya que no se puede obligar a dos o más personas a permanecer unidas en contra de su voluntad y además el vínculo existente no es para siempre, puesto que se tiene el derecho de retiro por parte de los *asociados*.

### ***Terminación***

Respecto a su terminación, Javier Arce Gargollo nos dice: "El contrato de asociación conjunta termina por las mismas causas que la figura genérica del contrato promesa. Así, lógicamente

cuando las partes cumplen el contrato preparatorio mediante la celebración de los contratos o actos jurídicos definitivos ahí previstos".

Ramón Sánchez Medal nos menciona que el contrato promesa termina ordinariamente por el agotamiento natural de los efectos del contrato, o bien, al otorgarse el contrato futuro.

En conclusión podemos decir que la terminación del contrato de asociación conjunta se da cuando se cumplen los objetivos y hechos para los que fue creado, mediante la celebración del contrato definitivo o bien con la creación de la sociedad mercantil que se desea.

### ***Contratos definitivos***

Por último nos gustaría hacer un comentario acerca de los diferentes contratos definitivos que puedan resultar de la celebración de un contrato de asociación conjunta, ya que como se mencionó anteriormente este tipo de contrato puede ser tan general como lo es el amplio contenido que pueda abarcar el negocio particular, y así poder constituir la sociedad mercantil que los *socios* crean más conveniente de acuerdo a las necesidades del negocio.

### **2.3 Control conjunto y decisiones conjuntas**

Debido a la confusión de ideas y aspectos jurídicos que involucra la asociación conjunta, es común que en la práctica y en la doctrina tanto nacional como internacional, se le asimile o se

le confunda con otros contratos, que si bien de forma representan ciertas similitudes con esta figura, pero de fondo se derivan efectos juridicos distintos.

Al respecto, dice Javier Arce Gargollo: "Alrededor de la asociación conjunta como contrato es común encontrar otra clase de acuerdos, declaraciones o documentos -nacidos también, muchos de ellos, de la práctica de negocios estadounidenses- que se utilizan para fines similares o conexos al contrato que nos ocupa".

A continuación, se analizaran de manera general aquellas figuras tanto nacionales como internacionales que, por sus características, alcances y efectos, pudiesen llegar a asimilarse o bien confundirse con el contrato de Asociación Conjunta.

### **2.3.1 Socio operador pero no controlador**

#### **2.3.1.1 Asociación en Participación**

El contrato de Asociación en Participación, cuya naturaleza y efecto han sido estudiados por la doctrina y el derecho positivo mexicano, causa entre los doctrinarios y estudiosos de la carrera de derecho confusión con el contrato de Asociación Conjunta, debido principalmente a la gran similitud que guardan ambas figuras. En efecto, los dos contratos son de tipo asociativo y ambos tienen como objetivo la obtención de un lucro, más sin embargo, como más adelante veremos son figuras distintas.

El contrato de Asociación en Participación se encuentra regulado por el Capítulo XIII de la Ley General de Sociedades Mercantiles (LGSM), y definido por el artículo 252 de dicho ordenamiento como sigue:

"La Asociación en Participación es un contrato por el cual una persona concede a otras que le aportan bienes y servicios una participación en las utilidades y en las pérdidas de una negociación mercantil o de una o varias operaciones de comercio".

Por otra parte, el artículo 253 de la misma ley dispone que: "La Asociación en Participación no tiene personalidad jurídica, ni razón social o denominación". Además como única formalidad se exige que el contrato de asociación conste por escrito.

A continuación se señalan las similitudes y diferencias que existen entre el contrato de Asociación en Participación y el de Asociación Conjunta:

### ***Similitudes***

a) Atendiendo a los principales criterios de clasificación de los contratos, vemos que ambos contratos son:

- Bilaterales - Son contratos bilaterales ya que buscan una finalidad común para las partes y por lo tanto son de carácter asociativo.

## ASPECTOS JURIDICOS DEL CONTRATO

- Onerosos - En virtud de que se establecen derechos y gravámenes recíprocos para las partes; el asociado aporta bienes o servicios y el asociante que otorga a éste una participación en las utilidades, y en su caso de las pérdidas del negocio.
  - Formales - De conformidad con el artículo 254 de la Ley General de Sociedades Mercantiles los contratos deben constar por escrito.
- b) Ambos contratos son de carácter asociativo puesto que las partes que intervienen buscan una finalidad común.
- c) Tanto la Asociación en Participación como la asociación conjunta no poseen personalidad jurídica propia ni distinta a la de sus integrantes, a diferencia de las sociedades mercantiles o civiles.
- d) Los dos contratos no cuentan con una razón social o denominación.
- e) La Asociación Conjunta y la Asociación en Participación no poseen un fondo común o patrimonio propio, como sí sucede con la sociedad mercantil o civil.

### *Diferencias*

- a) El contrato de Asociación Conjunta pretende o busca crear una nueva sociedad a diferencia de la Asociación en Participación.

- b) Como se mencionó anteriormente la Asociación Conjunta y la Asociación en Participación no cuentan con un patrimonio propio, sin embargo la sociedad mercantil o civil que en su caso se derive del contrato de Asociación Conjunta contará con un fondo común o patrimonio propio.
- c) En la Asociación en Participación existe una relación de subordinación, ya que el asociante dispone de los bienes de él o los asociados pues actúa frente a terceros como si éstos fueran de su propiedad<sup>2</sup>. En cambio, en el contrato de Asociación Conjunta los *asociados* comparten el control de la administración de la sociedad.
- d) El contrato de Asociación Conjunta para su validez tiene que estar sujeto a un tiempo determinado y para la Asociación en Participación, esto no es un requisito de validez.
- e) Por último cabe mencionar que la Asociación en Participación es un contrato oculto puesto que no existe relación jurídica entre los participantes y los terceros contratantes porque éstos no conocen tal asociación y contratan únicamente con una persona (asociante) que es el titular del negocio, al cual se han asociado ocultamente los participantes. Por el contrario, en la Asociación Conjunta los *asociados* actúan para beneficio común, de tal manera que los terceros con los que se contrate conozcan la celebración de este acuerdo.

<sup>2</sup>

Ley General de Sociedades Mercantiles, artículo 257

### **2.3.2.1 Carta de intención ( letter of intent )**

Esta carta es un acto formal que contiene la intención de celebrar un contrato, constituir una sociedad o asociación, confirmar el interés en adquirir un bien o realizar un acto futuro, o bien, establecer las condiciones bajo las cuales debe de celebrarse un contrato. El documento se dirige generalmente a una futura contraparte y sólo contiene la firma de quien elabora el documento.

Como se podrá observar esta figura puede tener un contenido tan amplio, que resulta difícil determinar su validez y alcance.

La carta de intención juega un papel primordial en los asociados internacionales ya que constituye la base para crear el contrato de Asociación Conjunta. Esta carta puede ser tan detallada como las partes lo consideren apropiado, y de esta manera facilitar la realización de dicho contrato.

### **2.3.2.2 Pacto de caballeros ( gentlemen's agreement )**

Tal y como señala Javier Arce Gargollo, el pacto de caballeros supone un acuerdo entre las partes y debe considerarse dentro del concepto general del convenio que incluye nuestra legislación. La palabra pacto, como sinónimo de convenio, se utiliza frecuentemente en nuestra ley y supone siempre un acuerdo de voluntades, en el que intervienen por lo menos dos partes.

## ASPECTOS JURIDICOS DEL CONTRATO

Como se mencionó anteriormente, este pacto es un acuerdo que se celebra de buena fe y con base en la confianza mutua que las partes se reconocen y tienen.

El fin del contenido del pacto es producir y configurar verdaderos convenios, perfectamente válidos que coexistan con otros de carácter jurídico. En este sentido, estos pactos pueden ser contratos exigibles judicialmente o documentos en los que consten tratos preliminares o la intención de los contratantes acerca de determinado negocio.

## **CAPÍTULO 3**

### **ASPECTOS CONTABLES A CONSIDERAR EN UNA ASOCIACIÓN CONJUNTA**

### **3.1 Necesidades de información**

Desafortunadamente, a la fecha, no existen pronunciamientos mexicanos que contemplen el concepto de "asociación conjunta", así como la forma de valuación y presentación de la información financiera de éstos. Ante la falta de normatividad, los responsables de preparar dicha información han recurrido a fuentes alternativas de principios de contabilidad, como son las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC), las Normas Americanas o las Normas Canadienses.

Sin embargo, el Boletín A-8 "Aplicación Supletoria de las Normas Internacionales de Contabilidad" emitido por la Comisión de Principios de Contabilidad (CPC) del Instituto Mexicano de Contadores Públicos (IMCP) viene a resolver en gran parte esta situación al aplicarse en los casos en los que las normas mexicanas no ofrecen una solución específica a los problemas anteriormente mencionados.

Al respecto, el citado boletín contiene lo siguiente en sus párrafos del 9 al 15:

En materia de principios de contabilidad generalmente aceptados en México, se entiende que existe supletoriedad cuando en un conjunto de normas específico se preve la posibilidad de que la ausencia de disposiciones sea cubierta por un conjunto formal y reconocido de reglas distinto al mexicano.

## ASPECTOS CONTABLES A CONSIDERAR EN UNA ASOCIACION CONJUNTA

Para los efectos de este boletín se entiende por principios de contabilidad generalmente aceptados en México a los boletines y circulares emitidos por el Instituto Mexicano de Contadores Públicos (IMCP).

Las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC) aprobadas y emitidas por el Comité Internacional de Principios de Contabilidad (International Accounting Standards Committee - IASC) son, supletoriamente, parte de los principios de contabilidad generalmente aceptados en México, cuya aplicación está sujeta a las siguientes reglas:

- a) La supletoriedad de las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC) aplica exclusivamente cuando no exista norma específica emitida por el Instituto Mexicano de Contadores Públicos (IMCP).
- b) Para que una Norma Internacional de Contabilidad (NIC) se aplique supletoriamente como principio de contabilidad mexicano, será necesario que haya sido emitida por el Comité Internacional de Principios de Contabilidad (IASC) como definitiva.
- c) Al momento de emitirse un principio de contabilidad por el Instituto Mexicano de Contadores Públicos (IMCP) sobre un tema respecto del cual se ha aplicado supletoriamente una Norma Internacional de Contabilidad (NIC), el primero

## ASPECTOS CONTABLES A CONSIDERAR EN UNA ASOCIACION CONJUNTA

sustituirá a la Norma Internacional de Contabilidad (NIC) en la medida que entre en vigor.

- d) La Comisión de Principios de Contabilidad (CPC) considera de suma importancia el evitar que en la práctica se den tratamientos contables informales o sin el sustento teórico, sobre aspectos particulares o de industrias especializadas, no previstos por nuestra legislación ni por las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC). Por tal motivo, cuando ante esas circunstancias no previstas ni por una ni por las otras, la supletoriedad se dará con el cuerpo de principios de contabilidad que se considere más adecuado en tales circunstancias, a condición de que provenga de un conjunto de reglas formal y reconocido. Lo anterior se sujetará a que no se contravengan la filosofía y conceptos generales de los boletines y circulares emitidos por el Instituto Mexicano de Contadores Públicos (IMCP).

El Comité Internacional de Principios de Contabilidad o International Accounting Standards Committee (IASC) fue creado en junio de 1973 por Australia, Canadá, Francia, Alemania, Japón, México, Holanda, Reino Unido e Irlanda con la finalidad de contribuir al desarrollo y adopción de principios de contabilidad que sean relevantes, balanceados e internacionalmente comparables. Sus objetivos son:

- a) Formular y publicar normas contables para la presentación de los estados financieros y promover su aceptación y observación mundialmente.

## **ASPECTOS CONTABLES A CONSIDERAR EN UNA ASOCIACION CONJUNTA**

- b) Trabajar y propugnar por el desarrollo y armonización de los principios contables relativos a la presentación de los estados financieros.

En la actualidad más de 80 países son miembros de esta asociación. En nuestro país, el Instituto Mexicano de Contadores Públicos (IMCP) es el enlace con el International Accounting Standards Committee (IASC).

### **3.2 Definición contable**

Debido a que en los principios de contabilidad mexicanos no existe una definición de Joint Venture, recurrimos a la Norma Internacional de Contabilidad 31, que creemos que es la más general y la cual dice lo siguiente:

**"Es un acuerdo contractual por el cual dos o más partes llevan a cabo una actividad económica que está sujeta a control conjunto".**

Esta definición es aceptada por Estados Unidos (APB-18) y por Canadá (Recomendación 3055), pero cada uno de ellos la amplía proporcionando algunas explicaciones adicionales como el caso de que el acuerdo deba realizarse necesariamente a través de un contrato por escrito.

## ASPECTOS CONTABLES A CONSIDERAR EN UNA ASOCIACION CONJUNTA

A continuación se mencionarán algunas de las características de cada uno de los elementos involucrados en la definición anteriormente expuesta:

### *El acuerdo contractual*

La existencia de un acuerdo contractual distingue los intereses que involucran un control conjunto de las inversiones en las compañías asociadas en donde el inversionista tiene influencia significativa <sup>1</sup>.

El acuerdo contractual puede evidenciarse de diversas maneras, por ejemplo, por medio de un contrato entre los socios o las minutas de discusiones entre éstos; sin embargo el acuerdo usualmente es por escrito y algunos de los requisitos que deben cumplirse son:

- Establecer la actividad, duración y obligaciones de información de la asociación conjunta;
- Nombrar a un consejo de administración o un cuerpo directivo y los derechos de voto de los socios;
- Que en él se fijen las contribuciones de capital hechas por los *socios*.

Las contribuciones también pueden darse en activos fijos, tecnología, capacitación, etc.;

---

<sup>1</sup> De acuerdo a la NIC-31

## ASPECTOS CONTABLES A CONSIDERAR EN UNA ASOCIACION CONJUNTA

- La participación de los *socios* en el rendimiento, ingresos, gastos o resultados del negocio conjunto;
- Establecer el control conjunto que será independiente de la proporción del voto que se posea, a través del manejo de la toma de decisiones en áreas esenciales.

El establecer un control conjunto sobre la asociación, asegura que ningún *socio* por sí mismo controle unilateralmente la actividad. El acuerdo identifica aquellas decisiones en áreas esenciales para las metas del negocio que requiere el consentimiento de todos los participantes.

El acuerdo contractual puede identificar a un *socio* como el operador o administrador de la asociación conjunta; el cual no lo controla, pero actúa dentro de las políticas financieras y operativas que han sido acordadas por los *socios*, de conformidad con el acuerdo contractual y delegadas al operador. Si el operador tuviera el poder para gobernar las políticas financieras y operativas de la actividad económica, estaríamos hablando de una subsidiaria del operador y no de una asociación conjunta, debido a que el operador tendría el control absoluto de la actividad económica.

### ***Las partes***

Las partes que generalmente intervienen en la formación de la asociación conjunta son:

## ASPECTOS CONTABLES A CONSIDERAR EN UNA ASOCIACION CONJUNTA

- *Socio (s)* - Es aquél que participa en la asociación conjunta y tiene el control conjunto de la actividad económica.
- *Inversionista (s)* - Es aquél que participa en la asociación conjunta y no tiene el control conjunto de la actividad económica.

### *El control conjunto*

Se refiere a la forma de compartir el control sobre una actividad económica, es decir, nadie podrá ejercer por sí solo el control de la asociación conjunta. Entonces, el control conjunto será distinto al control y a la influencia significativa.

- *Control* - Es el poder de gobernar las políticas de operación y financieras de una empresa, a fin de obtener beneficio de sus actividades <sup>2</sup>.
- *Influencia significativa* - Es el poder para participar en decidir las políticas de operación y financieras de la empresa en la cual se tiene la inversión, pero sin tener el poder de gobierno sobre dichas políticas <sup>3</sup>.

<sup>2</sup> De acuerdo al Boletín B-8, Instituto Mexicano de Contadores Públicos, 1995.

<sup>3</sup> Idem

## **ASPECTOS CONTABLES A CONSIDERAR EN UNA ASOCIACION CONJUNTA**

### **3.3 Formas y estructuras**

En el capítulo anterior analizamos que la asociación conjunta respecto a su forma jurídica puede cristalizar en una Sociedad Anónima, Asociación en Participación u otras formas jurídicas. Para efectos contables no necesariamente la forma y estructura tiene que estar relacionada con la forma jurídica que se adopte. Cabe aclarar que las actividades que no tienen un acuerdo contractual para establecer un control conjunto no se consideran Joint Ventures para los fines de las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC).

A continuación describiremos brevemente las tres formas y estructuras que identifica la Norma Internacional de Contabilidad 31 (NIC 31).

#### **3.3.1 Operaciones controladas conjuntamente**

En esta forma de Joint Venture no se requiere el establecimiento de una corporación, sociedad u otra entidad, o una estructura financiera que esté separada de los *socios* en sí, sino que cada uno de ellos usa sus propiedades, planta y equipo y lleva sus propios inventarios, así como también incurre en sus propios gastos y pasivos y obtiene su propio financiamiento, que representan sus obligaciones en particular. El acuerdo contractual o contrato, usualmente proporciona un medio por el cual se comparten entre los *socios* los ingresos derivados de la venta del producto conjunto, así como los gastos incurridos en común.

## **ASPECTOS CONTABLES A CONSIDERAR EN UNA ASOCIACION CONJUNTA**

Cada *socio* incluye en sus registros de contabilidad y reconoce en sus estados financieros separados y, por consiguiente, en sus estados financieros consolidados:

- a) Los activos que controla y los pasivos en los que incurre; y
  
- b) Los gastos en los que incurre y su participación en los ingresos obtenidos por la venta de los bienes o servicios de la asociación conjunta.

En este caso no es necesario que se lleven registros de contabilidad por separado y tal vez no se preparen estados financieros (aunque los asociados podrán hacerlo para propósitos de llevar un control), ya que los activos, pasivos, ingresos y gastos ya se han reconocido en los estados financieros separados de éste y, por consiguiente, en sus estados financieros consolidados. Por lo tanto, ningún ajuste u otros procedimientos de consolidación son requeridos con respecto a esas partidas cuando el *asociado* presenta estados financieros como una entidad independiente.

### **3.3.2 Activos controlados conjuntamente**

Al igual que las operaciones controladas conjuntamente no se requiere el establecimiento de una corporación, sociedad u otra entidad, o una estructura financiera que esté separada de los *asociados* en sí. Sin embargo, los activos adquiridos por ellos, son agrupados para el propósito de la asociación conjunta y son poseídos y controlados conjuntamente por los *asociados*.

## ASPECTOS CONTABLES A CONSIDERAR EN UNA ASOCIACION CONJUNTA

Cada uno de ellos tiene una participación en el rendimiento de los activos, así como también una participación acordada por los *asociados* de los gastos incurridos.

Cada *socio* incluye en sus registros de contabilidad y reconoce en sus estados financieros separados y, por consiguiente, en sus estados financieros consolidados:

- a) Su participación en los activos controlados conjuntamente, clasificados de acuerdo con la naturaleza de los activos. Por ejemplo, propiedad, planta y equipo;
- b) Cualquier pasivos en los que haya incurrido. Por ejemplo, los incurridos al financiar su participación en los activos;
- c) Su participación en los pasivos incurridos conjuntamente con otros *asociados* en relación con la asociación conjunta;
- d) Cualquier ingreso obtenido o gasto incurrido por la venta o uso de su participación en la asociación conjunta;

En esta forma de asociación conjunta no se requiere la elaboración de registros de contabilidad por separado, salvo los registros de los gastos incurridos en común por los *asociados*, los

## ASPECTOS CONTABLES A CONSIDERAR EN UNA ASOCIACION CONJUNTA

cuales finalmente son absorbidos por éstos de acuerdo a su participación acordada en el contrato. No pueden prepararse estados financieros, aun cuando los *asociados* pueden llevar sus propios registros de contabilidad de modo que determinen el desempeño del negocio.

Como los activos, pasivos, ingresos y gastos ya se han reconocido en los estados financieros separados del *asociado* y, por consiguiente, en sus estados financieros consolidados, no se requiere ningún ajuste u otros procedimientos de consolidación respecto de esas partidas cuando éste presenta estados financieros consolidados.

### **3.3.3 Entidades controladas conjuntamente**

Cuando las partes deciden el establecimiento de una corporación, sociedad u otra entidad, nacen las entidades controladas conjuntamente, es decir, nace una tercera entidad jurídica. La forma legal de esta forma de Joint Venture determina el procedimiento de registro y presentación de la información financiera. Por ejemplo, si la forma jurídica que se adopta para la entidad controlada conjuntamente es una Sociedad Anónima se llevarán registros de contabilidad, preparación y presentación de estados financieros de la misma manera como otra Sociedad Anónima, es decir, de conformidad con principios de contabilidad generalmente aceptados (PCGA).

## ASPECTOS CONTABLES A CONSIDERAR EN UNA ASOCIACION CONJUNTA

Como en cualquier sociedad, cada *asociado* contribuye con efectivo u otros recursos (no monetarios) para poner en marcha la nueva entidad. Estas contribuciones se incluyen en los registros contables del *asociado* y se reconocen en sus estados financieros separados como una inversión en la asociación conjunta.

De tal manera, estas contribuciones constituirán su patrimonio o capital social y por lo tanto cada *asociado* tiene el derecho a una participación en las utilidades de la asociación conjunta, así como en el control de los activos, incurriendo también en pasivos y gastos.

La única manera de distinguir a una entidad conjunta de otros tipos de entidad es por medio del acuerdo contractual entre las partes que establece el control de manera conjunta sobre la actividad económica de la entidad.

La norma de Canadá señala que esta característica del control conjunto distingue a las inversiones en asociaciones conjuntas de las inversiones en otras empresas donde el control de las decisiones está relacionado con la proporción del voto que se posee.

La entidad controlada puede ejecutar contratos en su propio nombre y obtener financiamiento para los fines de la actividad del negocio.

Esta forma es similar en sustancia a las formas de asociación conjunta señalados como operaciones o activos controlados conjuntamente. Por ejemplo para fines fiscales u otras razones los *asociados* pueden transferir o contribuir un activo controlado conjuntamente en

## **ASPECTOS CONTABLES A CONSIDERAR EN UNA ASOCIACION CONJUNTA**

una entidad controlada también conjuntamente. Cabe mencionar que en algunas operaciones controladas conjuntamente se requiere el establecimiento de una entidad controlada conjuntamente para tratar aspectos particulares de la actividad tales como: el diseño, comercialización, distribución o servicios posteriores a la venta del producto.

Como se mencionó en el inciso 3.2 de este capítulo, en la asociación conjunta también pueden participar otro tipo de inversionistas (a los cuales no llamaremos *asociados*, sino inversionistas), que no tendrán control conjunto, es decir, la porción de capital contable de la sociedad puede ser suscrito por individuos u organizaciones que no comparten el control de la empresa.

Estos inversionistas no seguirán el mismo tratamiento contable que aquéllos que tengan el control conjunto sobre la asociación conjunta y su inversión será similar en sustancia a otra que realicen en cualquier entidad no sujeta a control conjunto.

### **3.4 Boletín propuesto por el Instituto Mexicano de Contadores Públicos para la valuación de inversiones permanentes en acciones (Boletín B-8)**

### **3.4.1 Método de Consolidación**

Los estados financieros consolidados presentan la situación financiera, resultados de operación y cambios en la situación financiera de una entidad económica integrada por la compañía controladora y sus subsidiarias<sup>4</sup>, como si se tratara de una sola compañía.

El Boletín A-1 en su párrafo 37 nos señala el principio de contabilidad Entidad, el cual dice: La actividad económica es realizada por entidades identificables, las que constituyen combinaciones de recursos humanos, recursos naturales y capital, coordinados por una autoridad que toma decisiones encaminadas a la consecución de los fines de la entidad.

Conforme al principio anteriormente mencionado, se hace necesario identificar el centro de decisiones que persigue fines económicos particulares y es independiente de otras entidades; consecuentemente, para los lectores de los estados financieros es de primordial interés conocer las relaciones de una compañía controladora y sus subsidiarias con terceros, así como sus efectos.

Por razones de propiedad de capital y de facultad de tomar decisiones, la compañía controladora y sus subsidiarias integran una entidad económica que no tiene personalidad jurídica propia, constituida por dos o más entidades jurídicas, que desarrollan actividades económicas, ejercen sus derechos y responden a sus obligaciones en forma individual; por lo

<sup>4</sup> El Boletín B-8 en su párrafo 3 señala a la compañía controladora como aquella que controla una o más subsidiarias y a la subsidiaria como aquella empresa que es controlada por otra, conocida como controladora.

## **ASPECTOS CONTABLES A CONSIDERAR EN UNA ASOCIACION CONJUNTA**

tanto deben incluir en sus estados financieros consolidados todos los derechos, obligaciones, restricciones, patrimonio y resultados de sus operaciones, de conformidad con principios de contabilidad aplicables al respecto.

De acuerdo con el Boletín B-8, el método de consolidación es apropiado para circunstancias donde la compañía controladora posee directa o indirectamente, a través de sus subsidiarias más del 50% de las acciones en circulación con derecho a voto de la compañía emisora, a menos que se demuestre por alguna de las formas que se mencionan a continuación que se ha cedido el poder para gobernar la empresa.

Una participación accionaria del 50% o menos puede representar control, si se tiene el poder en cualquiera de las siguientes formas:

- Poder sobre más del 50% de los derechos de voto en virtud de un acuerdo formal con otros accionistas.
- Poder derivado de estatutos o acuerdo formal de accionistas para gobernar las políticas de operación y financieras de la empresa.
- Poder para nombrar o remover la mayoría de los miembros del Consejo de Administración o del órgano que efectivamente gobierne las políticas de operación y financieras de la empresa.

## ASPECTOS CONTABLES A CONSIDERAR EN UNA ASOCIACION CONJUNTA

- Poder formal para decidir la mayoría de los votos del Consejo de Administración u órgano de gobierno actuante.

La consolidación de estados financieros constituye en esencia la suma de los activos, pasivos, ingresos, costos y gastos de las entidades que conforman el grupo empresarial, y presentar como interés minoritario la participación que no corresponde a la compañía controladora; previa valuación de la inversión a través del método de participación, además de la eliminación de las operaciones intercompañía y determinación, en su caso, del importe a registrar por la diferencia que existe entre el valor de compra y el valor contable de las acciones (exceso del costo de las acciones de subsidiarias sobre el valor en libros o exceso del valor en libros sobre el costo de las acciones de subsidiarias, si esta diferencia fuera deudora también se le conoce con el nombre de crédito mercantil), al momento de su adquisición <sup>5</sup>.

Este método además de cumplir con el principio de contabilidad de **Entidad**, también cumple con el resto de los principios. Con el de **Realización** al eliminar las operaciones entre la compañía controladora y sus subsidiarias que no se consideran realizadas dado que representan un solo ente económico. Con el de **Periodo contable** ya que se requiere siempre que sea posible que las empresas consolidables preparen sus estados financieros a una misma fecha y por el mismo periodo y en caso de que exista alguna diferencia ésta no deberá exceder de tres

<sup>5</sup> El Boletín B-8 define al interés minoritario como la porción de la utilidad o pérdida neta del ejercicio y del resto del capital contable de las subsidiarias consolidadas que es atribuible a accionistas ajenos a la compañía controladora.

## ASPECTOS CONTABLES A CONSIDERAR EN UNA ASOCIACION CONJUNTA

meses y deberá ser consistente periodo a periodo. Con el de **Revelación suficiente** dado que al juzgar las operaciones y resultados de la compañía controladora es necesario ver su interrelación con sus subsidiarias. Con el de **Importancia relativa** ya que aun cuando por regla general es conveniente incluir en todas las subsidiarias, habrá casos donde pueda excluirse y aún así seguir cumpliendo con principios de contabilidad. Con el de **Consistencia** dado que es necesario que las empresas involucradas apliquen uniformemente los principios contables o acudan a realizar los ajustes necesarios o en caso de que no sea posible, deberá revelarse esta situación en notas para que la información sea comparable periodo a periodo<sup>6</sup>. Con el de **Valor histórico original** ya que las transacciones y eventos económicos de la compañía controladora y sus subsidiarias se registran según las cantidades de efectivo que se afecten o la estimación razonable que de ellos se hagan. Con el de **Negocio en marcha** ya que se presume en existencia permanente las empresas involucradas. Finalmente, con el de **Dualidad económica** ya que existe una dualidad en la eliminación de las operaciones entre la compañía controladora y sus subsidiarias.

<sup>6</sup> ESCA-IPN, *Estados Financieros Consolidados y Método de Participación*, Editorial Trillas, México, 1991. Pág. 93-99

### **3.4.2 Método de Participación**

Para cumplir con los principios de contabilidad de realización y revelación suficiente <sup>7</sup>, las inversiones en compañías asociadas<sup>8</sup> deben valuarse a través del método de participación.

El método de participación consiste en valorar las inversiones al costo de adquisición y sumar o restar la parte proporcional de las utilidades o pérdidas de la asociada (o subsidiaria), así como las demás partidas del capital contable a medida que éstas se vayan generando, previa eliminación de las transacciones entre las compañías del grupo (utilidades o pérdidas no realizadas) y determinación en su caso del importe a registrar por la diferencia que exista entre el costo y el valor contable de las acciones, al momento de su adquisición.

El Boletín B-8 menciona que este método será utilizado cuando la compañía tenedora ejerza influencia significativa sobre la asociada (o subsidiaria).

---

<sup>7</sup> El Boletín A-1 en su párrafo 39 define al principio de contabilidad Realización, el cual dice: La contabilidad cuantifica en términos monetarios las operaciones que realiza una entidad con otros participantes en la actividad económica y ciertos eventos económicos que la afectan.; y en su párrafo 46 al principio de contabilidad Revelación Suficiente de la siguiente manera: La información contable presentada en los estados financieros debe contener en forma clara y comprensible todo lo necesario para juzgar los resultados de operación y la situación financiera de la entidad.

<sup>8</sup> El Boletín B-8 en su párrafo 3 define a la compañía asociada como una compañía en la cual la tenedora tiene influencia significativa en su administración, pero sin llegar a tener control de la misma; a la compañía tenedora como aquella que tiene inversiones permanentes; y a las inversiones permanentes como aquellas efectuadas en títulos representativos del capital social de otras empresas con la intención de mantenerlas por un plazo indefinido. Generalmente estas inversiones se realizan para ejercer control o tener injerencia sobre otras empresas; aunque puede haber otras razones para realizar este tipo de inversiones.

## ASPECTOS CONTABLES A CONSIDERAR EN UNA ASOCIACION CONJUNTA

Se considera que existe influencia significativa cuando una empresa posee directa o indirectamente, a través de subsidiarias o asociadas, más del 10% de las acciones ordinarias en circulación con derecho a voto de la compañía emisora.

También existe influencia significativa cuando la inversión representa menos del 10% del poder de voto, en cualquiera de los siguientes casos:

- Tener nombrados consejeros, sin que éstos sean mayoría.
- Participación en el proceso de definir las políticas de operación y financieras.
- Transacciones importantes entre la compañía tenedora y la asociada.
- Intercambio de personal gerencial.
- Proveer información técnica esencial.

La existencia de un accionista que tenga el control no impide que otro accionista tenga influencia significativa.

Como se expuso anteriormente este método cumple con los principios de contabilidad **Realización y Revelación suficiente**, pero además cumple con el de **Entidad**, pero la tenedora no representa un centro de decisiones sino que sólo participa en las asociadas, teniendo influencia significativa en su administración. Con el de **Periodo contable**

## ASPECTOS CONTABLES A CONSIDERAR EN UNA ASOCIACION CONJUNTA

incluyendo los resultados financieros en la tenedora precisamente en el periodo en que ocurren. Con el de **Importancia relativa** como no se genera una entidad contable no es necesario acudir a la consolidación y bastará con presentar la inversión en una sola partida. Con el de **Consistencia** debe existir continuidad en la aplicación del método para fines de comparabilidad <sup>9</sup>. Con el de **Valor histórico original** ya que las transacciones y eventos económicos de la asociada se registran según las cantidades de efectivo que se afecten o la estimación razonable que de ellos se hagan. Con el de **Negocio en marcha** se presume en existencia permanente las empresas involucradas. Finalmente, con el de **Dualidad económica** ya que existe una dualidad en el registro de la inclusión del método de participación.

### **3.4.3 Es apropiado el Método de Consolidación o el Método de Participación para valorar la inversión en una asociación conjunta ?**

Como ya hemos analizado, la característica esencial de este tipo de negocio es el establecimiento del control conjunto sobre éste, por lo tanto ningún *asociado* por si solo podrá controlar la actividad. Cabe mencionar que puede haber un *venturer* como el operador o administrador que actúe dentro de las políticas financieras y operativas acordadas por las partes previo establecimiento en el contrato.

En el método de consolidación la compañía controladora tiene el control sobre las subsidiarias, es decir, tiene el poder para gobernar las políticas financieras y operativas de la actividad

<sup>9</sup> ESCA-IPN, *Estados Financieros Consolidados y Método de Participación*, Editorial Trillas, México, 1991. Pág. 93-99

## ASPECTOS CONTABLES A CONSIDERAR EN UNA ASOCIACION CONJUNTA

económica, por lo tanto concluimos que este método no es el más apropiado para reflejar la situación financiera y de operación de la asociación conjunta, ya que en el caso de la compañía controladora y sus subsidiarias es posible identificar un centro de decisiones particulares e independiente de otras entidades, en cambio en este tipo de negocio las decisiones se toman conjuntamente.

El método de participación es utilizado cuando la compañía tenedora ejerce influencia significativa sobre la (s) asociada (s). La influencia significativa, recordemos, es el poder para participar en decidir las políticas de operación y financieras, pero sin tener el poder de gobierno sobre dichas políticas.

La distinción que existe entre influencia significativa y control conjunto es muy tenue, ya que en ambos no existe un control, sin embargo, cuando existe conjuntamente se puede participar y gobernar, pero con la condición de que éste sea compartido, es decir, no puede ejercerse unilateralmente.

Entonces, surge la interrogante de que si el método de participación es adecuado para reflejar la situación financiera y de operación de la asociación conjunta ?

Con todo lo dicho hasta el momento se podría decir que el control conjunto es el justo medio entre los conceptos de control e influencia significativa, por lo que si somos consistentes

## **ASPECTOS CONTABLES A CONSIDERAR EN UNA ASOCIACION CONJUNTA**

cabría la posibilidad de identificar un método adicional a los ya enunciados para reflejar que nos encontramos en una situación que ni es control, ni tampoco influencia significativa<sup>10</sup>.

Como se mencionó el punto 3.1 desafortunadamente a la fecha, no hay formas específicas en nuestro Boletín B-8 sobre la valuación de las inversiones en una asociación conjunta. Debido a lo anterior, recurriremos a las normas propuestas por otros países.

### **3.5 Normatividad extranjera para valorar la inversión en un Joint Venture**

#### **3.5.1 Métodos propuestos por las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC-31)**

Como se mencionó en el punto 3.3.3 para la Norma Internacional de Contabilidad 31 (NIC 31) una entidad controlada conjuntamente, es una asociación conjunta que implica el establecimiento de una corporación, sociedad u otra entidad, es decir, nace una tercera entidad jurídica y opera de la misma forma que otras empresas, excepto que existe un acuerdo contractual entre las partes en donde se establece el control conjunto sobre la actividad económica de la misma.

Cuando se registra la participación en una entidad controlada conjuntamente en los estados financieros consolidados, es esencial que el *asociado* refleje la sustancia y realidad económica

---

<sup>10</sup> Denise Gómez Soto y Ma. Teresa Collada Ramírez, *Aventuras Conjuntas*, IMCP, México, 1993. Pág. 85

## ASPECTOS CONTABLES A CONSIDERAR EN UNA ASOCIACION CONJUNTA

del arreglo, más que la estructura o forma en particular de la asociación conjunta. Esta sustancia y realidad económica se refleja en los estados financieros consolidados del participante cuando éste reporta su participación en los activos, pasivos, ingresos y gastos de la entidad controlada conjuntamente.

Algunos *asociados* reportan sus participaciones en entidades controladas conjuntamente usando el método de participación, el cual está respaldado por quienes opinan que no es apropiado combinar partidas controladas conjuntamente, y por quienes creen que los *asociados* tienen influencia significativa, más que control conjunto, en una entidad controlada conjuntamente. La Norma Internacional de Contabilidad (NIC) no recomienda este método porque la consolidación proporcional (más adelante se explicará brevemente) refleja de mejor manera la sustancia y realidad económica de la participación de un *asociado* en una entidad controlada conjuntamente, o sea, el control sobre la participación del *asociado* en los beneficios económicos futuros. De cualquier manera, este pronunciamiento permite el uso del método de participación, como un tratamiento alternativo autorizado, al reportar participaciones en entidades controladas de manera conjunta.

El uso de ambos métodos no será apropiado cuando la participación en una entidad controlada conjuntamente se adquiere y mantiene exclusivamente con el propósito de su enajenación posterior en un futuro cercano. Tampoco es apropiado cuando la entidad controlada conjuntamente opera bajo restricciones severas a largo plazo, las cuales dañan significativamente su habilidad para transferir fondos al *asociado*.

## ASPECTOS CONTABLES A CONSIDERAR EN UNA ASOCIACION CONJUNTA

El método de consolidación proporcional debe ser discontinuado cuando el *asociado* deje de participar en el control de una entidad controlada conjuntamente; lo mismo sucede con el método de participación en el caso en que éste ya no tenga influencia significativa sobre la misma.

De acuerdo con el Boletín B-8 cuando una entidad controlada conjuntamente se convierte en subsidiaria, porque éste adquirió el control absoluto de la entidad, el *venturer* contabilizará su participación de acuerdo al método de consolidación total.

Existen diferentes formas de presentación para dar efecto al método de consolidación proporcional. El *asociado* puede combinar su participación en cada uno de los activos, pasivos, ingresos y gastos de la entidad controlada conjuntamente con las partidas similares en sus estados financieros consolidados sobre una base de renglón por renglón. Por otro lado también puede incluir partidas de renglones separados para su participación en los activos, pasivos, ingresos y gastos de la entidad controlada conjuntamente en sus estados financieros consolidados. Ambas formas de presentación presentan cifras idénticas del ingreso neto y de cada clasificación principal de los activos, pasivos, ingresos y gastos; y los dos son aceptables para los fines de este pronunciamiento.

Cualquiera que sea el formato usado para dar efecto a la consolidación proporcional, no es adecuado compensar ningún activo o pasivo mediante la deducción de otros pasivos o activos;

## **ASPECTOS CONTABLES A CONSIDERAR EN UNA ASOCIACION CONJUNTA**

o cualquier ingresos o gastos mediante la deducción de otros gastos o ingresos, a menos que exista un derecho legal, y que dicha compensación represente la realización del activo o la liquidación del pasivo.

### ***Método de Consolidación Proporcional***

El método de consolidación proporcional significa que en el balance general del *asociado* se incluye su participación en los activos que controla conjuntamente y en los pasivos por los cuales es solidariamente responsable; y en el estado de resultados incluye su participación en los ingresos y gastos de la entidad controlada conjuntamente.

Las ventajas de este método es que provee información en el estado financiero del *asociado* de los cambios pasados y futuros de los recursos económicos y sus obligaciones, lo cual es de gran utilidad para mantener informados a los inversionistas y acreedores potenciales; refleja relaciones económicas significativas entre el *asociado* y la entidad controlada conjuntamente; reconoce que una parte de los activos, deudas y operaciones de la asociación conjunta están bajo su control.

## ASPECTOS CONTABLES A CONSIDERAR EN UNA ASOCIACION CONJUNTA

En una contabilidad consistente, la utilización del método de consolidación proporcional resultaría para todas las actividades de negocios en que el *asociado* esté involucrado directamente, no importando la forma de organización usada para conducir dichas actividades.

La objeción que se le encuentra a este método es que puede dar a los usuarios de los estados financieros un panorama erróneo de que los activos y las operaciones están bajo el control directo de los socios más que bajo control conjunto. Es decir, se argumenta que este método está basado en el concepto de control de partes de una entidad y combina activos y pasivos en los cuales la tenedora tiene control directo, con activos y pasivos de la entidad conjunta bajo los cuales posee un control conjunto. Quizá la mayor objeción que surge es debido a que se cree que el control conjunto es siempre imperfecto y no existe <sup>11</sup>.

En resumen, haciendo énfasis al nombre, este método se realiza sobre una base proporcional, debido a que no se tiene control, ni influencia significativa; es decir, se tiene un control conjunto para participar y gobernar en las políticas financieras y de operación de la asociación conjunta.

### *Método de Consolidación Proporcional Ampliado*

El método de consolidación proporcional ampliado opera de la misma manera que el método de consolidación proporcional, a diferencia que la participación en los activos, pasivos,

---

<sup>11</sup> Denise Gómez Soto y Ma. Teresa Collada Ramírez, *Aventuras Conjuntas*, IMCP, México, 1993. Pág. 88

## **ASPECTOS CONTABLES A CONSIDERAR EN UNA ASOCIACION CONJUNTA**

ingresos y gastos de la entidad controlada conjuntamente se muestra en un apartado por separado en los estados financieros.

Aunque este método tiene todos los atributos de la consolidación proporcional, tiende a dar a entender a los usuarios de los estados financieros que la participación proporcional del *asociado* en los activos, pasivos y operaciones en la entidad controlada conjuntamente carece de su control directo.

Considerando la naturaleza del contrato de asociación conjunta, el concepto de control directo no es el apropiado, porque enfatiza más la forma que la sustancia de las entidades controladas conjuntamente.

A pesar de lo mencionado anteriormente, en la práctica se utiliza la consolidación proporcional de la participación de los activos, pasivos, ingresos y gastos junto con las partidas similares a las de los estados financieros de la compañía tenedora.

### **3.5.2 Métodos propuestos por Estados Unidos (APB-18)**

Los dos métodos propuestos por Estados Unidos para la valuación de inversiones en acciones son el método de participación (llamado también por este como el método de la participación proporcional) y el método del costo.

## ASPECTOS CONTABLES A CONSIDERAR EN UNA ASOCIACION CONJUNTA

El APB-18 menciona que la inversión en acciones comunes se contabilizan de acuerdo a la participación del inversionista, cuando éste puede ejercer una influencia importante en las políticas de operación y financieras de la compañía emisora.

A menos que haya evidencia contraria, se supone (para esta norma) que una inversión que controla menos del 20% de las acciones comunes con voto de una compañía no confiere un grado importante de influencia al inversionista y, por lo tanto, no se requiere que esta inversión se contabilice mediante el método de participación.

El método del costo se utiliza cuando la empresa inversionista no posee influencia significativa en la administración de la empresa emisora. Mediante este método o técnica contable la inversión en acciones se registra a su valor de adquisición más los gastos incurridos al momento de la compra. Los ingresos por dividendos que esta inversión genere son reconocidos en la contabilidad hasta el momento en que estos son pagados o en su caso decretados en la asamblea de accionistas de la emisora <sup>12</sup>.

La diferencia que existe entre el método del costo y el método de participación, es que en éste último los ingresos por dividendos son reconocidos en el periodo contable en que son generados, independientemente de la fecha en que sean pagados a los accionistas.

<sup>12</sup> Aureliano Martínez Castillo, *Consolidación de Estados Financieros*, Editorial McGraw-Hill, México, 1995. Pág.55

## ASPECTOS CONTABLES A CONSIDERAR EN UNA ASOCIACION CONJUNTA

Esta norma no es clara acerca de si es aplicable el método del costo para valuar las inversiones en una asociación conjunta, sin embargo señala que estas inversiones deben contabilizarse según el método de participación.

### **3.5.3 Métodos propuestos por Canadá (Recomendación 3055)**

Canadá contempla el método de consolidación proporcional y el método de participación, aclarando también las diferencias que existen entre ellos y entre el método de consolidación, expresando lo siguiente: la consolidación proporcional es un método de contabilización, donde la distribución de la participación del *asociado* de cada uno de los activos, pasivos, ingresos y gastos del Joint Venture, es agregada en cada rubro de sus estados financieros. Este método de contabilidad difiere del método de participación, donde la inversión es mostrada como un renglón separado tanto en el balance general, como en el estado de resultados. También difiere del método de consolidación total ya que se toma únicamente la porción de participación en los activos, pasivos, ingresos y gastos, y no el monto total de éstos, compensado por el interés minoritario.

Respecto al método de consolidación total menciona que no es apropiado, ya que como existe un acuerdo de control conjunto, éste prohíbe al *asociado* el ejercicio de control aunque éste posea una inversión mayoritaria, es decir, la asociación conjunta no podrá ser tratado como una subsidiaria.

## **ASPECTOS CONTABLES A CONSIDERAR EN UNA ASOCIACION CONJUNTA**

Para la norma canadiense, una inversión en asociación conjunta deberá ser contabilizada preferentemente por el método de participación, pero admite que en el caso de que las actividades más importantes del asociado sean llevadas a través de la asociación conjunta, o en el caso de que dichas actividades sean similares a las de él, podrá optarse ya sea por el método de participación o por el método de consolidación proporcional <sup>13</sup>.

Sin embargo, cuando la asociación conjunta opera en un país extranjero, en donde hay restricciones significativas en el movimiento de fondos fuera de ese país o cuando la inestabilidad política y las condiciones económicas puedan llevar a la expropiación de los activos de éste; señala que el método del costo podría ser apropiado para la contabilización de la inversión.

### ***Transacciones entre los socios***

El Boletín A-I define a la contabilidad financiera como una técnica que se utiliza para producir sistemática y estructuradamente información cuantitativa expresada en unidades monetarias de las transacciones que realiza una entidad económica y de ciertos eventos económicos identificables y cuantificables que la afectan, con objeto de facilitar a los diversos interesados el tomar decisiones en relación con dicha entidad económica.

<sup>13</sup> Denise Gómez Soto y Ma. Teresa Collada Ramírez, *Aventuras Conjuntas*, IMCP, México, 1993. Pág. 91

## ASPECTOS CONTABLES A CONSIDERAR EN UNA ASOCIACION CONJUNTA

De acuerdo al principio de realización y periodo contable <sup>14</sup> las operaciones y eventos económicos que la contabilidad cuantifica, se considera por ella realizados:

- a) Cuando ha efectuado transacciones con otros entes económicos,
- b) Cuando ha tenido lugar transformaciones internas que modifican la estructura de recursos o de sus fuentes, o
- c) Cuando ha ocurrido eventos económicos externos a la entidad o derivados de las operaciones de ésta, cuyo efecto puede cuantificarse en términos monetarios.

El Boletín C-13 (Partes relacionadas) nos dice: Son partes relacionadas de la empresa informante aquellas entidades o personas (las compañías tenedoras, subsidiarias, asociadas y afiliadas entre otras) que individual o conjuntamente, directa o indirectamente -ejercen control o influencia significativa sobre ella; -están bajo su control o influencia significativa; o -están bajo el mismo control o influencia significativa que ella.

El boletín además menciona que son transacciones con partes relacionadas, la transferencia de efectivo, derechos, bienes o servicios y obligaciones entre las partes antes descritas, independientemente de que sean gratuitas.

<sup>14</sup> Boletín A-3, Instituto Mexicano de Contadores Públicos, 1995.

## ASPECTOS CONTABLES A CONSIDERAR EN UNA ASOCIACION CONJUNTA

Las transacciones entre el socio y la asociación conjunta son probables de ocurrir en el curso normal del negocio, por tanto habrá que atender al principio de realización para reconocer las ganancias o pérdidas que surjan de estas transacciones de acuerdo al grado de participación que se tenga.

Las transacciones a que nos referimos anteriormente, de acuerdo a las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC) y la Norma contable de Canadá son:

### *Ventas/Transferencias de activos entre los socios*

Cuando un *socio* contribuye o vende activos a una asociación conjunta, surge la duda sobre si éste puede reconocer la ganancia o pérdida originada por la contribución o venta y, si fuera el caso, en que cantidad. Esto dependerá de la sustancia de la transacción, particularmente si ha tenido lugar una transacción <sup>15</sup>.

Cuando un activo pertenece a la asociación y uno de ellos haya transferido los riesgos y beneficios del activo, éste sólo reconocerá la porción de ganancia atribuible a las participaciones de los otros miembros. Cualquier ganancia o pérdida será reconocida sólo cuando el activo se venda a una tercera parte independiente.

---

<sup>15</sup> De acuerdo a la NIC-31

## ASPECTOS CONTABLES A CONSIDERAR EN UNA ASOCIACION CONJUNTA

Cuando la transacción proporcione la evidencia suficiente de que existe una pérdida en la venta del activo, el *socio* debe reconocer la cantidad total de ésta.

### *Compras de activos entre los socios*

Cuando un *venturer* compra activos a un Joint Venture, no reconoce su participación en las utilidades derivadas de la transacción hasta que vende los activos a un tercero. El *venturer* reconoce su participación en las pérdidas resultantes de estas transacciones de la misma manera que las utilidades, excepto que las pérdidas se reconocen inmediatamente cuando representan una reducción en el valor del activo <sup>16</sup>

---

<sup>16</sup> Idem

**CAPÍTULO 4**  
**ASPECTOS FISCALES**

## **Aspectos Fiscales**

En la mayoría de las asociaciones conjuntas, para aprovechar los beneficios fiscales en nuestro país se adopta la figura de Consolidación, que se incluye en la Ley del Impuesto Sobre la Renta a partir del primero de enero de 1982.

Los cambios para el año 2000 tienen como propósito incorporar a la legislación algunas precisiones técnicas para dar continuidad a la reforma recaudatoria de 1999.

A continuación expondré una definición de consolidación fiscal.

Es una ficción legal en la que un grupo de intereses económicos comunes, representados por una sociedad controladora, deben tratarse bajo la premisa de ser una sola empresa para fines de gravamen, con independencia de las personalidades jurídicas de cada sociedad perteneciente al grupo.

Fusión de conceptos que determinan los resultados fiscales de un grupo de empresas para conocer su situación fiscal a una fecha determinada.

### **4.1 Sociedad Controladora.**

#### **Definición de empresas Controladoras.**

Las que reúnan los siguientes requisitos:

- Sociedades residentes en México.
- Propietarias de más del 50% de las acciones de otra sociedad.
- Que otra u otras sociedades no las posea en más del 50%, salvo que sea residente en el extranjero con acuerdo amplio de información.

### **Controladoras Puras**

Son aquellas empresas en las que por lo menos el 80% de sus ingresos hayan sido obtenidos por operaciones realizadas con sus empresas controladas, en los diez años inmediatos anteriores al ejercicio en curso.

### **4.2 Sociedad Controlada**

#### **Definición de empresas Controladas.**

- Sus acciones con derecho a voto son poseídas en más del 50% en forma directa o indirecta.
- La controladora tenga hasta el 50% de las acciones con derecho a voto y ejerza control efectivo.

#### **Control Efectivo.**

- Cuando la actividad mercantil preponderante se lleve a cabo entre controladora y controlada.

- Cuando la controladora o controlada tengan junto con otras personas vinculadas con ellas más del 50% de las acciones.
- Cuando la controladora o controlada tengan una inversión que le permitan ejercer influencia preponderante en las operaciones de la empresa.

**Empresas que no podrán ser Controladoras o Controladas.**

- Personas morales no contribuyentes.
- Sistema financiero ( no todo ).
- Residentes en el extranjero; excepto si existe amplio acuerdo y si están en el título II.
- Sociedades y asociaciones civiles y cooperativas.
- Personas morales del régimen simplificado.
- Aquellas que se encuentren en liquidación.

**Controladas que se incorporen.**

La autorización para consolidar, surtirá efectos a partir del ejercicio siguiente al que se otorgue.

Las sociedades que se incorporen a la consolidación antes de que surta efectos la autorización iniciara a partir del ejercicio siguiente a aquel en que se obtuvo la autorización.

Las sociedades que se incorporen con posterioridad a la fecha en que surtan efectos la autorización, se incorporarán al ejercicio siguiente a aquel que se adquiriera más del 50% de sus acciones con derecho a voto o tenga el control efectivo de la misma.

En el caso de sociedades controladas residentes en el extranjero, lo deberán hacer en el ejercicio siguiente a aquel en que se presentó el aviso.

Las sociedades que surjan de una escisión de una controlada se consideran incorporadas a partir de dicho acto.

La sociedad controladora presentará aviso dentro de los 15 días siguientes en que adquiriera el 50% de las acciones con derecho a voto o el control efectivo de las mismas.

**Aviso de incorporación.**

Deberá presentarse ante la autoridad administradora que haya concedido la autorización para consolidar, acompañado.

- En caso de sociedad de nueva creación, acta constitutiva con registro de acciones
- En caso de sociedades ya constituidas.

a) Registro de accionista.

b) Contrato de compra venta de acciones.

- El aviso deberá señalar:

a) El ejercicio en el que la sociedad se incorpora.

b) El ejercicio de la sociedad controladora a partir del cual se determinará resultado fiscal consolidado; porcentaje de participación y clase de control.

**Obligaciones de la controladora.**

Entre otras:

- Llevar registros para identificar los concepto especiales de consolidación de la controladora y de las controladas y sus modificaciones.

- Presentar declaración de consolidación dentro de los cuatro meses siguientes al cierre del ejercicio.

- Recalcular el resultado fiscal consolidado en el caso de que alguna o algunas de las controladas presenten declaración complementaria. Con I.S.R. a cargo se presenta al mes siguiente, con saldo a favor dentro de los dos meses siguientes.

- Llevar registros que permitan determinar las Cuentas de Utilidad Fiscal Neta y de Utilidad fiscal Neta Reinvertida en forma consolidada y los dividendos percibidos.

**Obligaciones para las Controladas.**

- Presentar declaración del ejercicio.
- Calcular el I.S.R. como si no hubiera consolidación.
- Entregar a la controladora el I.S.R. proporcional.
- Enterar a la S.H.C.P. el I.S.R. que le corresponda.
- Calcular pagos provisionales y ajuste como si no consolidaran ( pago proporcional ).
- Calcular la CUFIN y considerar la que le corresponda en la parte que no consolide.

**Mecánica.**

- Cada empresa controlada determina su resultado fiscal.
- La controladora sumará las utilidades fiscales del ejercicio de las controladas.
- La controladora restará las pérdidas fiscales del ejercicio en que hayan incurrido, las sociedades controladas, sin la actualización a que se refiere el artículo 55 de la LISR.
- Adiciona o disminuye los conceptos especiales de consolidación y sus modificaciones.
- Elimina algunas partidas.
- Los conceptos señalados se sumarán o restarán en la participación consolidable.
- Presenta declaración consolidada.

**Participación consolidable**

La participación consolidable será la participación accionaria que una sociedad controladora tenga en el capital social de una controlada, ya sea en forma directa o indirecta al cierre del ejercicio de que se trate, multiplicada por el factor del .60. Tratándose de una sociedad controladora distinta de una controladora pura, la participación consolidable de esta sociedad será el 60%. En el caso de las controladoras puras, la participación consolidable de estas sociedades será del 100%.

**Modificaciones a la participación.**

Para actualizar la situación fiscal cuando la participación accionaria cambie de un ejercicio a otro:

participación promedio anual del ejercicio

entre:

Participación promedio anual del ejercicio anterior

igual:

factor que se aplica a:

-Conceptos especiales de consolidación incluidos en declaración de ejercicios anteriores.

-Utilidades y/o pérdidas fiscales de ejercicios anteriores.

- Ganancias y/o pérdidas por enajenación de terrenos ó acciones, intercompañías.
- Ganancias por fusión, liquidación o reducción de capital.
- Pérdidas fiscales pendientes de aplicar.

**Promedio.**

No se considerará la participación directa o indirecta que la sociedad controladora hubiera tenido en el capital social de las controladas, cuando aún no hubiera adquirido mas del 50% de las acciones o el control efectivo de éstas.

**Conceptos especiales que se adicionan.**

- Pérdida fiscal en la enajenación de bienes intercompañías, deducida en la declaración de la enajenante ( terrenos, inversiones, acciones, etc. )
- Depreciación actualizada del ejercicio de bienes adquiridos intercompañías.
- Enajenación de terceros:

-Pérdida fiscal en la enajenación de bienes a terceros que previamente fueron adquiridos por las intercompañías.

-Ganancia ponderada en la enajenación de bienes a terceros, que se hubiera producido como si los enajenara la propietaria original. Para estos efectos se considera el valor y la fecha de adquisición original y de venta al tercero.

**Ganancia ponderada.**

- 1.- En la operación.
- 2.- Número de años durante el cual el bien fue propiedad de la controladora y controlada que enajena.
- 3.- Promedio por día de participación que haya tenido el capital social, directa o indirectamente la controladora durante el periodo en que una de las sociedades fue propietaria del bien.(\*).
- 4.- El número total de años en que el bien fue propiedad de la controladora o de las controladas que adquiere.

(\*) Tratándose de la controladora se considera el 100%.

**Conceptos especiales que se disminuyen.**

- Ganancia fiscal proporcional en la enajenación de bienes intercompañías ( terrenos, inversiones, acciones, etc. ) acumuladas por el enajenante.
- Ganancia derivada de la fusión, liquidación o reducción de capital intercompañías ( ingreso superior a la aportación ).

- Depreciación actualizada proporcional del ejercicio, de bienes que le hubiera correspondido a la empresa que originalmente era propietaria del bien por el cual se realizaron enajenaciones intercompañías, se considera el valor original que tenía la propietaria original.

Enajenación a terceros:

- Ganancia fiscal proporcional en la enajenación de bienes a terceros que previamente fueron enajenados intercompañías.

- Pérdida ponderada en la enajenación de bienes a terceros que se hubiera producido como si los enajenara la propietaria original, considerando el valor original.

- Pérdidas fiscales de ejercicios anteriores pendientes de disminuir de la controlada que se incorpora, sin exceder de la utilidad fiscal que se genere en cada ejercicio.

**Registro de conceptos especiales de consolidación.**

Deberán efectuarse a más tardar dentro de los tres meses siguientes a la fecha de terminación del ejercicio o a la fecha en que la sociedad controladora deje de tener la propiedad de más del 50% de las acciones con derecho a voto o el control efectivo.

Pérdidas fiscales.

Consolidadas:

- Se aplican contra la utilidad consolidada de ejercicios posteriores.
- Se actualizan.
- se aplican contra pagos provisionales consolidados.

Individuales:

- Del ejercicio, se aplican en la proporción.
- De ejercicios anteriores, se aplican contra utilidades generadas en el ejercicio.

**Pagos provisionales consolidados.**

- Los efectuará la controladora mensualmente.
- Calculará un coeficiente de utilidad consolidado.
- Los ingresos y demás conceptos se consideran en la participación consolidable.
- A la utilidad fiscal provisional consolidada se le restará la pérdida fiscal consolidada de ejercicios anteriores.
- En ningún caso se disminuirán las pérdidas fiscales de ejercicios anteriores de las controladas.
- En el primer ejercicio, la controladora y las controladas continuarán efectuando sus pagos provisionales y ajuste en forma individual y en la declaración de consolidación acreditarán los pagos efectuados en la proporción de la participación accionaria.

- Para calcular los pagos provisionales no se incluirán los datos de las controladas que estén en suspensión de actividades ni las residentes en el extranjero que paguen I.S.R. en su país.

**Coefficiente de utilidad consolidado.**

Utilidad o ( pérdida ) fiscal consolidada de 1999.

mas:

Deducción inmediata proporcional 1999

igual:

Utilidad fiscal para coeficiente de utilidad.

entre:

Ingresos nominales proporcionales 1999

igual:

Coefficiente de utilidad consolidado para pagos provisionales en 2000.

**Pagos Provisionales**

Ingresos nominales ( controladora y controladas )

por:

Coefficiente de utilidad consolidado.

igual:

Utilidad fiscal consolidada.

por: Participación Consolidable

menos:

Pérdidas fiscales de ejercicios anteriores; excepto de controladas.

igual:

Resultado fiscal consolidado.

por:

Tasa 35%

igual:

I.S.R. a cargo

menos:

Pagos provisionales enterados consolidados.

I.S.R. retenido a controladas e I.S.R. retenido a controladora

igual:

Pagos provisionales consolidados.

### **Ajuste de I.S.R.**

La controladora debe realizar el ajuste consolidado de I.S.R. referente a pagos provisionales consolidados considerando la participación accionaria promedio.

**Declaración complementaria por dictamen.**

Cuando las controladas presenten, la controladora presentará una declaración complementaria por consolidación a más tardar en la fecha de presentación del dictamen.

**Declaraciones por dictamen de las controladoras.**

La controladora deberá presentar declaración complementaria para corregir su resultado fiscal consolidado a más tardar en la fecha en que deba presentar su dictamen.

Cuando la S.H.C.P. modifique la utilidad o pérdida fiscal, o el resultado fiscal, la sociedad controladora deberá presentar a más tardar dentro del mes siguiente declaración complementaria consolidada.

**Cuenta de utilidad fiscal neta Consolidada.**

Se determina de la siguiente forma :

Resultado fiscal

mas:

P.T.U. deducida

menos.

I.S.R.

P.T.U.

Gastos no deducibles ( excepto fracc. IX y X art.25 L.I.S.R. )

igual:

UFIN del ejercicio de la controladora

más:

CUFIN saldo inicial consolidado.

UFIN de controladas del ejercicio

Incremento de la CUFIN por aumento de participación.

Incremento de la CUFIN por declaración complementaria.

UFIN por incorporación de controlada.

Dividendos percibidos de terceras personas en la proporción promedio.

menos:

Dividendos pagados por la controladora.

UFIN por desincorporación de controladas.

igual:

CUFIN consolidada.

**Proporción CUFIN.**

Todos los conceptos antes citados se consideran en la proporción que la sociedad controladora participe, en el capital social que se incorpore o desincorpore en el momento en que ocurra el cálculo de la CUFIN.

**Saldo inicial de la CUFIN de la controladora.**

La sociedad controladora autorizada después del 31-dic-89, tendrá como saldo inicial de la CUFIN consolidada, sumando los saldos de la CUFIN de la controladora y de cada una de las controladas que se tengan al inicio del ejercicio en que surta efectos la consolidación.

**Dividendos**

Los dividendos pagados entre la controladora y controladas no causan I.S.R. ni incrementan la CUFIN de quien los recibe.

Cuando la controladora distribuya dividendos y éstos no provengan de la CUFIN, entregará a quien lo obtenga el dato y el monto del I.S.R. que hubiera tenido que pagar.

**Sociedades que dejen de ser controladas.**

Deberán presentar aviso ante la S.H.C.P. ( 5 días siguientes ) y cumplir con sus obligaciones en forma individual. La sociedad controladora deberá recalcular su resultado fiscal en el ejercicio en que suceda, incluyendo los conceptos especiales y sumando las pérdidas de ejercicios anteriores pendientes de aplicar.

Las pérdidas de ejercicios anteriores de la controlada que se desincorpore se sumarán en la proporción promedio por día con respecto de sus acciones con derecho a voto de ese ejercicio.

Si con motivo de la desincorporación de una controlada resulta una diferencia de impuesto a cargo de la controladora, esta deberá enterarse sin recargos y dentro del mes siguiente a la desincorporación.

Si resulta una diferencia a su favor de impuesto podrá exigir su devolución sin pago de intereses. En el caso de fusión de sociedades, se considera que no existe desincorporación cuando la controlada sea absorbida por otras controladas o por la controladora o controlada fusione a la controladora.

#### **4.3 Requisitos para consolidar.**

- Conformidad del representante legal de cada controlada, excepto si se tiene control efectivos.
- Que la controladora tenga autorización de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.
- Dictaminen sus estados financieros para efectos fiscales.
- Solicitud de autorización ( a mas tardar el 15 de agosto del año anterior ).

#### **Solicitud para consolidar.**

Se presenta el la Administración Especial de Recaudación, acompañándose de:

- Conformidad del representante legal de cada empresa controlada.
- Copia de las declaraciones del impuesto del ejercicio anterior tanto de la empresa controladora como de las controladas.
- Si alguna sociedad fue dictaminada, deberá presentar una copia del dictamen y sus anexos.
- Documento en que se especifique:
  - a) Distribución de capital social de la controladora y de cada controlada.
  - b) Inversiones en acciones que tengan con terceros.
  - c) Sociedades en que la controladora tenga directa o indirectamente un control efectivo.

**Solicitud para dejar de consolidar.**

Después de los cinco años obligados:

Deberá presentarse durante los 6 primeros meses del ejercicio por el que se va a dejar de consolidar, acompañando:

- Copia de los estados financieros dictaminados del ejercicio inmediato anterior a aquel en el que se va a dejar de consolidar, de la controladora y de las controladas.
- Cálculo del impuesto que con motivo de la determinación del resultado fiscal consolidado se haya diferido o de las cantidades que resulten a favor (\*).

Dentro de los cinco meses siguientes al cierre del ejercicio la controladora presenta su dictamen y el de las controladas.

(\*) Este cálculo deberá ser dictaminado por un C.P. registrado.

**Aviso para dejar de ser controladora.**

Se presentará aviso ante la autoridad que otorgó la autorización para ser controlada acompañando lo siguiente:

A.- Cuando la controladora pierda el control efectivo.

- 1.- Copia del contrato de compra venta o del documento fehaciente.
- 2.- Copia del libro de registros de los accionistas.

B.- Sociedades en liquidación.

- 1.- Copia del acta.
- 2.- Copia del aviso de liquidación.

**Liquidación de la controladora.**

Se dejará de determinar el resultado fiscal consolidado a partir de la fecha de terminación del ejercicio inmediato anterior al de liquidación.

**Aviso de cambios o fusiones durante 1998.**

Dar aviso a la autoridad de los cambios de denominación o razón social y las fusiones que las empresas que consolidan hayan efectuado durante 1998 en el mes siguiente, acompañando de lo siguiente:

A.- Copia de acta de cambio.

B.- Copia de aviso.

**Resultado fiscal.**

Suma de utilidades fiscales proporcionales de las controladas

menos:

Suma de pérdidas fiscales proporcionales de las controladas sin autorización

más ( menos ):

Utilidad o ( pérdida ) fiscal de la controladora.

más:

Conceptos especiales de consolidación que se adicionan.

menos:

Conceptos especiales de consolidación que se disminuyen.

más ( menos ):

Modificaciones a los conceptos especiales de consolidación

Utilidad p pérdida fiscal de las controladas de ejercicios anteriores por  
desconsolidación

igual:

Utilidad ( pérdida ) fiscal consolidada

menos:

Pérdidas fiscales consolidadas pendientes por amortizar

igual:

Resultado fiscal consolidado.

**Determinación del I.S.R.**

Resultado fiscal consolidado

por:

Tasa de I.S.R.

igual:

I.S.R. consolidado causado.

menos:

-Pagos provisionales efectivamente enterados por la controladora

-Pagos provisionales efectivamente enterados por las controladas.

- Retención de instituciones financieras a la controladora.
- Retención de instituciones financieras a las controladas.
- Pagos provisionales consolidados efectivamente enterados.

igual:

I.S.R. consolidado a cargo o a favor.

**Acreditamiento de la retención por intereses efectuada a las controladas.**

Las sociedades controladas podrán acreditar contra sus pagos provisionales, ajuste y declaración del ejercicio consolidados la retención efectuada a sus controladas.

**Declaración anual de controladoras.**

Se presentará en la forma oficial 2-A denominada "declaración del ejercicio de las sociedades mercantiles controladoras".

**Consolidación Ley del Impuesto al Activo**

La controladora que consolide para efectos del I.S.R., estará a lo siguiente:

- Calculará el valor del activo en forma consolidada sumando al valor de su activo el de cada controladora.
- El valor de los activos es el de la fecha de adquisición por primera vez.

- Se eliminan las cuentas por cobrar o por pagar contratadas con otra empresa del grupo que no cause IMPAC ( ventaja ).
- Se eliminan las acciones de las controladas residentes en el extranjero.
- Se disminuyen las deudas de la controladora y controladas.

**Pago del impuesto.**

- Se efectuaran pagos provisionales con base en el ejercicio anterior.
- Presentarán declaración del ejercicio dentro de los cuatro meses siguientes a la fecha de cierre del ejercicio.
- Si resulta impuesto a cargo se entera en la declaración consolidada.
- Si la controladora presenta complementaria y se modifica el impuesto determinado o el impuesto acreditado; dentro del mes siguiente la controladora presentará declaración complementaria consolidada.
- Si es originada por dictamen de las controladas, la controladora presentará una sola declaración complementaria a mas tardar cuando se presente el dictamen de la consolidación.

**Obligaciones.**

- La controladora deberá tener a disposición de la S.H.C.P. los papeles de trabajo y documentación comprobatoria.
- Las controladas efectuarán pagos provisionales por la parte que no consolida.

- Para la controladora en el primer ejercicio de consolidación, los pagos provisionales se determinan considerando el ejercicio inmediato anterior como si hubieran consolidado.
- La controladora y controladas podrán aplicar lo dispuesto en el artículo 7-A, 7-B y 8-A de la L.I.A.
- Estarán a lo dispuesto en la Ley del I.S.R. para efectos de incorporación, desincorporación, acreditamiento, devolución del I.S.R. y cálculo de pagos provisionales y del ejercicio.

**Consolidación Ley del Impuesto al Valor Agregado.**

Para la declaración anual la presentará la sociedad controladora dentro de los cuatro meses siguientes al cierre del ejercicio, según el artículo 5 de la ley del I.V.A..

**Diferencias entre consolidación para efectos contables y fiscales.**

Las diferencias de la consolidación para efectos contables, es que es obligatoria de acuerdo con los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados ( P.C.G.A. ), en cambio la consolidación fiscal es opcional según el artículo 57-A de la Ley del Impuesto Sobre la Renta; por lo que en su caso, se tendrá que calcular tanto el impuesto al Activo ( según artículo 13 de la L.I.A. ), como el impuesto al Valor Agregado de las empresas.

**Diferencias de objetivos.**

El objetivo de la consolidación contable es el de presentar la situación financiera y los resultados de operación consolidados de la compañía controladora y sus subsidiarias. "Los estados financieros consolidados se formulan mediante la suma de los estados financieros individuales de la controladora y sus subsidiarias, incorporándose el efecto de los asientos de consolidación". ( Boletín B-8 del Instituto Mexicano de Contadores Públicos ).

El objetivo de la consolidación fiscal es determinar el resultado fiscal consolidado con forme a lo previsto en el artículo 57-E de la L.I.S.R. En donde la utilidad o pérdida fiscal de la controladora mas la suma algebraica de las utilidades o pérdidas fiscales del ejercicio, mas o menos conceptos especiales de consolidación y modificaciones a los mismos, así como utilidad o pérdida fiscal de las controladas correspondientes a ejercicios anteriores ( todo ello en la proporción en que la controladora participe directa o indirectamente en el capital social de las controladas durante su ejercicio fiscal ). Para este efecto no se consideran las pérdidas fiscales de las controladas residentes en el extranjero.

**4.4 VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE LA CONSOLIDACION**

**Beneficios de la consolidación fiscal.**

Los beneficios en la consolidación fiscal se dan en la compensación de pérdidas contra utilidades fiscales generando un beneficio que se reconoce en la controladora, así como un

manejo eficiente de pagos provisionales de I.S.R. y del I.A., un libre flujo de dividendos, eliminaciones de ciertas operaciones intercompañía, así como una mejor imagen ante las autoridades fiscales.

**Estados financieros.**

Contables: Se deben preparar estados financieros individuales para cumplir con disposiciones legales y estados financieros consolidados para cumplir con P.C.G.A..

Fiscales: Solo se incluyen los estados financieros individuales de la controladora presentando la información consolidada en diversos anexos como sigue:

a) I.S.R. e I.A. por pagar al cierre del ejercicio ( base e impuesto determinado y acreditable ) declarando el representante legal bajo protesta de decir verdad, que son las contribuciones a que está sujeta en su carácter de controladora y no obtuvo reducciones, subsidios, estímulos o exenciones.

**Ventajas de la Consolidación.**

- Amortización de pérdidas fiscales contra utilidades fiscales.
- Se eliminan algunas operaciones intercompañías.
- Se neutraliza el efecto tributario.
- Libre flujo de dividendos y no incrementan la CUFIN de quien lo recibe ( nace en 1989 ).

- Manejo de pagos provisionales y ajuste consolidado.
- Transparencia fiscal.
- CUFIN consolidada.
- Ayuda para obtener financiamiento tanto interno como externo.
- Facilita la inversión en la bolsa.
- Se forman grupos fuertes.
- Mejorar la imagen.
- Se atraen nuevos accionistas.
- Centralización de la tesorería.
- Centralización de trámites ante la Administración General Jurídica de Ingresos.

**Desventajas de la consolidación.**

- Permanencia de 5 años.
- Control de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.
- Problema administrativo.
- Autorización para dejar de consolidar.

**CAPÍTULO 5**  
**SECTOR DETALLISTA**

### **5.1 Definición de la industria detallista**

Venta detallista es la venta de bienes al consumidor final, normalmente en cantidades pequeñas. El detallista vende bienes a los consumidores, desde una tienda comercial, o vía el correo electrónico, como es el internet.<sup>1</sup>

Los detallistas varían mucho en su tamaño, formato, base geográfica, surtido de productos, sofisticación y tipo de consumidores. Incluyen tiendas departamentales y especializadas, tiendas de mercancía general, tiendas de abarrotes, tiendas de conveniencia, farmacias, comerciantes de catálogos y restaurantes.

#### **Características de todos los detallistas**

- Compran, almacenan, venden y abastecen bienes
- Pagan vendedores
- Controlan, valúan, muestran y anuncian inventario
- Entrenan, supervisan y pagan el personal.

La industria detallista es diferente de otras en los siguientes aspectos:

Es muy competitiva, porque muchas veces hay productos similares disponibles, de un gran número de detallistas en un área específica.

---

<sup>1</sup> CeDerca, Auditoría de Empresas Detallistas material del Comité de Capacitación y Entrenamiento, Coopers & Lybrand-Despacho Roberto Casas Alatraste, S.C., México, 1997.

Es orientada al servicio, porque los detallistas tratan con el consumidor final, para quien el servicio es una alta prioridad.

Ocupa de mucha mano de obra y depende de un alto nivel de personal administrativo para dar un servicio a los clientes.

Es dependiente de sistemas, porque los detallistas necesitan información oportuna y confiable para proteger su margen de ganancia.

Los asuntos de bienes raíces, tales como localidades, arrendamientos, impuestos de bienes raíces, construcción y financiamiento, frecuentemente son críticos para el éxito de los detallistas ubicados en tiendas.

La industria detallista incluye aproximadamente 4 mil establecimientos (Empresas afiliadas a la Asociación Nacional de Tiendas de Autoservicio y Departamentales "ANTAD"). Aunque es una fuente importante de empleo, se espera que la tasa de crecimiento de empleos se incremente de manera importante, debido a la gran participación que están teniendo principalmente las empresas americanas en el mercado mexicano.

## **5.2 Administración y control de la mercancía.**

El objetivo del Detallista es tener la mercancía adecuada, al precio, lugar y en el momento adecuados, obteniendo ganancias en la venta de la misma.

Aunque el objetivo sea sencillo, el empresario requiere de una organización compleja y una serie de procesos para lograrlo. El Proceso de la Cadena de Suministro, el primero de varios procesos, asegura que “las mercancías adecuadas estén en el lugar y en el momento adecuado” para ayudar al Detallista lograr su objetivo.

### **Panorama del Proceso de la Cadena de Suministro**

El proceso de la cadena de suministro es el principal proceso del Detallista, el cual empieza por el plan de mercaderías y continúa hasta que la mercancía ya está en las tiendas (para los Detallistas basados en tiendas), o en bodega (para los de respuesta directa). Este proceso, básicamente es igual para ambos, aunque los de respuesta directa pueden usar una terminología diferente.

### **Plan de Mercaderías**

Un Detallista necesita una estrategia de comercialización y un plan para ejecutarla. Algunos manejan exclusivamente ropa de moda, otros venden mercancía de descuento; mientras otros se concentran en una sola categoría.

Una vez que se ha formulado la estrategia de comercialización, y se ha establecido el capital de trabajo disponible para la inversión en inventarios, el Detallista puede iniciar su plan de mercaderías.

Para desarrollar un plan exitoso de mercaderías, la administración tiene que considerar algunas preguntas clave, como:

- ¿Qué nivel de ventas esperamos generar?
- ¿Qué utilidades se obtendrán?
- ¿Cual es la mezcla de clientes que queremos lograr?
- ¿Cual es el surtido de mercancía y rango de precios que atraerá la mezcla deseada de clientes?
- ¿Cuales son nuestros planes de crecimiento y expansión?
- ¿Cuales son nuestros recursos de efectivo y crédito?

El Plan de Mercaderías establece la inversión óptima en inventario que la administración quiere hacer, con base en la estrategia conjunta de la compañía. El plan determina que se debe comprar, y cuando se recibirá. Impone una estructura sobre el “arte creativo” de comprar, y requiere que los empresarios calculen y cuantifiquen como van a lograr los objetivos corporativos de ventas y márgenes.

El Plan de Mercaderías también es la principal herramienta de la compañía, para controlar el nivel de inventario - la mayor inversión del detallista-.

El plan de mercaderías es desarrollado de acuerdo con el nivel en que está organizada la mercancía. Por ejemplo, frecuentemente es por clase o departamento y por compañía en vez de por tienda.

Ocasionalmente, el plan de mercaderías se crea de arriba hacia abajo. Pero normalmente, se hace desde abajo hacia arriba, y los resultados se comparan con el plan corporativo total.

Por lo general, los planes de mercaderías se desarrollan de acuerdo con las temporadas , debido a que los compradores planifican sus necesidades de mercancía según la naturaleza estacional de sus ventas.

Estas temporadas son la norma año tras año, pero no son comparables entre sí. Se determinan las temporadas por los hábitos de compra del público, los cuales son influidos por el clima y los días festivos, en particular Navidad y Semana Santa.

Los detallistas de ropa, dividen las temporadas en dos periodos de 13 semanas cada uno, y esos se dividen en periodos semanales de 4 a 5 semanas. Los periodos semanales son de una

combinación de 4-4-5, 4-5-4 o 5-4-4, y cada semana termina en un día particular de la semana, por lo general el sábado.

Aunque los detallistas que no venden ropa no se afectan tanto por las temporadas (excepto por el clima y días festivos), por lo general utilizan el calendario semanal, ya que proporciona una referencia que asegura la comparabilidad de estadísticas financieras y operacionales de período a período.

Un detallista utiliza estas divisiones de tiempo, para planear todas sus compras, ventas y operaciones. El programa de operaciones es un reflejo del flujo del negocio, incluyendo fluctuaciones semanales: el miércoles por lo general es el día más lento, y el sábado es el mejor día de ventas.

Una parte importante del Plan de mercaderías, es la determinación del nivel deseado de margen bruto.

El Margen Bruto se determina al mismo nivel que todos los otros componentes del Plan de mercaderías.

Durante todo el proceso de la cadena de suministro (así como en el proceso de ventas), la contabilización de la mercancía, por lo general se mantiene en el libro de inventarios del detallista, si es que se está utilizando el Método Detallista.

El libro de inventarios del detallista, captura el movimiento de mercancía, normalmente por departamento. Dichos movimientos se incluyen al costo y precio de venta, tanto del inventario inicial, como de compras, fletes, transferencias y márgenes brutos.

El libro de inventarios del detallista es el registro de todas las transacciones de mercancías, y le proporciona a la administración, información de la posición actual del inventario.

Para crear el plan de mercaderías y determinar el margen bruto, el comprador o empresario hacen un presupuesto de los siguientes componentes:

Componente	Descripción
Ventas	La cantidad total de ventas que el detallista espera realizar.
Inventarios	Cantidad deseada de inventario, considerando qué tan rápido sea la rotación del inventario y tiempo de entrega de pedidos
Compras	Cuanto necesita comprar el empresario, para mantener los niveles deseados de inventario
Márgen Bruto	La diferencia entre el costo y el precio de venta al cual se vende la mercancía.
Aumentos de precios	Una revisión ascendente del precio de venta, resultando en un precio de venta más alto que el original.
Rebajas de precios	Una reducción en el precio de venta de la mercancía (ofertas de liquidación, ofertas de eventos especiales, reducciones para igualar precios competitivos, etc.)
Descuentos y rebajas	Reducciones en precios de factura (costos) debido a descuentos comerciales.
Faltante	Una provisión para faltantes de mercancía debido a robo, o errores de contabilidad o venta, etc.

Los empresarios consideran lo siguiente al hacer su presupuesto de ventas.

- Los niveles de venta del año pasado.
- Planes de expansión o reducción del número de tiendas o departamentos.
- Condiciones económicas proyectadas, considerando la inflación.
- Tendencias de moda.
- Ambiente competitivo.
- Programas promocionales.
- Cantidad y surtido de inventario de apertura.
- Cambios de precios presupuestados (aumentos o rebajas).

Las compras presupuestadas se determinan con base en los resultados directos de ventas planeadas, rebajas y cualquier otro cambio de precio, faltantes, descuentos sobre venta y niveles de inventario.

Es probable que las compras presupuestadas requieran revisión de vez en cuando, para tomar en cuenta los nuevos factores económicos que surjan, en particular, aquellos que causan ventas mucho más altas o bajas de lo planeado. Como resultado, el límite de compras tal vez necesite incrementarse o disminuirse. Sin embargo, es crucial que el comprador analice la naturaleza de los factores fundamentales que causan variaciones importantes en el presupuesto, antes de corregirlo.

### **Presupuesto para cambios de precios**

Los cambios de precio pueden ser hacia arriba o abajo, aunque en la práctica, casi todos los cambios presupuestados son rebajas. Los empresarios hacen un presupuesto de las rebajas, porque asumen que no toda la mercancía se venderá al precio original. Se puede hacer un presupuesto de algunas rebajas, basado en la experiencia pasada y situaciones planeadas, como son los eventos de tienda programados y ofertas al cierre de la temporada.

Es importante hacer un presupuesto de las rebajas tan preciso como sea posible, ya que reduce los márgenes brutos y tiene un impacto sobre el nivel planeado de inventario. Por lo general, las rebajas se someten subsecuentemente, a un análisis detallado, para intentar identificar las causas y minimizar o evitar las rebajas en el futuro.

El faltante estimado, es la diferencia esperada entre el inventario en libros (llevado por el sistema de contabilidad del Detallista) y el inventario físico. Hay dos clasificaciones de faltante:

Faltante real (merma), debido a robo, rotura, error de los vendedores, y

Faltante de papel, debido a sistemas inadecuados que resultan en descuentos no registrados, ventas de descuento o recibos codificados con información incorrecta, etc.

El plan de mercaderías es un proceso dinámico y continuo. Los planes se revisan una vez por semana para reflejar los cambios en varios componentes, por ejemplo mayor volumen de ventas, o niveles más altos de rebajas.

Las relaciones con proveedores son extremadamente importantes para los Detallistas. Como mencionamos en el Capítulo 4, muchas relaciones entre detallista/proveedor han cambiado a través de los últimos años, y ahora funcionan más como socios que como adversarios.

Los detallistas por lo general, tienen políticas formales con respecto a los proveedores. Este tema describe algunos de los asuntos que los compradores deben considerar en esta fase del proceso de la cadena de suministro.

Los compradores toman en cuenta varios factores para determinar los proveedores con quienes trabajan. Naturalmente, la primera consideración es el nombre de la marca del proveedor y la calidad de la mercancía. Algunas otras consideraciones importantes incluyen:

- la flexibilidad y habilidad del proveedor de asociarse con el detallista.
- los términos de costos y pagos, del proveedor.
- el desempeño anterior del proveedor.

Los compradores evalúan la flexibilidad del proveedor, en términos de sus políticas de pedidos y devoluciones, así como la capacidad del proveedor de asociarse con ellos. Algunas preguntas a considerar, incluyen:

- ¿Será posible volver a ordenar mercancía, si se vende mejor que lo esperado?
- ¿Se puede cancelar la porción restante del pedido, si no se está vendiendo como lo planeado?
- ¿Si es así, el proveedor cobra algo por cancelación?
- ¿El proveedor aceptará la devolución de mercancía en exceso, al final de la temporada?
- ¿El proveedor ofrecerá un artículo exclusivo a la tienda?
- ¿El proveedor está dispuesto a pagar la totalidad o parte de la publicidad de sus productos?

Los compradores evalúan las políticas del proveedor con respecto a los términos de pago y otras consideraciones. Ellos necesitan saber si el proveedor permitirá el pago de las mercancías hasta que estas sean vendidas, o si otorgará otras concesiones como descuentos por compras en volumen o mercancía para usar como muestra.

Los compradores evalúan el desempeño del proveedor, con base en su historial. Por lo general, el archivo de su historial debe contener registros de oportunidad de envíos, frecuencia, y calidad de la mercancía. Cada vez más, los Detallistas compran mercancía en una combinación de fuentes locales y extranjeras. Las compras de mercancía más comunes, son esas que se adquieren por medio de un proveedor local. Sin embargo, para mantener sus líneas

de precio actuales, sin sacrificar la calidad, muchos detallistas han empezado a incrementar el porcentaje de importaciones.

Las compras de importación, requieren de un conocimiento especializado. El comprador debe estar familiarizado con los reglamentos de cuotas, cartas de crédito, derechos de importación de aduana del país, y del extranjero. En adición a estas consideraciones, hay que tomar en cuenta los tiempos de espera de entrega, los cuales pueden llegar a ser de cinco a nueve meses, entre el momento en que se hace un pedido, hasta que la mercancía esté disponible para venderse.

### **5.3 Operación y control**

El proceso de venta asegura que el Detallista tenga la mercancía en el lugar y momentos adecuados, para lograr los objetivos de utilidad de la compañía.

El proceso de venta comienza con la recepción de la mercancía en una tienda o bodega, y continua a través de la venta al cliente, incluyendo los cambios de precio, en respuesta a las condiciones de venta.

La distribución de la mercancía a las tiendas, es un elemento clave del éxito del detallista, y por consiguiente, debe analizarse con mucho cuidado el sistema de distribución a utilizar. Es necesario asegurar que las cantidades y selecciones apropiadas de mercancía sean recibidas en tiendas, en el momento adecuado. Retrasos o errores en este proceso pueden ocasionar

disminución de ventas, clientes decepcionados, rebajas de precio no necesarios e inclusive pérdida de mercado.

En este tema se describe la variedad de opciones disponibles a los detallistas para la distribución de mercancía a las tiendas. Observe que las tiendas frecuentemente utilizan una combinación de estos métodos de distribución para asegurar el éxito.

Este tipo de sistema es aquel en el cual la mercancía se recibe en una bodega central o centro de distribución, y se distribuye a las tiendas cuando estas la necesitan. Cada tienda es responsable de verificar que todo lo que recibe, sea lo mismo que se le envió.

Las bodegas y centros de distribución pueden ser de dos tipos, como se muestran en la siguiente tabla:

Descripción	Por qué utilizarlo
El personal de <u>comercialización</u> determina la frecuencia de un embarque, la selección de mercancía y las cantidades que se requieren	Utiliza el <u>conocimiento del mercado del empresario</u> , y su habilidad de identificar las tendencias o modas, antes de que estas puedan identificarse por el gerente de la tienda.

La tienda, basada en los hábitos de compra, selecciona los artículos y cantidades que necesita, de una lista predeterminada de mercancía disponible y determina la sincronización de los embarques.	Utiliza el <u>conocimiento del gerente de la tienda</u> , de las características singulares de la base de clientes de la tienda. En adición, tiende a reducir los tiempos de resurtido y evitar faltas de inventario.
---	---

En muchos casos, se utilizan los dos métodos en la misma tienda, utilizando “push” para las mercancías de temporada, promoción u orientadas a la moda, y “pull” para los artículos básicos. Cada vez con mayor frecuencia, los Detallistas utilizan sistemas computacionales y planes modelo de inventario para automatizar el suministro de mercancía básica a las tiendas. Estos sistemas crean eficiencia en el proceso.

Con frecuencia, los detallistas mantienen inventarios de seguridad o inventarios de reserva en la bodega o centro de distribución. Esto permite a cada tienda, llevar menos mercancía y aún tener mercancía disponible para los clientes.

Los sistemas de suministro, se utilizan para ordenar pedidos de artículos básicos, con una historia de ventas de seis a doce meses. Dicho sistema incluye:

- Puntos predeterminados de resurtido
- Cantidades predeterminadas de resurtido
- Información actual acumulada de los pedidos, recibos y ventas.

Los Detallistas de mercancía general, en particular, están empezando a asociarse con sus proveedores clave, con la finalidad de que dichos proveedores sean responsables por el suministro automático de artículos y/o categorías claves. Esto es posible debido al uso mayor de las herramientas de intercambio electrónico de información (EDI) y respuesta dinámica (RR).

Generalmente, los supermercados utilizan una combinación de las estrategias push y pull. Muchas cadenas de comestibles, utilizan un concepto conocido como compras en exceso. Este exceso de compra, les permite protegerse de aumentos de precio futuros, comprando cantidades sustanciales de productos seleccionados, adicionales a los requerimientos de inventario a corto plazo, por lo general a un precio sustancialmente reducido.

Muchos Detallistas luego “desvían” estos productos a otros centros de distribución (diferentes geográficamente) dentro de la compañía o posiblemente a otros Detallistas, con una ganancia. Debido a esta desviación, un Detallista de comestibles (normalmente mayoristas) puede, en algunos casos, nunca tomar posesión de un producto.

Las transferencias entre tiendas o dentro de la tienda, ocurren cuando una tienda necesita mercancía que otra tiene en existencia (tienda a tienda), o cuando se cambia la mercancía de un departamento a otro (dentro de la tienda). Con frecuencia, se utilizan para apoyar a las promociones especiales u ofertas de liquidación, y por consiguiente, también implican rebajas de precio.

Con la finalidad de mantener los controles apropiados, el Detallista debe predeterminar que tienda o departamento es el responsable de registrar la rebaja de precio. De otra manera, el resultado podría ser que ninguno lo haga, o que los dos lo hagan. Por lo general, la tienda o departamento que recibe, registra la rebaja de precio.

Estas transferencias pueden ser costosas, así que los Detallistas requieren investigar las razones de cantidades anormales de transferencias, como por ejemplo: el área de distribución no está entregando la mercancía adecuada a las tiendas que la solicitaron. Las transferencias también pueden indicar diferencias regionales de las preferencias de los clientes, por ejemplo, si una línea en particular de comestibles especializados es transferida de la Tienda A a la Tienda B.

Los embarques directos son aquellos en los que la mercancía es enviada directamente del proveedor a la tienda. Algunos detallistas utilizan este método de distribución para toda su mercancía, mientras que otros lo utilizan solo para ciertos artículos, proveedores o tiendas.

El segmento de supermercados utiliza el término Entrega Directa a Tienda (EDT) para describir el inventario manejado por el proveedor. Del 10% al 20% de los productos totales en una tienda pueden ser de EDT. En algunos casos, el proveedor maneja los pedidos y el suministro continuo de inventarios, con lo cual, los productos se entregan independientemente de las funciones formales de recepción del detallista.

En ciertas ocasiones, la mercancía se envía directamente al cliente. Esto ocurre con las ventas de enseres grandes, muebles y alfombra.

En estas situaciones, el detallista debe establecer controles para asegurar que la bodega envíe únicamente la mercancía que se pidió.

Las ventas basadas en tiendas, frecuentemente involucran un volumen alto de transacciones de ventas, de cantidades de pocos pesos. Esta es una de las características que hace singular, a la Industria Detallista.

Los clientes pueden pagar por sus compras en la tienda con efectivo, tarjetas de crédito de la tienda o tarjetas de terceros. Por el hecho de que el efectivo cambia frecuentemente de los manos del cliente al cajero o al vendedor en la tienda, es indispensable contar con un sistema de control de fondos.

Generalmente, los detallistas utilizan cajas electrónicas de punto de venta ("POS" por sus siglas en inglés) en las tiendas. Con frecuencia, estos sistemas cuentan con una característica de búsqueda de precio (BP), la cual ahorra la labor del teclado manual. El precio únicamente se encuentra en la etiqueta del anaquel. Con frecuencia estos sistemas utilizan scanner.

Existen departamentos arrendados a terceros que venden mercancía u ofrecen servicios, y operan dentro de una tienda por un individuo o compañía independiente. Los departamentos

arrendados, por lo general se identifican como tal al cliente. El arrendatario quiere obtener un volumen razonable de negocio, respaldado por el nombre y prestigio de la tienda. La tienda (el arrendador), obtiene beneficios de las ventas del arrendatario.

Los departamentos de servicio incluyen:

Departamentos ópticos

Estudios de fotografía

Restaurantes y salones de belleza

Los departamentos de mercancía incluyen:

Enseres domésticos, muebles, artículos de deporte, calzado, sombrería, piel, telas y cerveza/vino/licor.

Los departamentos arrendados, se rigen por contratos de arrendamiento, los cuales establecen las asignaciones de espacio, métodos de operaciones, responsabilidades de los terceros, asignación de gastos y la porción de los ingresos de venta que la tienda recibirá como una consideración por permitir que el tercero realice su negocio en el establecimiento. Los empresarios de departamentos arrendados, son especialistas en su línea de negocio. Proporcionan el inventario de mercancía y a veces hasta el mobiliario y equipo, e incurren en pasivos por su operación. Su compensación es la ganancia operativa neta, la cual depende en gran parte de su habilidad de comercialización.

Los cambios de precio son un proceso normal de la Industria y una parte importante del proceso de venta. Este tema describe los tipos de cambios de precio que ocurren, y algunas de las consideraciones más importantes para el Detallista en la realización de los cambios de precio.

Los cambios de precio incluyen:

Aumentos, una revisión hacia arriba del precio.

Rebajas, una revisión hacia abajo del precio.

Cancelación de un aumento, lo cual cancela un aumento registrado anteriormente, y tiene el efecto de reducir el precio, y

Cancelación de una rebaja, la cual cancela una rebaja registrada anteriormente, y tiene el efecto de aumentar el precio.

En virtud de que las rebajas de precio se utilizan con más frecuencia, y son el tipo más importante de cambios de precio, nos enfocaremos principalmente en este tipo de cambios de precio.

## **5.4 CONTABILIDAD EN LA INDUSTRIA DETALLISTA**

### **Sistema de control de inventarios**

Definición. Es el conjunto de procedimientos y técnicas tendientes a lograr el control de las existencias de mercancía, mediante registros contables o extralibros que permiten conocer las unidades y valores que integran el inventario, así como controlar los movimientos de entrada y salida de mercancía, cuya valuación dependerá del método que se utilice.<sup>1</sup>

### **Clasificación de los sistemas de control de inventarios**

1. Control en forma global a valor de costo
2. Control en unidades y valores de costo
3. Control a precio de costo y precio de venta

El sistema de detallistas consiste en controlar los inventarios por grupos de mercancías en forma simultánea a precio de costo y a precio de venta, el control se logra mediante registros contables o extralibros que permitan la utilización de valores para el precio de costo y el precio de venta de los inventarios.

---

<sup>1</sup> Zimmerman Robert, Kaufman Robert, Finerty Gregory, Egnan James, Retail Accounting and Financial Control, Jhon Wiley and Sons, Fifth Edition, New York U.S.A., 1990.

El análisis del control y valuación de inventarios por el sistema de detallistas, y su aplicación está limitada a inventarios de artículos terminados.

**Métodos de valuación de inventarios**

1. Costos identificados
2. Costos promedios
3. Primeras entradas primeras salidas (PEPS)
4. Ultimas entradas primeras salidas (UEPS)
5. Detallistas

Para el método de detallistas no es necesario contar con un registro auxiliar para controlar cada tipo de mercancía ya que este método es llevado a base de grupo.

**El método de detallistas**

El inventario a precio de costo se obtiene aplicando el factor de costo al inventario final valuado a precio de venta, el costo de ventas es el resultado de restar al inventario disponible el inventario final, ambos a precio de costo.

**SECTOR DETALLISTA**

CONCEPTO	PRECIO COSTO	PRECIO VENTA	FACTOR DE COSTO
MERCANCIA DISPONIBLE	\$200,000	\$400,000	50.00%
Manos: VENTAS		(100,000)	
INVENTARIO FINAL (400 - 100)	\$150,000	\$300,000	50.00%
COSTO DE VENTAS (200 - 150)	\$50,000		

**Mercancía disponible**

Es el total de artículos disponibles para la venta, a precio de costo y a precio de venta,

ejemplo:

		CONCEPTO	PRECIO COSTO	PRECIO VENTA
1	+	INVENTARIO INICIAL	500,000	1,000,000
A	+	COMPRAS TOTALES	200,000	450,000
B	+	GASTOS SOBRE COMPRA	10,000	-
C	-	DEVOLUCIONES SOBRE COMPRA	(50,000)	(100,000)
D	-	DESCUENTOS, REBAJAS, Y BON. S/ COMPRA	(20,000)	-
2	+	COMPRAS NETAS (A+B+C+D)	640,000	1,350,000
3	+	AUMENTOS NETOS DE PRECIOS	-	50,000
4	+	TRANSFERENCIAS NETAS DE MERCANCIA	10,000	20,000
5		MERCANCIA DISPONIBLE	650,000	1,420,000

**Determinación del factor de costo**

Es la relación que existe entre precio de costo y precio de venta expresado en porcentaje, es decir, que por ciento representa el costo de la mercancía disponible:

PRECIO DE COSTO	PRECIO DE VENTA	FACTOR DE COSTO
\$200,000	\$400,000	50.00%

Es un sistema a base de promedios globales pero a través de grupos homogéneos:

CONCEPTO	PRECIO UNITARIO	PRECIO PROMEDIO	UNIDADES	VALORES
INVENTARIO INICIAL		10	20	200
COMPRAS NETAS	12		20	240
SUMA:			40	440
COSTO DE VENTAS		11	(10)	(110)
INVENTARIO FINAL		11	30	330

**Características principales del sistema de detallistas**

1. Se controlan permanentemente los inventarios a su valor de costo y venta, con base a estos dos valores se obtienen el factor de costo y margen de utilidad sobre las ventas.
2. No es necesario realizar un recuento físico para conocer el inventario final, estos datos se obtienen de cifras en libros.
3. Los inventarios físicos que se practiquen, se realizan a precio de venta, la cual facilita la valuación del inventario, a las cifras obtenidas se les aplica el factor de costo para obtener su valor a precio de costo.
4. La verificación del inventario contra libros se efectúa a precio de venta.
5. Los faltantes se determinan a precio de venta, a los cuales se les aplica el factor de costo del periodo para obtener su valor a precio de costo.
6. El valor de los inventarios se ajusta automáticamente a su precio de costo o mercado el que sea menor, ya que el costo de lo vendido absorbe las diferencias por baja de valor en los inventarios, cuando exista aumento en los precios de venta, el costo permanece igual.

7. No existe necesidad de un recuento físico total al cierre del ejercicio, bastará con efectuar recuentos parciales por grupos durante el año.
8. El sistema permite a diferencia de otros, conocer los faltantes de inventario a su valor de costo y venta.
9. El costo de venta se obtiene periódicamente, (mensual, bimestral, anual, sin necesidad de recuento físico).
10. El costo de ventas se obtiene por la diferencia entre la mercancía disponible del periodo y el inventario final a su valor de costo.
11. El inventario final a precio de costo de un período, se obtiene aplicando al importe del inventario final a precio de venta, el factor de costo que se determinó para la mercancía disponible de dicho periodo.
12. Los estados financieros se preparan con la frecuencia que se requiera sin efectuar recuentos físicos de mercancía.
13. Los grupos que integran los inventarios, nos permiten preparar una amplia gama de información financiera, base en la toma de decisiones.

**FUNCIONAMIENTO DEL SISTEMA DE DETALLISTAS**

**Procesos del sistema**

1. Determinación de la mercancía disponible.
  - Inventario inicial
  - Compras totales
  - Gastos sobre compra
  - Devoluciones sobre compra
  - Descuentos, rebajas y bonificaciones sobre compra
  - Aumentos netos de precios
  - Transferencias netas de mercancía
  
2. Determinación del factor de costo
  
3. Deduciones de la mercancía disponible
  
4. Determinación del inventario final a precio de venta
  
5. Determinación del inventario final a precio de costo
  
6. Determinación del costo de lo vendido

7. Determinación de la utilidad bruta

**PROCESO DEL METODO DETALLISTA**

	CONCEPTO	PRECIO		FACTOR DE COSTO	RESULTADOS	
		COSTO	VENTA		IMPORTE	%
1	* INVENTARIO INICIAL	500,000	1000,000	50.00		
A	+ COMPRAS TOTALES	200,000	450,000			
B	** GASTOS S/COMPRA	10,000	-			
C	- DEVOLUC./COMPRA	(50,000)	(100,000)			
D	- DESC., REBAJ Y BONIF/COMPRA	(20,000)	-			
2	+ COMPRAS NETAS	140,000	350,000	40.00		
3	+ AUMENTOS NETOS DE PRECIOS		50,000			
4	+/- TRANSFERENCIAS NETAS	10,000	20,000			
5	<u>TOTAL MERCANCIA DISPONIBLE</u>	650,000	1,420,000	45.7748		
E	+ VENTAS TOTALES		500,000			
F	- DEVOLUCIONES S/VTAS.		(100,000)		400,000	100.00
G	+ DESC., REB., Y BONIF/VTAS		50,000			
6	+ VENTAS(A PRECIO ORIGINAL)		450,000			
7	+ DISMINUCIONES NETAS DE PRECIOS		30,000			
8	+ FILTRACIONES O FALTANTES		5,000			
9	<u>TOTAL DEVOLUCIONES O SAUCAS</u>		485,000			
10	<u>INVENTARIO FINAL EN LIBROS</u>	427,992	935,000	45.7748	222,008	55.5
11	<u>COSTO DE VENTAS</u>	222,008				
12	<u>UTILIDAD BRUTA</u>				177,992	44.5

**DETERMINACION DEL INVENTARIO FINAL A UEPS A PRECIO DE COSTO**

SECCION	INVENTARIO INICIAL A PRECIO DE VENTA	INFLACION DE DIC/95 A DIC/96	INVENTARIO INICIAL A PRECIO DE VENTA INFLACIONADO	INVENTARIO FINAL A PRECIO DE VENTA	(ADUMENTO) DISMIN. A PRECIO DE VENTA	FACTOR DE COSTO DE DISMINUCION	(AUMENTO) DISMINUCION	INVENTARIO INICIAL A PRECIO DE COSTO	INVENTARIO FINAL A PRECIO DE COSTO
MUEBLES	34,342	1.0705	36,783	17,069	(19,894)	0.2068	(4,132)	7,715	3,583
INFORMAL	24,682	1.0705	26,422	22,906	(3,516)	0.3161	(1,111)	8,353	7,242
TRAJES	21,819	1.0705	23,143	24,134	991	0.4727	468	5,226	5,894
JUVENILES	17,655	1.0705	18,900	13,811	(5,289)	0.3332	(1,762)	8,289	4,537
DEPORTES	13,177	1.0705	14,108	14,843	537	0.8807	386	5,025	5,391
SABANAS	18,305	1.0705	19,596	20,785	1,189	0.5519	662	3,668	4,350

COMPRAS ACUMULADAS A PRECIO DE COSTO	COMPRAS ACUMULADAS A PRECIO DE VENTA	FACTOR DE COMPRA	INVENTARIO FINAL A PRECIO DETALLISTAS	INVENTARIO FINAL A PRECIO DE REPOSICION	AJUSTES
275,967	458,836	0.6015	4,800	5,000	1,417
44,278	80,276	0.5516	9,500	10,000	2,758
26,850	56,792	0.4728	7,200	7,400	1,705
31,811	57,530	0.5529	6,100	6,400	1,863
63,545	93,343	0.6808	6,300	6,500	1,109
30,964	56,096	0.5520	4,900	5,100	750

Se pueden determinar por lo menos tres factores de costo:

1. Del inventario inicial.
2. De las compras netas.
3. De la mercancía disponible

La posible utilización de estos factores para valuar a su costo las deducciones o salidas de la mercancía disponible, produce resultados diferentes, ya que las compras netas, pueden tener fuertes variaciones en el costo de adquisición en cuyo caso, afectan al factor de costo de la mercancía disponible.

**EJEMPLOS:**

<b>CONCEPTO</b>	<b>COSTO</b>	<b>VENTA</b>	<b>FACTOR</b>
INVENTARIO INICIAL	\$100,000	\$200,000	50.00
COMPRAS NETAS	50,000	100,000	50.00
MERCANCIA DISPONIBLE	\$150,000	\$300,000	50.00

Las compras no alteraron el factor del inventario inicial, toda vez que se logro mantener el margen de utilidad, el factor de la mercancía disponible se mantiene sin cambio.

**CUANDO EXISTEN VARIACIONES:**

<b>CONCEPTO</b>	<b>COSTO</b>	<b>VENTA</b>	<b>FACTOR</b>
INVENTARIO INICIAL	\$100,000	\$200,000	50.00
COMPRAS NETAS	50,000	80,000	62.50
MERCANCIA DISPONIBLE	\$150,000	\$280,000	53.57

<b>CONCEPTO</b>	<b>COSTO</b>	<b>VENTA</b>	<b>FACTOR</b>
INVENTARIO INICIAL	\$100,000	\$200,000	50.00
COMPRAS NETAS	50,000	120,000	41.67
MERCANCIA DISPONIBLE	\$150,000	\$320,000	46.87

Por alguna causa las compras presentan una fuerte variación en el porcentaje de costo, lo cual repercute en el incremento del factor de la mercancía disponible.

**Características de los aumentos de precios**

1. Se deben manejar en el renglón de la mercancía disponible, a su precio de venta.
2. Modifican el factor de costo de la mercancía disponible, porque el porcentaje se reduce.
3. El costo de ventas del período se reduce y como consecuencia la utilidad bruta será mayor.

**EJEMPLO:**

CONCEPTO	COSTO	VENTA	FACTO
MERCANCIA DISPONIBLE	\$400,000	\$800,000	50.00
AUMENTO DE PRECIOS		40,000	
MERCANCIA DISPONIBLE	\$400,000	\$840,000	47.62
Menos: VENTAS		(100,000)	
INVENTARIO FINAL	\$352,388	\$740,000	47.62
COSTO DE VENTAS	\$ 47,612		

**Características de las cancelaciones de aumentos de precios**

1. Se deben de manejar a su precio de venta en el renglón de la mercancía disponible con signo negativo (algebraicamente).
2. Modifican el factor de costo de la mercancía disponible, porque el porcentaje aumenta (es inversamente proporcional al aumento).
3. El costo de ventas del periodo es mayor y como consecuencia la utilidad bruta será menor.

CONCEPTO	COSTO	VENTA	FACTO
MERCANCIA DISPONIBLE	\$352,388	\$800,000	47.62
CANCELACION DEL AUMENTO		20,000	
MERCANCIA DISPONIBLE	\$352,388	\$720,000	48.94
Menos: VENTAS		(100,000)	
INVENTARIO FINAL	\$303,428	\$620,000	48.94
COSTO DE VENTAS	\$ 48,960		

**Características de las disminuciones de precios (rebajas)**

1. Se deben manejar en el renglón de las deducciones o salidas de mercancía, a su precio de venta.
2. No se modifica el factor de costo de la mercancía disponible, porque el costo de ventas del período, absorbe el valor de la rebaja a su precio de costo.
3. A consecuencia de que el costo de ventas absorbe de inmediato el valor de costo de la rebaja, la utilidad bruta para efectos de resultados disminuye.

**EJEMPLOS:**

CONCEPTO	COSTO	VENTA	FACTO
MERCANCIA DISPONIBLE	\$7,500	\$15,000	50.00
Menos: REBAJAS DE PRECIOS	(2,500)	(5,000)	
INVENTARIO FINAL	\$5,000	\$10,000	50.00

CONCEPTO	COSTO	VENTA	FACTO
MERCANCIA DISPONIBLE	\$7,500	\$15,000	50.00
Menos: VENTAS		(6,000)	
REBAJAS DE PRECIOS		(5,000)	

**SECTOR DETALLISTA**

INVENTARIO FINAL	\$2,000	\$ 4,000	50.00
COSTO DE VENTAS	\$5,500		

**Características de las cancelaciones de rebajas**

1. Se deben de manejar algebraicamente en el renglón de las deducciones o salidas a su precio de venta.
2. No modifican el factor de costo de la mercancía disponible, porque en el costo de ventas, repercute la cancelación a su valor de costo.
3. A consecuencia de que en costo de ventas, repercuten las cancelaciones a su valor de costo, la utilidad bruta para efectos de resultados aumenta.

**EJEMPLOS:**

CONCEPTO	COSTO	VENTA	FACTO
INVENTARIO FINAL (400 UNIDADES A \$10 C/U)	\$2,000	\$4,000	50.00
Mas: CANCELACIONES DE REBAJAS (\$5 C/U)		2,000	
Menos: VENTAS DEL PERIODO (200 UNIDADES)		(3,000)	
INVENTARIO FINAL	\$1,500	\$3,000	50.00
COSTO DE VENTAS	\$ 500		

CONCEPTO	COSTO	VENTA	FACTO
INVENTARIO FINAL (MERCANCIA DISPONIBLE)	\$148,000	\$370,000	40.00
Mas: CANCELACIONES DE REBAJAS SOBRE VENTA		25,000	
Menos: VENTAS DEL PERIODO		(80,000)	
INVENTARIO FINAL	\$126,000	\$315,000	40.00
COSTO DE VENTAS	\$ 22,000		

**Como complemento a la regla expresada para los aumentos, se concluye:**

1. Que el factor de costo debe de expresar la relación en porcentaje entre el precio de costo y el precio de venta de la mercancía disponible, sin considerar las rebajas.
2. De la aplicación del factor después de aumentos y antes de rebajas, se valúan automáticamente los inventarios a costo o mercado el que sea menor.
3. No se registran utilidades que provengan de aumentos de precios en las mercancías cuando estas no han sido vendidas.

4. Las rebajas se registran de inmediato con cargo al costo de ventas, sin esperar que la pérdida se refleje hasta que las mercancías se vendan.

### **Integración de grupos de mercancías**

Se conocen también con el nombre de categorías, líneas y departamentos. la integración de grupos no debe de ser muy numerosa, porque se pierden las ventajas del sistema de controlar las mercancías con el mínimo de grupos.

### **Reglas para la información**

1. Por mercancía homogénea
2. Por el mismo margen de utilidad bruta
3. Por proveedores

### **Efectos financieros por la integración de grupos**

Las diferentes alternativas de agrupar la mercancía conducen a resultados diferentes, las variaciones pueden ser significativas o sin importancia, todo dependerá de la rotación de los inventarios, si la mercancía que integró un grupo se desplaza una vez en el ejercicio, no existe variación alguna en los resultados.

### **Rotación de los inventarios**

El procedimiento más usual consiste en tomar las cifras de inventarios promedios mensuales a precios de venta y obtener mes a mes el porcentaje de rotación de cada grupo, para determinar el inventario promedio, se suma al inventario inicial del grupo la cifra de cada inventario final mensual, dividiéndose el total obtenido, por el número de meses transcurridos, más uno. el ritmo de rotación se obtiene dividiendo el total de las ventas por inventario promedio.

## **5.5 ANALISIS FINANCIERO**

### **Importancia**

### **NORMAS DE COMPARACION**

La razón simple es la relación entre una partida y otra expresada en forma matemática; pero surge la necesidad de comparar contra algo determinado para formarse un juicio. La razón en

si misma es poco significativa. Tiene significación cuando se compara lo que ocurrió con lo que debía haber sucedido o lo que sucedió en épocas anteriores. Por lo tanto, para interpretar el comportamiento actual, es necesario determinar si las razones simples indican situaciones favorables o desfavorables, y para esto se requiere determinar que elementos de comparación deben seleccionarse. Estos puede ser:

- a) Estándares mentales basados en la experiencia
- b) Razones basadas en la historia del negocio
- c) Razones-meta basadas en los resultados obtenidos por compañías competidoras progresistas y de mayor éxito
- d) Razones estándar de la industria en que la empresa opera
- e) Razones calculadas en los presupuestos formulados. A estas razones también se les llama razones-meta

Cuando una persona dice que los resultados son buenos o malos, mejores o peores, se está refiriendo a una situación comparada con un patrón (tal vez mental), con algún estándar relevante. Una forma accesible y fácil es la de comparar los resultados actuales con los resultados que se obtuvieron en periodos o años anteriores, como indicador para el futuro.

Pero esto no nos revela si la empresa tiene rendimientos que debería obtener o si los tiene superiores al estándar. Debido a que cada industria posee sus características propias y éstas a su vez influyen en la estructura financiera y rendimientos, es muy valiosa la medición de una empresa en particular con la medición de logros dentro de la industria en que opera. A esto se le llama razón estándar proveniente de fuentes externas. Sin la información necesaria sobre lo que debe considerarse una razón adecuada o porcentaje en una rama de la industria en particular u obtenida de compañías competidoras progresistas y de mayor éxito, es muy difícil poder opinar con respecto a la situación financiera y de operación de una empresa en particular. La razón estándar es la medida aritmética de las razones individuales de una rama de la industria en particular, obtenidas en su experiencia de operación. No necesariamente representa situaciones ideales, sino más bien muestra las situaciones representativas en una fecha o época determinada.

Las razones estándar no son medidas absolutas; se derivan de información financiera que ha sido preparada bajo principios de contabilidad, juicios personales y hechos en circunstancias diferentes. La falta de estabilidad de la moneda y la continua pérdida del poder adquisitivo, influyen en forma importante para la debida interpretación de las razones que se obtienen, ocurriendo en una rama de la industria que algunas empresas muestran una situación financiera excelente y resultados de operación favorables, en tanto que otras muestran una situación adversa.

Existen fuentes de consulta que ofrecen información sobre los promedios de razones de diversos grupos de compañías de magnitudes similares y de la misma rama, de las cuales la más conocida es la revista *Modern Industry*, publicada por *Dunn & Bradstreet, Inc.* El uso de estas razones trae aparejados los problemas económicos de ser la experiencia de un país diferente al nuestro y los problemas que se han apuntado anteriormente con relación a la reunión de cifras de varias empresas en un solo promedio. No obstante lo anterior, son buenos indicadores que ayudan al analista a establecer su juicio.

### **TECNICAS DE ANALISIS E INTERPRETACION**

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

Esta técnica no debe considerarse de ninguna manera como sustituto del criterio y del buen juicio; sin embargo, es una herramienta muy útil que sirve al auditor como base para la toma de decisiones y para auxiliarlo en muchas de las que toma en forma intuitiva por carecer de esta información. 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.

Los métodos usados para analizar los estados financieros comprenden métodos de razones simples, razones estándar, método de reducción a por cientos integrales y números índices, método de aumentos o disminuciones, método de tendencias y métodos gráficos. Para opinar adecuadamente sobre la situación financiera y la productividad de un negocio, no es suficiente analizar los datos internos. Es necesario complementar el análisis mediante el conocimiento del entorno donde se desenvuelve la empresa, como condiciones del mercado, localización de la empresa con respecto a las fuentes de abastecimiento de materias primas, mano de obra, vías de comunicación, condiciones políticas tributarias, etc., que definitivamente tienen gran influencia en la empresa.

Es muy recomendable, para manejar e interpretar más fácilmente la información, que las cifras de los estados financieros se reduzcan a millares o a millones de pesos, dependiendo de su importancia, para dejar información significativa. Esta simplificación no interfiere en la obtención de las razones, porcentajes y comparaciones porque las relaciones permanecen sin cambiar.

### ***RAZONES 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 se presume 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:

#### **Razón circulante**

Activo circulante = 15,620 = 2.3 veces a 2.3 a 1

Pasivo circulante    6,606

Esto es, el activo circulante es 2.3 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 importantes que generalmente tienen las empresas, ya que no todas pueden convertirse fácilmente en efectivo.

**Razón de ácido o de pago inmediato**

$$\text{Activos disponibles} = \frac{7,082}{6,606} = 1.1 \text{ veces o } 1.1 \text{ a } 1$$

Pasivo circulante      6,606

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 corto plazo.

**Cuentas por cobrar a ventas netas**

$$\text{Cuentas por cobrar (neto)} = \frac{6,150}{17,185} = 35.7\%$$

Ventas netas                      17,185

Para ser una medida correcta deben tomarse las ventas netas a crédito, las cuales están relacionadas con las cuentas por cobrar a clientes; sin embargo, como este dato resulta difícil de obtener la mayor parte de las veces, es aceptable tomar el total de ventas netas siempre y cuando no hubiera una influencia importante de ventas de contado. En algunas ocasiones se emplea en el numerador el promedio de cuentas por cobrar, aunque es más correcto usar el saldo de fin de año o período.

**Rotación de cuentas por cobrar**

El promedio de cobranzas se obtiene tomando como base el resultado de la razón "cuentas por cobrar a ventas netas" multiplicando por los días del año (365) para obtener los días de crédito, o por 12 para obtener los meses.

Cuentas por cobrar a ventas netas                      por días en el año = días cartera  
.357    por 365                      =    130

o bien:

Cuentas por cobrar a ventas                      por meses en el año = mes cartera  
.357    por 12                      =    4.3

Esta medida es válida en empresas cuyo ciclo financiero no implica variaciones importantes en sus ventas mensuales promedio. En caso contrario, el procedimiento que debe seguirse es restarle a la inversión en cuentas por cobrar el total de la venta neta del último mes, que presenta 30 días, y así sucesivamente, hasta dejar un residuo que debe dividirse entre las ventas del mes y multiplicarse por 30 para obtener el número de días que representa:

	<u>Días</u>
Cuentas por cobrar (neto)	\$6,150
Menos:	
Venta neta del último mes	<u>2,100</u> 30
	\$4,050
Venta neta del penúltimo mes	<u>3,000</u> 30
	<u>\$1,050</u>

Venta neta del antepenúltimo mes	\$3,150
$\frac{1,050}{3,150} = .33 \times 30 =$	<u>10</u>
	70
	=

Puede observarse que en este caso, los días cartera correctos son 70 y no 120, por ser una empresa con ventas estacionales en las que no se puede aplicar la fórmula general que promedia la venta anual.

De cualquier manera, los días cartera pueden relacionarse con los plazos que la empresa ofrece y de esta manera calificar la inversión en cuentas por cobrar.

Los cambios en la razón pueden indicar cambios en la política de crédito o cambios en la capacidad de la cobranza o bien una combinación de ambas.

**Rotación de inventarios**

$$\frac{\text{Inventarios (netos)}}{\text{Costos de ventas futuras}} = \frac{8,320}{16,700} = 49.8\%$$

Costos de ventas futuras 16,700

La rotación de inventarios es la velocidad del movimiento del inventario en la empresa. En este caso, significa que el inventario representa el 49.8% del costo de ventas del año futuro.

Al igual que la rotación de cuentas por cobrar en empresas con ventas estacionales, es necesario aplicar la fórmula de restar del total de la inversión el costo mensual de ventas de los meses futuros.

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

En algunas ocasiones, cuando no se tienen disponibles las cifras de costo de ventas, pueden emplearse las cifras de ventas netas, dando como resultado los márgenes de utilidad que deben permanecer más o menos constantes, y la comparación de éstos por varios años puede ser útil; sin embargo, hay que tener cuidado debido a que las alteraciones en los márgenes de utilidad pueden además contemplar las causas señaladas anteriormente como aumentos en las existencias por expansión o por una inversión mayor a las necesidades requeridas, la mezcla de inventarios con costos más altos o márgenes de utilidad diferentes a los manejados con anterioridad. Esta razón puede ser aplicada a una parte de los inventarios y costo de ventas como serían la inversión en materias primas y su participación en el costo de ventas.

**Cuentas por cobrar a capital de trabajo**

Cuentas por cobrar (netas) = 6,150 = 68.2%

Capital de trabajo            9,014

Esta es una razón que mide la dependencia del capital de trabajo respecto a cuentas por cobrar. Siendo las cuentas por cobrar uno de los principales elementos del capital de trabajo, este concepto debe estar sometido a posibles reducciones en valor y esta es una buena medida para conocer su influencia en la estructura del capital de trabajo.

**Inventarios a capital de trabajo**

Inventarios (neto) = 8,320 = 92.2%

Capital de trabajo            9,014

Esta razón mide la dependencia del capital de trabajo respecto a inventarios. Siendo los inventarios otro de los principales elementos que integran el capital de trabajo, deben ser medidos, vigilados y sometidos en su caso a posibles reducciones de valor.

**PRUEBAS DE SOLVENCIA**

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

**Capital contable a activos totales**

$$\text{Capital contable} = \frac{14,375}{24,581} = 58.4\%$$

Activos totales      24,581

Esta razón señala que la participación de la inversión de los accionistas en el total de los activos de la empresa es de 58.4 por ciento. Otra forma muy interesante y útil de medir los activos de la compañía es obteniendo la razón de:

$$\text{Activos totales} = \frac{24,581}{14,375} = 1.71 \text{ veces}$$

Capital contable      14,375

Lo cual significa que por cada peso que los accionistas inviertan, el negocio requiere de 1.71 de activos y por lo tanto se han obtenido \$.71 de financiamiento externo.

**Activos circulantes a capital contable**

Activos circulantes = 15.620 = 1.1 veces

Capital contable      14,375

Esta es una razón derivada de la anterior y muestra que los accionistas han invertido 1.1 a 1 en relación a esta parte de los activos.

**Activos fijos netos a capital contable**

Activos fijos netos = 8.621 = 59.9%

Capital contable      14,375

Al igual que la anterior, es derivada de la razón "activos totales a capital contable" y mide la capacidad del capital contable para financiar los activos fijos de la empresa. Si una empresa ha invertido una proporción excesiva del capital en activos fijos, su influencia se dejará sentir en el capital de trabajo, comprometiendo la liquidez de la misma.

**Pasivos a largo plazo a capital de trabajo**

Pasivos a largo plazo = 3.600 = 39.9%

Capital de trabajo      9,014

Esta razón se aplica cuando se han tomado pasivos a largo plazo para inyectar recursos al capital de trabajo; por tanto, no podrá exceder del 100 por ciento. Si esto sucediera, se determinaría que los créditos a largo plazo se han desviado a la inversión de activos fijos, pago de dividendos o disminuciones de capital social. Un porcentaje bajo significa el posible acceso a financiamientos a largo plazo. En este caso, la razón nos indica que el 39.9% del capital de trabajo ha sido financiado con préstamos a largo plazo.

**Capital de trabajo a capital contable**

$$\text{Capital de trabajo} = \frac{9,014}{14,375} = 62.7\%$$

Capital contable    14,375

Esta razón resume las razones "activos circulantes a capital contable" y "pasivos circulantes a capital contable", y representa en porcentaje la intervención del capital de trabajo en el capital contable. Es una medida interesante ya que el capital de trabajo incluye la habilidad de la administración en el financiamiento externo de la compañía que, a excepción de préstamos, no le cuesta a la empresa.

Ten en cuenta que no hay fórmulas mágicas para evaluar las razones e indicadores. En los trabajos profesionales, la responsabilidad de cada quien es considerar las razones e indicadores resultantes de la industria, así como las tendencias históricas de la compañía, en vista de la información disponible.

**CAPÍTULO 6**  
**CASO PRÁCTICO**

### **6.1 Formación de la asociación conjunta.**

La Compañía "Y" de Estados Unidos de Norteamérica se dedica a la compra venta y distribución de abarrotes y líneas generales y desea ingresar al mercado mexicano, por lo que realiza un estudio de mercado de las empresas mexicanas dedicadas a este giro, deseado así ampliar su mercado y por lo tanto aumentar sus ingresos.

La compañía "X" se dedica a la compra, venta y distribución de abarrotes y mercancía en general, tiene una experiencia de 70 años en el mercado consolidándose como una de las cadenas de Tiendas de autoservicio más grandes de a nivel nacional. Su éxito y permanencia son el resultado de un trabajo en equipo y de un análisis estratégico del mercado, que le permite ofrecer las mejores promociones y servicios, identificando las necesidades de los consumidores.

Una vez obtenido el estudio de mercado, la Compañía "Y" propone a la Compañía mexicana "X" el formar una asociación conjunta; tras un mes de negociaciones, en Febrero de 1999 celebran el contrato de asociación conjunta y en Marzo de 1999 deciden elaborar el contrato definitivo formando así a la compañía Hipermercados, la cual se establecerá en México adoptando la figura de Sociedad Anónima de Capital Variable. El porcentaje de participación es de 50% para la Compañía "Y" y 50% para la Compañía "X"

Las aportaciones a Hipermercados de la Compañía "X" fueron las siguientes:

- Efectivo - \$ 234,528
- Terrenos - \$ 419,322 (ésta aportación consta de tres terrenos con valor de \$ 139,774 c/u)

Las aportaciones a Hipermercados de la Compañía "Y" fueron las siguientes:

- Efectivo - \$ 653,850

**6.2 Balance General y Estado de Resultados de la Compañía "X", al 31 de Diciembre de 1999.**

**COMPAÑIA X, S.A. DE C.V.**

**BALANCE GENERAL AL 31 DE DICIEMBRE DE 1999**

<b><u>ACTIVO</u></b>		<b><u>PASIVO</u></b>	
<b>Circulante:</b>		<b>A corto plazo:</b>	
Bancos	\$ 1,034,819	Proveedores	\$ 1,284,632
Cuentas y documentos por cobrar	868,115	Cuentas por pagar	643,121
Inventarios	1,845,319	Impuestos por pagar	145,771
	-----		-----
Suma el activo circulante	\$ 3,748,253	Suma el pasivo	\$ 2,073,524
	-----		-----
<b>Fijo:</b>		<b><u>CAPITAL</u></b>	
		<b><u>CONTABLE</u></b>	
Terrenos	\$ 1,483,907		
Maquinaria y equipo	127,543	Capital social	\$ 2,000,000
Dep. acumulada de maq. y equipo	( 19,521)	Utilidades acumuladas	848,339
		Utilidad del ejercicio	431,198
Equipo de cómputo	15,348		-----
Dep. acumulada de eq. de cómputo	( 2,469)	Suma el capital contable	\$ 3,279,537
Suma el activo fijo	\$ 1,604,808		-----
	-----		-----
Suma el activo	\$ 5,353,061	Suma el pasivo y el capital contable	\$ 5,353,061
	=====		=====

**COMPANÍA X, S.A. DE C.V.****ESTADO DE RESULTADOS AL 31 DE DICIEMBRE DE 1999**

Ventas	\$ 1,984,110
Costo de ventas	951,578
	-----
Utilidad bruta	\$ 1,032,532
	-----
Gastos de operación	\$ 610,933
	-----
Utilidad de operación	\$ 421,599
Productos financieros, neto	158,125
Otros gastos, neto	52,573
	-----
Utilidad antes de impuestos	\$ 527,151
Provisión para Impuesto Sobre la Renta	95,953
	-----
Utilidad del ejercicio	\$ 431,198
	=====

**6.3 Asiento de constitución de Hipermercados y transacciones con la compañía "X", S.A. de C.V.**

Debido a que la Compañía "X", S.A. de C.V. e Hipermercados, S.A. de C.V. se encuentran establecidas en México, únicamente analizaremos las transacciones y registros contables de éstas dos empresas.

**Compañía "X", S.A. de C.V.**

- A -

Inversión en acciones	653,850	
Bancos		234,528
Terrenos		419,322

**Hipermercados, S.A. de C.V.**

- A -

Bancos	234,528	
	653,850	
Terrenos	419,322	
Capital social		1,307,700

Asiento derivado de la constitución de Hipermercados, S.A. de C.V. recordemos que el valor en libros del terreno es de \$ 139,774 c/u por lo que el total del valor en libros de los terrenos en la Compañía X, es de \$ 419,322.

Las transacciones entre la Compañía "X", S.A. de C.V. e Hipermercados, S.A. de C.V. fueron las siguientes:

1. El 18 de Abril de 2000 la compañía X, S.A. de C.V. le vende a Hipermercados mercancía por \$ 318,914 con un costo de \$ 270,078. El pago se realiza en efectivo.

**Compañía "X", S.A. de C.V.**

- 1 -

Bancos	318,914	
Costo de ventas	270,078	
Inventarios		270,078
Ventas		318,914

**Hipermercados, S.A. de C.V.**

- 1 -

Inventarios	318,914	
Bancos		318,914

Por la venta de mercancía de la compañía "X", S.A. de C.V. a Hipermercados, S.A. de C.V.

2. El 2 de Junio de 2000 la compañía "X", S.A. de C.V. le vende a Hipermercados, S.A. de C.V. maquinaria y equipo por \$ 13,000. El valor en libros de ésta maquinaria es de \$ 13,353 y tiene una depreciación acumulada de \$ 1,210 . El pago se realiza en efectivo.

**Compañía "X", S.A. de C.V.**

- 2 -

Bancos	13,000	
Depr. acum. de maq. y equipo	1,210	
Maquinaria y equipo		13,353
Utilidad por venta de activo fijo		857

**Hipermercados. S.A. de C.V.**

- 2 -

Maquinaria y equipo	13,000	
Bancos		13,000

Por la venta de maquinaria y equipo de la Compañía "X", S.A. de C.V. a Hipermercados, S.A. de C.V.

3. El 27 de Octubre de 2000 Hipermercados, S.A. de C.V. vende a una compañía independiente mercancía por \$ 136,899, con un costo de \$ 113,027. El pago se realiza en efectivo.

**Hipermercados**

- 3 -

Bancos	136,899	
Costo de ventas	113,027	
Inventarios		113,027
Ventas		136,899

Por la venta de mercancía de Hipermercados, S.A. de C.V. a una compañía independiente.

4. El 5 de Noviembre de 2000 Hipermercados, S.A. de C.V. le vende a la compañía "X", S.A. de C.V. mercancía por \$ 74,520 con un costo de \$ 64,483. El pago se realiza en efectivo.

**Compañía "X", S.A. de C.V.**

- 4 -

Inventarios	74,520	
Bancos		74,520

**Hipermercados, S.A. de C.V.**

- 4 -

Bancos	74,520	
Costo de ventas	64,483	
Inventarios		64,483
Ventas		74,520

**6.4 Balance General y Estado de Resultados de la Compañía "X", S.A. de C.V. e Hipermercados, S.A. de C.V. al 31 de Diciembre de 2000 después de las transacciones.**

Suponiendo que las únicas transacciones que tuvieron Hipermercados y la compañía "X" fueron las registradas anteriormente, a continuación mostraremos el Balance General y el Estado de Resultados de ambas compañías.

**Compañía "X", S.A. DE C.V.**

**BALANCE GENERAL AL 31 DE DICIEMBRE DE 2000**

<b><u>ACTIVO</u></b>		<b><u>PASIVO</u></b>	
<b>Circulante:</b>		<b>A corto plazo:</b>	
Bancos	\$ 1,057,685	Proveedores	\$ 1,284,632
Cuentas y documentos por cobrar	868,115	Cuentas por pagar	643,121
Inventarios	1,649,761	Impuestos por pagar	145,771
Inversión en Margis	653,850		
	-----		-----
Suma el activo circulante	\$ 4,229,411	Suma el pasivo	\$ 2,073,524
	-----		=====
<b>Fijo:</b>		<b><u>CAPITAL</u></b>	
		<b><u>CONTABLE</u></b>	
Terrenos	\$ 1,064,585		
Maquinaria y equipo	114,190	Capital social	\$ 2,000,000
Dep. acumulada de maq. y equipo	( 18,311)	Utilidades acumuladas	1,279,537
		Utilidad del ejercicio	49,693
Equipo de cómputo	15,348		-----
Dep. acumulada de eq. de cómputo	( 2,469)	Suma el capital contable	\$ 3,329,230
			=====
Suma el activo fijo	\$ 1,173,343		
	-----		
Suma el activo	\$ 5,402,754	Suma el pasivo y el capital contable	\$ 5,402,754
	=====		=====

**Compañía "X", S.A. DE C.V.**

**ESTADO DE RESULTADOS AL 31 DE DICIEMBRE DE 2000**

Ventas	\$ 318,914
Costo de ventas	270,078
	-----
Utilidad bruta	\$ 48,836
Utilidad por venta de activo fijo	857
	-----
Utilidad del ejercicio	\$ 49,693
	=====

**HIPERMERCADOS, S.A. DE C.V.**

**BALANCE GENERAL AL 31 DE DICIEMBRE DE 2000**

<b><u>ACTIVO</u></b>		<b><u>PASIVO</u></b>	
<b>Circulante:</b>		<b>A corto plazo:</b>	
Bancos	\$ 767,883	Proveedores	-
Inventarios	141,404		
	-----		
Suma el activo circulante	\$ 909,287	Suma el pasivo	-
	-----		
<b>Fijo:</b>		<b><u>CAPITAL</u></b>	
		<b><u>CONTABLE</u></b>	
Terrenos	\$ 419,322	Capital social	\$ 1,307,700
Maquinaria y equipo	13,000	Utilidad del ejercicio	33,909
	-----		-----
Suma el activo fijo	\$ 432,322	Suma el capital contable	\$ 1,341,609
	-----		=====
Suma el activo	\$ 1,341,609	Suma el pasivo y el capital contable	\$ 1,341,609
	=====		=====

**HIPERMERCADOS, S.A. DE C.V.**

**ESTADO DE RESULTADOS AL 31 DE DICIEMBRE DE 2000**

Ventas	\$ 211,419
Costo de ventas	177,510
	-----
Utilidad bruta	\$ 33,909
	-----
Utilidad del ejercicio	\$ 33,909
	=====

**6.5 Asientos de eliminación y reconocimiento de la participación en la Compañía "X", S.A. de C.V. de Hipermercados, S.A. de C.V.**

1. Cancelación de la venta a crédito de la Compañía "X", S.A. de C.V. a Hipermercados, realizada el 18 de Abril de 2000.

- 1 -

Ventas (Compañía "X")	159,457	
Costo de ventas (Compañía "X")		135,039
Inventarios (Hipermercados)		24,418

La Compañía X le vende a Hipermercados \$ 318,914, teniendo un costo la mercancía de \$ 270,078 al 50% serían \$ 135,039, y los \$ 24,418 es inventario que tiene sobrevaluado Hipermercados, S.A. de C.V.

2. Cancelación de la utilidad por la venta de maquinaria y equipo de la Compañía X a Hipermercados, realizada el 2 de Junio de 2000.

- 2 -

Utilidad por venta de activo fijo (Compañía "X")	429	
Activo fijo (Hipermercados)		429

La Compañía X le vende a Hipermercados maquinaria y equipo por \$ 13,000 con un valor en libros de \$ 13,353 y una depreciación acumulada de \$ 1,210 en la Compañía X; por lo que la Compañía X obtiene una utilidad de \$ 857, la cual se elimina por no ser una utilidad real.

3. Cancelación de la venta a de Hipermercados a la Compañía "X, realizada el 5 de Noviembre de 2000.

- 3 -

Ventas (Hipermercados)	37,260	
Costo de Ventas (Hipermercados)		3,241
Inventarios (Compañía "X")		5,019

Hipermercados le vende a la Compañía X mercancía \$ 74,520, teniendo un costo la mercancía de \$ 64,483, por lo que los \$ 5,019 es inventario al 50% sobrevaluado de la Compañía "X".

4. Reconocimiento en la Compañía" X "de la utilidad generada por Hipermercados al 31 de Diciembre de 2000.

- 4 -

Inversión en Hipermercados	16,955	
Participación en los resultados de .compañías subsidiarias		16,955

El resultado en participación de compañías subsidiarias, resulta de la utilidad del ejercicio de Margis \$ 33,909, por el porcentaje de participación de la Compañía X, es decir, el 50% que nos da \$ 16,955.

08 Hoja de Trabajo del Método de Participación  
Compañía X S.A. de C.V.  
Balance General

Concepto	Compañía X		Transacciones		Total		Asiento de Método de P. y Elimina.		Total	
	Debe	Haber	Debe	Haber	Debe	Haber	Debe	Haber	Debe	Haber
<b>Balance General</b>										
<b>Activos</b>										
Bancos	1,034,819		318,914	234,528	1,057,685					1,057,685
Cuentas y documentos por cobrar	858,115		13,000	74,520	868,115					868,115
Inventarios	1,845,319		74,520	270,078	1,649,761					1,649,761
Inversión en subsidiarias (Hipermercados)			653,850		653,850		M	16,955		670,805
Terrenos	1,483,907			419,322	1,064,585					1,064,585
Maquinaria y equipo	127,543			13,353	114,190					114,190
Dep acum de maquinaria y equipo	(19,521)	3	1,210		(18,311)					(18,311)
Equipo de cómputo	15,348				15,348					15,348
Dep acum De equipo de cómputo	(2,469)				(2,469)					(2,469)
<b>Pasivos</b>										
Proveedores		1,284,632				1,284,632				1,284,632
Cuentas por pagar		643,121				643,121				643,121
Impuestos por pagar		145,771				145,771				145,771
<b>Capital</b>										
Capital social		2,000,000				2,000,000				2,000,000
Utilidades acumuladas		648,339				1,279,537				1,279,537
Utilidad del ejercicio 99		431,198								
Utilidad del ejercicio 00						49,603		M	16,955	66,648
<b>Total</b>	<b>8,383,081</b>	<b>8,383,081</b>	<b>1,041,284</b>	<b>1,011,621</b>	<b>8,402,764</b>	<b>8,402,764</b>		<b>16,955</b>	<b>16,955</b>	<b>8,418,709</b>

5.6 Hoja de trabajo del Método de Participación  
 Compañía X S.A. de C.V. e Hipermercados  
 Estado de resultados

Concepto

Estado de resultados

Activos

Ventas

Costo de ventas

Utilidad bruta

Gastos de operación

Productos financieros

Otros gastos

UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS

Provisión para ISR

UTILIDAD DEL EJERCICIO

Participación en los resultados de subsidiarias

Utilidad por venta de activo

Total

Compañía X

Transacciones  
 Debe Haber

Total  
 Debe Haber

Ajustes de Método de P.  
 Debe Haber

Total  
 Debe Haber

1,984,110

951,576

1,032,532

610,933

158,125

52573

527,151

85,953

431,198

2

270,078

2

318,914

270,078

318,914

270,078

318,914

857

857

M

16,955

16,955

270,078

318,914

(270,078)

318,773

16,955

(270,078)

338,728

-189-

**6.7 Balance General y Estado de Resultados reconociendo el Método de Participación de la Compañía "X" al 31 de Diciembre de 2000.**

**COMPAÑIA X, S.A. DE C.V.**

**BALANCE GENERAL AL 31 DE DICIEMBRE DE 1999**

<b><u>ACTIVO</u></b>		<b><u>PASIVO</u></b>	
<b>Circulante:</b>		<b>A corto plazo:</b>	
Bancos	\$ 1,057,685	Proveedores	\$ 1,284,632
Cuentas y documentos por cobrar	868,115	Cuentas por pagar	643,121
Inventarios	1,649,761	Impuestos por pagar	145,771
Inversión en subsidiarias	670,805		
	-----		-----
Suma el activo circulante	\$ 4,246,366	Suma el pasivo	\$ 2,073,524
	-----		=====
<b>Fijo:</b>		<b><u>CAPITAL</u></b>	
		<b><u>CONTABLE</u></b>	
Terrenos	\$ 1,064,585	Capital social	\$ 2,000,000
Maquinaria y equipo	114,190	Utilidades acumuladas	1,279,537
Dep. acumulada de maq. y equipo	( 18,311)	Utilidad del ejercicio	66,648
Equipo de cómputo	15,348		-----
Dep. acumulada de eq. de cómputo	( 2,469)	Suma el capital contable	\$ 3,346,185
Suma el activo fijo	\$ 1,173,343		=====
	-----		
Suma el activo	\$ 5,419,709	Suma el pasivo y el capital contable	\$ 5,419,709
	=====		=====

**COMPANÍA X, S.A. DE C.V.**

**ESTADO DE RESULTADOS AL 31 DE DICIEMBRE DE 2000**

Ventas	\$ 318,914
Costo de ventas	270,078
	-----
Utilidad bruta	\$ 48,836
Participación en los resultados de .compañías subsidiarias	16,955
Otros productos	\$ 857
	-----
Utilidad del ejercicio	\$ 66,648
	=====

6.8 Hoja de trabajo del Método de Consolidación Proporcional  
 Compañía X S.A. de C.V. e Hipermercados  
 Balance General

Concepto	Compañía X		Hipermercados (49%)		Total		Eliminaciones		Total		
	Debe	Haber	Debe	Haber	Debe	Haber	Debe	Haber	Debe	Haber	
<b>Balance General</b>											
<b>Activos</b>											
Bancos	1,057,685		383,942		1,441,627					1,441,627	
Cuentas y documentos por cobrar	858,115				858,115					858,115	
Inventarios	1,549,781		70,702		1,720,483			1	24,418	1,691,026	
Inversión en subsidiarias (Hipermercados)	670,805				670,805			3 C	5,019 670,805		
Terrenos	1,064,585		209,661		1,274,246					1,274,246	
Maquinaria y equipo	114,190		6,500		120,690			2	429	120,261	
Dep acum. de maquinaria y equipo	(18,311)				(18,311)					(18,311)	
Equipo de cómputo	15,348				15,348					15,348	
Dep. acum. De equipo de cómputo	(2,499)				(2,469)					(2,469)	
<b>Pasivos</b>											
Proveedores		1,284,632				1,284,632				1,284,632	
Cuentas por pagar		643,121				643,121				643,121	
Impuestos por pagar		145,771				145,771				145,771	
<b>Capital</b>											
Capital social		2,000,000		653,850		2,653,850	C	653,850		2,000,000	
Utilidades acumuladas		1,279,537				1,279,537				1,279,537	
Utilidad del ejercicio 99		66,648		18,953		83,803	C	46,821		36,782	
Utilidad del ejercicio 00											
<b>Total</b>	<b>5,419,769</b>	<b>5,419,769</b>	<b>670,805</b>	<b>670,805</b>	<b>8,090,814</b>	<b>8,090,814</b>		<b>700,671</b>	<b>700,671</b>	<b>8,349,843</b>	<b>8,349,843</b>

8 Hoja de trabajo del Método de Consolidación Proporcional  
 Compañía X S.A. de C.V. e Hipermercados  
 Estado de resultados

Concepto	Compañía X		Hipermercados		Total	Total	Eliminaciones		Total	Total	
	Debe	Haber	Debe	Haber			Debe	Haber			Debe
Estado de resultados											
Activos											
Ventas		318,914		105,710		424,624		150,457		274,167	
Costo de ventas	270,078		88,755		358,833		37,260		135,039	227,807	
Utilidad bruta									32,241	191,553	
Gastos de operación											
Productos financieros											
Otros gastos											
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS											
Provisión para ISR		16,955				16,955		16,955			
UTILIDAD DEL EJERCICIO											
Participación en los resultados de subsidiarias		857				857		420		428	
Utilidad por venta de activo											
<b>Total</b>	<b>(270,078)</b>	<b>336,724</b>	<b>(88,748)</b>	<b>105,710</b>	<b>(382,833)</b>	<b>442,434</b>		<b>168,838</b>	<b>147,250</b>	<b>(141,285)</b>	<b>228,358</b>

6.9 Balance General y Estado de Resultados con eliminaciones del Método de Consolidación Proporcional de la Compañía "X" al 31 de Diciembre de 2000.

COMPAÑIA X, S.A. DE C.V.

BALANCE GENERAL CONSOLIDADO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2000

<b><u>ACTIVO</u></b>		<b><u>PASIVO</u></b>	
<b>Circulante:</b>		<b>A corto plazo:</b>	
Bancos	\$ 1,441,627	Proveedores	\$ 1,284,632
Cuentas y documentos por cobrar	868,115	Cuentas por pagar	643,121
Inventarios	1,691,026	Impuestos por pagar	145,771
Inversión en Margis	-		
	-----		-----
Suma el activo circulante	\$ 4,000,768	Suma el pasivo	\$ 2,073,524
	-----		=====
<b>Fijo:</b>		<b><u>CAPITAL</u></b>	
		<b><u>CONTABLE</u></b>	
Terrenos	\$ 1,274,246	Capital social	\$ 2,000,000
Maquinaria y equipo	120,261	Utilidades acumuladas	1,279,537
Dep. acumulada de maq. y equipo	( 18,311)	Utilidad del ejercicio	36,782
Equipo de cómputo	15,348		-----
Dep. acumulada de eq. de cómputo	( 2,469)	Suma el capital contable	\$ 3,316,319
			=====
Suma el activo fijo	\$ 1,389,075		
	-----		
Suma el activo	\$ 5,389,843	Suma el pasivo y el capital contable	\$ 5,389,843
	=====		=====

**COMPAÑIA X, S.A. DE C.V.**

**ESTADO DE RESULTADOS CONSOLIDADO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2000**

Ventas	\$ 227,907
Costo de ventas	191,553
	-----
Utilidad bruta	\$ 36,354
Utilidad por venta de activo fijo	428
	-----
Utilidad del ejercicio	\$ 36,782
	=====

## **CONCLUSIONES**

## CONCLUSIONES GENERALES

Conforme a la investigación realizada pudimos darnos cuenta que las Asociaciones Conjuntas no representan una nueva forma de hacer negocios, sino por el contrario es el retorno de viejas costumbres que daban a los inversionistas de aquel tiempo una ayuda para ampliar sus negocios, o bien eran utilizados por los mercaderes de la Europa antigua para explotar los recursos de distintos rincones del mundo.

Si bien es cierto, las Asociaciones Conjuntas tienen sus antecedentes en la historia y conforme el paso del tiempo estos han ido evolucionando y se han adaptado a las tendencias económicas, administrativas, legales, etc. para ser una alternativa que ayude a las grandes y pequeñas organizaciones que desean acceder a mercados internacionales a través de sus productos y servicios.

La inversión extranjera ha estado presente en nuestro país a lo largo de la historia, siendo el fundamento para el desarrollo e industrialización de algunos sectores en México. Actualmente el presidente Vicente Fox continuó con la política de Ernesto Zedillo y está haciendo un gran esfuerzo a través de diversos planes para recuperar la confianza en los mercados internacionales y la estabilidad económica del país.

De las ventajas más comunes por las que es atractivo el formar una Asociación Conjunta, se pueden mencionar las siguientes:

- ♦ Riesgos compartidos

- ♦ Obtención de financiamiento y recursos
- ♦ Acceso a tecnologías avanzadas
- ♦ Creación de nuevos empleos
- ♦ Acceso a mercados internacionales
- ♦ Incremento en las ventas, productividad y calidad
- ♦ Diversificación de productos
- ♦ Control conjunto por parte de los asociados

A lo largo del desarrollo del tema nos dimos cuenta que las Asociaciones Conjuntas son como cualquier tipo de negocios, en los cuales también se tienen desventajas que radican principalmente a la inexperiencia relativa de las firmas en el manejo de estos negocios y a la incapacidad de los propietarios para utilizar las Asociaciones Conjuntas eficazmente.

Nos enfrentamos a una competencia difícil a nivel internacional, y una alternativa importante será promover la Asociación Conjunta, ya que representa una forma de cooperación más flexible, la cual ayudará a fomentar el crecimiento y la competitividad de la economía nacional a nivel mundial.

A pesar de que en nuestro país no existe regulación específica de la figura de la Asociación Conjunta, las empresas mexicanas y extranjeras han realizado acuerdos de esta naturaleza, puesto que en nuestra legislación no se considera ilícito este tipo de contratos. De acuerdo al

## **CONCLUSIONES GENERALES**

artículo 1858 del Código Civil menciona que los contratos que no estén reglamentados en este Código se regirán por las reglas generales de los contratos.

Existen varias denominaciones que se le han dado a este contrato, tales como: Contrato de Coinversión, Asociación en Participación, Sociedad en Participación, Empresa Mixta, etc. Sin embargo, en la legislación de nuestro país lo que más se le asemeja es el contrato de Asociación en Participación.

En México, la celebración de un contrato de Asociación Conjunta no exige de manera directa la constitución de un nuevo ente jurídico, pero existe la posibilidad de que en algunas cláusulas del mismo contemple la necesidad de crear una o varias personas jurídicas nuevas.

El contrato es la base para la formación de una sociedad de la Asociación Conjunta, ya que en éste se van a establecer las metas, objetivos, reglas, obligaciones de hacer, no hacer y dar que regularán a dicha sociedad.

La carta de intención o pacto de caballeros, son conocidos en la legislación mexicana como contrato promesa y representan el primer documento que guiará al Asociado Conjunto, para después dar paso al contrato final o a la constitución de una nueva sociedad.

El artículo 2246 del Código Civil señala los puntos necesarios que debe contener el contrato promesa para que sea válido, los cuales son:

## **CONCLUSIONES GENERALES**

- Hacer mención a los socios, objeto o fin social, aportación de cada socio, denominación, domicilio, capital social, administración de la sociedad, etc.
- En el caso de la constitución de una nueva sociedad, además de los puntos anteriormente mencionados, señalar las características de la misma y el modo de participación de las partes.
- Mencionar el plazo o duración de la asociación.

El contrato de la Asociación Conjunta termina cuando se cumplen los objetivos y hechos para los que fue creado, mediante la celebración del contrato definitivo o bien con la creación de la sociedad mercantil que se desea, por ejemplo puede culminar en una Sociedad Anónima, Sociedad de Responsabilidad Limitada, etc.

Debido a que en nuestro país no existen pronunciamientos para valorar y presentar la información financiera de un Asociado Conjunto, el Instituto Mexicano de Contadores Públicos emitió el boletín A-8 "Aplicación Supletoria de las Normas Internacionales de Contabilidad", el cual nos da la opción de utilizar la Norma Internacional de Contabilidad 31 (NIC) supletoriamente. Sin embargo, en enero de 1997 la Comisión de Principios de Contabilidad publicó la Circular 49, en donde menciona que es de carácter obligatorio utilizar la NIC 31 para los Asociados Conjuntos.

La NIC 31 identifica tres formas y estructuras contables:

- ♦ *Operaciones controladas conjuntamente* - En este caso no se requiere el establecimiento de una sociedad y cada asociado debe incluir en sus registros de contabilidad y reconocer en sus estados financieros separados y, por consiguiente, en sus estados financieros consolidados: los activos que controla y los pasivos y gastos en los que incurre; así como la participación en los ingresos obtenidos por la venta de los bienes o servicios de la Asociación Conjunta.
  
- ♦ *Activos controlados conjuntamente* - Al igual que el punto anterior tampoco se requiere el establecimiento de una sociedad y cada asociado debe incluir en sus registros de contabilidad y reconocer en sus estados financieros separados y, por consiguiente, en sus estados financieros consolidados: su participación en los activos controlados conjuntamente; cualquier pasivos en los que haya incurrido relacionados con los activos; su participación en los pasivos incurridos conjuntamente con otros asociados en relación con el Asociado Conjunto; y cualquier ingreso obtenido o gasto incurrido por la venta o uso de su participación en la Asociación Conjunta.
  
- ♦ *Entidades controladas conjuntamente* - Se requiere el establecimiento de una tercera sociedad y la forma legal que se adopte determina el procedimiento de registro y presentación de la información financiera.

## CONCLUSIONES GENERALES

La Asociación Conjunta es una de las puertas para ingresar a mercados internacionales o simplemente para tener una estabilidad o crecimiento económico dentro del mismo mercado; por lo que para los inversionistas resulta muy importante contar con información útil y confiable.

Por último aplicamos en el caso práctico los dos métodos más utilizados en la práctica contable para reflejar la participación en un Asociado Conjunto, los cuales son:

- *Método de participación* - Se excluyen los activos, pasivos, ingresos y gastos del asociado en la Asociación Conjunta; y su participación queda reflejada como inversión de la Asociación Conjunta en el Balance General, y en el Estado de Resultados como resultado del Asociado Conjunto.
- *Método de Consolidación Proporcional* - El porcentaje de participación del asociado en la Asociación Conjunta se aplica a los activos, pasivos, ingresos y gastos. Cabe mencionar que la NIC 31 no permite compensar ningún activo o pasivo mediante la deducción de otros pasivos o activos; o cualquier ingresos o gastos mediante la deducción de otros gastos o ingresos, a menos que dicha compensación represente la realización del activo o la liquidación del pasivo.

En cuanto al método más apropiado para reflejar la situación financiera y de operación del Asociado Conjunto, llegamos a la conclusión de que el método de consolidación proporcional es el más adecuado, ya que refleja la participación o el control conjunto que se tiene en cada

## **CONCLUSIONES GENERALES**

rubro de los estados financieros. En cambio en el método de participación se tiene una influencia significativa sobre la afiliada.

Es importante mencionar que los datos y cifras que se utilizaron para la realización del caso práctico fueron creados únicamente para este fin.

### Referencias Bibliográficas

1. Arce Gargollo, Javier, Contratos Mercantiles Atípicos, Trillas, Segunda edición, segunda reimpresión, México, 1993.
2. Barrera Graf, Jorge, Las Sociedades en el Derecho Mexicano, UNAM, México, 1983.
3. Block Zenas y Mac Millan, Ian C., Corporate Venturing. Creating New Business within the Firm, Harvard Business School Press, Boston, U.S.A., 1993.
4. Collada Ramírez, María Teresa, Gómez Soto, Denise, Aventuras Conjuntas, nuevas formas de asociación en negocios nacionales e internacionales, IMCP - ITAM, México, 1993.
5. D. Carter, John., F. Cushman, Robert, C. Scott, Hartz, The Handbook of Joint Venturing, Dow Jones- Irwin, Illinois, U.S.A., 1993.
6. Enen, Jack Jr., Venturing Abroad. International Business Expansion Via Joint Ventures, Liberty Hall Press - McGraw-Hill, U.S.A., 1990.

7. Goldenberg, Susan, *Hands Across the Ocean, Managing Joint Ventures with a Spotlight on China and Japan*, Harvard Business School Press, Boston, U.S.A., 1988.
8. IMCP, *Modelos de dictámenes y otras opiniones e informes del auditor*, Segunda edición, primera reimpresión, México, 1996.
9. Lindsey, Jennifer, *Joint Ventures and Corporate Partnerships*, Probus Publishing Company, Chicago, U.S.A., 1989.
10. López Esparza, Víctor M., *El Fortalecimiento de la Inversión Extranjera en México*, Marsa para NAFIN, S.N.C., México, 1993.
11. Martínez Castillo Aureliano, *Consolidación de Estados Financieros*, McGraw-Hill, México, 1995.
12. Porter Lynch, Robert, *Guía de las alianzas en los negocios*, Compañía Editorial Continental, S.A. de C.V., México, 1995.
13. Sánchez Meda, Ramón, *De los Contratos Civiles*, Porrúa, 5a edición, México, 1980.
14. Urrutia Raola, Manuel, *Diccionario de negocios Inglés - Español. Español - Inglés*, Limusa, México, 1995.

15. Young G., Richard, Bradford Jr., Standish, D. Little, Arthur, Joint Ventures Planning & Action, Financial Executives Research Foundation, New York, U.S.A., 1977.
16. Zorrilla Arena, Santiago y Torres Xammar, Miguel, Guía para elaborar la tesis, McGraw-Hill, México, 1992.
17. Zimmerman Robert, Kaufman Robert, Finerty Gregory, Egnan James, Retail Accounting and Financial Control, Jhon Wiley & Sons, Fifth Edition, New York U.S.A., 1990.
18. CeDERCA, Auditoría de Empresas Detallistas, material del Comité de Capacitación y Entrenamiento, Coopers & Librand- Despacho Roberto Casas Alatraste, S.C., México, 1997.