

19  
2e1.



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA  
DE MEXICO

FACULTAD DE CONTADURIA Y ADMINISTRACION

EL IMPACTO FINANCIERO DE LOS COSTOS EN LA  
INDUSTRIA MUEBLERA DEL D.F. Y AREA  
METROPOLITANA.

**SEMINARIO DE INVESTIGACION**  
**C O N T A B L E**  
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE  
LICENCIADO EN CONTADURIA  
**P R E S E N T A N :**  
ALFREDO AVILA CRUZ  
ALEJANDRO CASTRO GALVAN  
GUADALUPE HURTADO LUNA  
ALBERTO OCHOA SANCHEZ

ASESOR DEL SEMINARIO:  
DRA. ARACELI JURADO ARELLANO



MEXICO, D. F.

1997

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN



Universidad Nacional  
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

**Biblioteca Central**



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

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

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

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

POR LA SATISFACCION DE ALCANZAR  
UNA META TAN IMPORTANTE QUEREMOS  
EXPRESAR NUESTROS AGRADECIMIENTOS.

ALFREDO.

DEDICATORIA

QUIERO AGRADECER A TODAS AQUELLAS PERSONAS QUE FUERON MI APOYO Y MOTIVACIÓN PARA LOGRAR ESTA META EN MIS ESTUDIOS.

GRACIAS A DIOS

POR PERMITIRME VIVIR , POR DARMER A MIS PADRES .A MIS HERMANOS ,A MI ESPOSA, MIS HIJOS ,MIS MAESTROS Y AMIGOS. GRACIAS POR AYUDARME A LLEGAR HASTA ESTE NIVEL DE MIS ESTUDIOS

A LA UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO  
FACULTAD DE CONTADURIA Y ADMINISTRACION

GRACIAS POR DARMER LA OPORTUNIDAD DE REALIZACIÓN A TRAVÉS DE LOS CONOCIMIENTOS RECIBIDOS DENTRO DE ESTA INSTITUCIÓN.

A LA DRA. ARACELI JURADO ARELLANO

GRACIAS POR LA PACIENCIA Y POR LA OPORTUNIDAD DE LOGRAR ESTA META . QUE DIOS LE DE MUCHA VIDA . SALUD Y QUE CONSERVE POR SIEMPRE ESE DON DE SABER ENSEÑAR Y AYUDAR.

A MI MAMÁ  
(MA. DEL CELESTE)

GRACIAS POR DARMER LA VIDA Y LA OPORTUNIDAD DE ESTUDIAR. AGRADEZCO TODO EL APOYO Y EL AMOR QUE SIEMPRE HE RECIBIDO POR PARTE TUYA. GRACIAS MAMÁ POR ESTAR CONMIGO CUANDO MAS LO NECESITE . TE QUIERO MUCHO.

A MI PAPÁ  
(MIGUEL)

GRACIAS POR QUE SIEMPRE ENCONTRÉ EN TI EL CONSUELO . LAS PALABRAS Y LA FORMA DE DECIR LAS COSAS. POR QUE ME APOYASTE EN TODO LO QUE NECESITE . TE QUIERO MUCHO . ESTE TITULO QUE RECIBO TE LO DEBO A TI. GRACIAS PAPA.

A MI ESPOSA  
(ADY)

GRACIAS POR CONFIAR EN MI. SIEMPRE FUISTE MI INSPIRACIÓN. QUIERO QUE SIEMPRE ESTÉS CONMIGO POR QUE NECESITO TU APOYO . TE QUIERO MUCHO . LO LOGRAMOS AMOR.

**A MIS HIJOS  
(ALAN Y ALDO)**

**POR QUE USTEDES SON MI MOTIVACIÓN Y FUERZA PARA SEGUIR  
ADELANTE  
GRACIAS POR SU SONRISA QUE SIEMPRE ME ANIMO  
GRACIAS POR SU AMOR Y ALEGRÍA  
GRACIAS POR SER MIS HIJOS  
LOS QUIERO MUCHO**

**A MIS HERMANOS**

**A TODOS LES DOY LAS GRACIAS POR TRANSMITIRME  
MICKY: LA TRANQUILIDAD DE VER LAS COSAS  
ALE: LA DEDICACIÓN Y CUMPLIMIENTO  
GABY: LA SENSIBILIDAD EN TODO MOMENTO  
MANUEL: EL EJEMPLO PARA LOGRAR OBJETIVOS  
REBE: CARÁCTER PARA LOGRAR LO QUE SE QUIERE**

**A MIS SUEGROS  
(TERE Y RAMÓN)**

**GRACIAS POR EL APOYO INCONDICIONAL Y POR TODA LA AYUDA  
QUE HE RECIBIDO, QUE FUE UNA MOTIVACIÓN MUY ESPECIAL PARA  
LOGRAR ESTA META, GRACIAS POR FORMAR PARTE DE MI FAMILIA  
Y QUE DIOS LOS BENDIGA.**

ALEJANDRO

A MIS PADRES

POR LA FORMACIÓN QUE DENTRO DE MI FORJARON Y SU INFINITO APOYO QUE SIEMPRE HE TENIDO.

A MIS HIJOS  
(IVAN Y ALEXA)

QUE SON MOTIVO DE SUPERACIÓN CONSTANTE.

A MIS HERMANOS

POR ESA UNIÓN Y CARIÑO TAN ESPECIAL QUE SIEMPRE NOS HEMOS TENIDO Y POR LA CUAL SIEMPRE ESTAREMOS UNO AL LADO DE OTRO.

ALEJANDRO  
GUADALUPE

A LA DRA. ARACELI  
JURADO ARELLANO

POR COMPARTIR SUS CONOCIMIENTOS, PIDIENDO SOLO A CAMBIO EL INTERES DE AYUDAR A LOS DEMÁS. Y POR HABERNOS BRINDADO LA OPORTUNIDAD DE DAR UN PASO MAS EN NUESTRA FORMACIÓN PROFESIONAL Y PERSONAL.

**GUADALUPE**

**A MIS PADRES**

PAPÁ TU SIEMPRE MEDIJISTE QUE LA MEJOR HERENCIA QUE PODÍAS DEJARME ERA EL ESTUDIO. LO QUE NO SABES ES QUE LO MAS VALIOSO QUE DEJAS PARA MI ES TU COMPAÑIA. TU IMPULSO, Y TU AMOR INAGOTABLE.

MAMÁ SIEMPRE ME DEJASTE SOÑAR, NUNCA ATASTE MIS IDEAS NI MIS ACCIONES, TUS PALABRAS ESTARÁN CONMIGO ETERNAMENTE. GRACIAS POR TU ENTREGA Y TU AMOR SIN LIMITES.

**A MIS HERMANOS**

**(FLOR, BETO,**

**CONCHITA Y CARLOS )**

MIS RECUERDOS DE INFANCIA, MIS AÑORANZAS DE AHORA Y EL AMOR DE TODA LA VIDA SON USTEDES.

**A IVAN Y ALE. MIS HIJOS**

POR QUE SON EL FUEGO QUE ARDERÁ POR SIEMPRE EN MI CORAZÓN. LOS AMO INFINITAMENTE.

ALBERTO.

A DIOS

POR SU INFINITO AMOR Y BONDAD. POR PERMITIRME ESTE MOMENTO.

A MIS PADRES

CON MUCHO CARIÑO Y UN GRAN RECUERDO POR HABERME INCLUCADO LOS BUENOS PRINCIPIOS Y VALORES HUMANOS GRACIAS LUISITO Y CONCHITA.

A NESTOR Y VICENTE  
MIS HERMANOS

PARA QUE CONSERVEMOS LA VERDAD Y EL AMOR RESPETÁNDONOS SIEMPRE.

A GRACIELA  
MI ESPOSA

CON AMOR, ADMIRACIÓN Y UN PROFUNDO RECONOCIMIENTO POR SU BONDAD, TRABAJO Y DE TODO AQUELLO QUE HA REPRESENTADO SU GRAN SACRIFICIO DE TODO CORAZÓN PARA QUE UNIDOS SIGAMOS SUPERÁNDONOS.

A MIS HIJOS

LOS AMORES DE MI VIDA, BETO, MECHITA Y LETY, PARA QUE SE INTEGREN EN UN MUNDO MEJOR Y GUARDEN LA PAZ Y LA UNIÓN EN UNA MISMA COMUNIÓN.

AL PROFESOR  
JESÚS MENDIETA ALVAREZ

CON TODO RESPETO Y ADMIRACIÓN, POR HABERME BRINDADO LA OPORTUNIDAD MAS GRANDE DE MI VIDA. NO LE DEFRAUDARE.

AL PROFESOR  
RUBEN MENDIETA ALVAREZ

POR SU GRAN APOYO Y CONSIDERACIÓN.

AL PROFESOR  
C.P. FELIPE AGUIRRE SOLÍS

POR SU GRAN AYUDA Y SINCERA AMISTAD.

AL HONORABLE JURADO

POR SUS COMENTARIOS Y SUGERENCIAS.

**A LA UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO  
FACULTAD DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN  
CON ETERNO AGRADECIMIENTO. POR HABERME PERMITIDO MI MAS  
GRANDE ANHELO.  
CON MIS MEJORES RECUERDOS**

**A NUESTROS MAESTROS  
POR FORJAR MEJORES HOMBRES Y MUJERES. CON SU FE Y  
DEDICACIÓN.**

**A LA DRA. ARACELI  
JURADO ARELLANO**

**MUY ESPECIALMENTE. QUIEN CON SU GRAN PROFESIONALISMO ME  
GUIÓ PARA DESARROLLAR ESTE TRABAJO.  
LE RECORDARÉ.**

**A MIS COMPAÑEROS DE INVESTIGACIÓN  
ALFREDO, LUPITA Y ALEJANDRO. PARA QUIEN DESEO LO MEJOR DE  
SI MISMOS.**

**UNA FAMILIA DIGNA  
A TODOS AQUELLOS UNIVERSITARIOS QUE NO PUDIERON LOGRARLO**

**ÍNDICE****PAGINA**

<b>Introducción</b>	<b>1</b>
<b><u>Capítulo Primero</u></b>	
<b>Antecedentes De La Industria Mueblera</b>	
1 Historia del Mueble	3
2 Clasificación de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa	11
3 Características de la Micro y Pequeña empresa	12
4 Problemática de la Micro y Pequeña Empresa	15
<b><u>Capítulo Segundo</u></b>	
<b>Marco Teórico</b>	
1 Aspectos Generales de los Costos	20
a) Elementos del Costo	20
b) Informe del Costo de Producción y Ventas	22
c) Sistemas de Costos	23
d) Clasificación de los costos	23
e) Impacto Financiero de los Costos	26
2 Aspectos financieros	28
a) Administración Financiera de la Pequeña Empresa	28
b) El financiamiento de la empresa	29
c) Estructura Financiera	31
d) Plan Financiero	32
e) Análisis Financiero	33
<b><u>Capítulo Tercero</u></b>	
<b>Metodología</b>	
1 Objetivo General	37
2 Objetivos Especificos	37
3 Hipótesis y Variables	37
4 Problemática	38
a) General	38
b) Especifica	38
5 Alcance	38
6 Método de Recolección de Información	39
7 Método de Análisis de la información	39
<b><u>Capítulo Cuarto</u></b>	
<b>Presentación y Análisis de la Información</b>	<b>40</b>
<b><u>Capítulo Quinto</u></b>	
<b>Generación de Alternativas</b>	<b>87</b>
<b><u>Capítulo Sexto</u></b>	
<b>Impacto Financiero de los Costos</b>	<b>95</b>
<b>Conclusiones</b>	<b>96</b>
<b>Bibliografía</b>	<b>107</b>

## **INTRODUCCIÓN**

Ahora mas que nunca es tiempo de darnos a la tarea de tratar de rescatar la economía del país; la cual se ve afectada a través del comportamiento de cada uno de los sectores productivos.

por lo que nos dimos a la tarea de entrar en contacto con la industria mueblera, por medio del Programa de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa que realiza la Facultad de Contaduría y Administración cuyo objetivo es tratar de que estas sobrevivan, se consoliden y desarrollen.

Tomando en cuenta los indicadores económicos de la industria maderera y metálica han sido afectados por la crisis económica y como estos tienen relación directa con la industria mueblera es muy difícil que esta pueda mantenerse, por lo que ha sido necesario aumentar el número de importaciones en este rubro de la industria nacional.

La presente tesis es el resultado de una investigación realizada y dedicada a la industria mueblera con el fin de que se vean identificadas en cada parte de este trabajo y lograr así que sean mas constantes y competitivas en cualquier aspecto financiero y económico para sostenerse, desarrollarse y crecer dentro de esta industria.

Se busco identificar los costos y su impacto financiero en la industria mueblera que influyen en sus ventajas competitivas.

Es de suma importancia contar con un sistema de costos real y confiable por lo que fue necesario conocer la situación económica y actual de cada empresa mueblera mediante la elaboración de cuestionarios y entrevistas relacionadas a sus costos y sistemas de producción.

Nuestra obra esta dividida en puntos básicos para el mejor entendimiento en cualquier sector productivo ya que el alcance logrado es factible y confiable.

Toda aquella persona relacionada con la industria mueblera podrá tener un buen apoyo en la toma de decisiones ya que la investigación orientada a evaluar objetiva y oportunamente los sistemas de costos empleados fue realizada con profesionalismo y calidad.

En el capítulo primero presentaremos una breve historia sobre la industria mueblera, tanto en el mundo como en México; y se establecerán los parámetros de acuerdo a la SECOFI para la clasificación de las empresas, y por ultimo se presentaran una serie de problemas que se observan a nivel general en la micro y pequeña empresa.

El segundo capítulo contiene el marco teórico necesario que permita tener una base para el análisis de la información, esto es un punto de comparación de la realidad; estará dividida en los aspectos financieros y de costos.

Dentro del capítulo tercero se expondrá la metodología utilizada para la realización de esta investigación, estableciendo objetivos, hipótesis, problemática, alcance, método de recolección de la información y método de análisis de la información.

En el capítulo cuarto se presentaran los resultados obtenidos de la investigación, y se presentara su análisis el cual se realizara por sector y tamaño de empresa, con el fin de conocer el comportamiento dentro de cada uno.

En el capítulo quinto se presentaran las alternativas de solución que sean factibles de aplicar, y que sean resultado de el análisis efectuado.

Dentro del capítulo sexto se precisarán aquellos aspectos de los costos que influyen a través de un impacto financiero dentro de las empresas, en aspectos como determinación de precios de ventas márgenes de utilidades, así como financiamiento y flujo de efectivo.

**Capítulo Primero**  
**Antecedentes de la Industria Mueblera**

**I. Historia del Mueble**

**ANTECEDENTES DEL MUEBLE Y ESTILOS**

Puede decirse que todos los muebles derivan de cuatro tipos originarios que acompañan al hombre desde su inteligencia social; LA SILLA, LA MESA, EL ARCA Y LA CAMA. Su conjunto comienza por exigir el aislamiento cordial de la vivienda familiar, la oficina y en todo lugar donde se necesite EL MUEBLE.

El desarrollo de estos cuatro tipos, es en líneas generales, el objeto iniciado por la edad antigua para conocer las influencias que sus directrices ejercieron en épocas posteriores.

También existe un innegable paralelismo con los estilos históricos y tradicionales de la arquitectura, aunque en el mueble se da una menor duración de formas precisamente por su cualidad de arte actual, y en su historia se retoman como se registran un mayor número de subestilos locales y nacionales.

## EDAD ANTIGUA

### EL MUEBLE EN EGIPTO

En Egipto Menes, faraón de la Primera Dinastía, introdujo el gusto de las cosas bellas en los objetos de uso diario y es en Egipto la más antigua civilización donde comienza la Historia del Mueble.

Es extraordinario el buen estado en que han sido hallados los muebles, en contraste con las civilizaciones y pueblos mediterráneos. Los muebles que se usaron en esta época son: la silla y sus derivaciones, las mesas, las camas de noche y los de reposo verdaderos CHAISE LONGUE, los cofres y sus variantes.

Dentro de las sillas las más importantes son las plegables en forma de "X" llamadas también tijeras y las de forma de cuellos de pato. Como uno de los más originales y bellos asientos de la antigüedad, destaca el trono del gran sacerdote TUTANKAMEN.

#### Materiales

En Egipto sólo existía la palmera, pero como era material inadecuado para la construcción del mueble, importaban las maderas de olivo, sicómoro, higuera y cedro principalmente.

Los muebles lujosos iban recubiertos con materiales como el oro, plata, hueso y marfil; otros como las telas, cuero, bordados y almohadones de pluma.

### EL MUEBLE EN GRECIA

Muy poco podemos decir del mueble de la Grecia Clásica. Homero en la Iliada y la Odisea cita diferentes muebles como sillas y lechos.

#### Materiales

Debían emplearse, principalmente las maderas del país cedro, pino, ciprés y algunas otras de diversas procedencias, pero en Grecia la madera no es insustituible. La vida pública y privada desarrollada al aire libre, obligaba a buscar materiales de mayor resistencia, como la piedra, el mármol o el bronce, etc.

### EL MUEBLE EN ROMA

En las excavaciones llevadas a cabo en la necrópolis etruscas de Cerveteri, Tarquinia y otros lugares de Italia, fueron hallados numerosos muebles de bronce y piedra, algunos de madera que son de excepcional importancia para el estudio del mueble clásico.

**Materiales.**

Como materiales curiosos citamos el de un cierto tipo de sillones que conocemos gracias a unos bajo relieves que se conservan en el museo de Treveris, en el que utilizaron totalmente el mimbre hoy muy común y que son de líneas y de forma maciza semejantes a los de piedra y bronce.

**EDAD MEDIA****EL MUEBLE PALEOCRISTIANO Y BIZANTINO**

La civilización cristiana no sólo influyó en las artes mayores, sino también en las industriales y entre éstas, en el desarrollo y trayectoria del mueble.

**Materiales.**

En Bizancio usaban el marfil como incrustación para los muebles de importancia, y en general los muebles como consecuencia del gran desarrollo que alcanza la seda en el siglo VI, se van haciendo más mullidos y cómodos con el uso de éste material.

**EL MUEBLE GÓTICO**

El Gótico más armonioso y puro es el francés, que llega al máximo esplendor bajo los mecenas J. DU BARRY y FELIPE HARDY, en el reinado de Carlos IV.

**Materiales.**

El robe es usado en casi todo el continente, sobre todo en las regiones septentrionales. Siguieron haciéndose muebles generales de asiento recubiertos por completo de telas y almohadones. La decoración es el dorado, la talla y la pintura. En cambio el empleo de tapicerías, telas y cojines, es como siempre mayor en los muebles de lujo.

**MUEBLES EN EL RENACIMIENTO ITALIANO**

El movimiento que se inicia en Italia en la primera mitad del siglo XV, que se caracterizó por un despertar en la admiración hacia las formas artísticas de la antigüedad, dio lugar en aquel país a un vigoroso desarrollo en el arte del mueble. La dirección que el Renacimiento imprimió en este arte fue extendiéndose poco a poco, en la primera mitad del siglo XVI a los muebles de Francia, Alemania, Países Bajos, Inglaterra y España.

**FRANCIA**

Fue el primer país que adoptó el Renacimiento Italiano, la iniciación del estilo se efectuó en los primeros tiempos de Carlos VIII y Luis XII culminando con Francisco Primero, cuyos nombres se tomaron para designar los muebles de las respectivas épocas.

## ALEMANIA

El mueble alemán es quizá excesivamente rico y muy adornado, su momento de apogeo lo alcanza con la Regencia y los Luises.

## PAÍSES BAJOS

El mueble que alcanza mayor importancia al final del siglo XV, tiene su mayor creador y difusor en Vredemande Vriese publico obras sobre ebanistería las cuales tuvieron gran influencia en los países bajos, debiéndose a ellos el cambio del mueble gótico por la composición de tipo arquitectónico.

## INGLATERRA

En este país se encontraban todavía las formas y los decorados de Pergaminos y Tracerías Góticas, hasta que penetra la influencia de Holbein que es prototipo de los artistas de la nueva época influyendo poderosamente en la captación de nuevos estilos.

## ESPAÑA

Los artistas españoles buscaban en su arte el conocimiento poniéndose en contacto con los grandes centros del Renacimiento.

### Materiales

En Italia, Francia y España se usa el nogal y el roble, en Inglaterra Cromwell (Oliverio) penetra el nogal, adaptándose el torneado.

En Alemania en el siglo XVII comienza a utilizarse el ebano enriquecido con chapas de concha y composiciones pintadas, esta madera de extraordinaria dureza exige una técnica tan delicada que adelanta el nacimiento de la verdadera ebanistería e impulsa la perfección de los métodos constructivos hasta entonces empleados y en los países bajos se utilizó el roble y más tarde el nogal.

## MUEBLE BARROCO, NEOCLÁSICO E IMPERIO

El paso del Renacimiento al Barroco da lugar a un periodo de transición en la historia del mueble: esta transición que comenzó en Italia mucho antes que el resto de Europa, se observó en los demás países con varias manifestaciones, y es en Francia donde adquieren una más definida singularidad en los tiempos de los reinados Luis XIII y Luis XIV este último representa la plenitud del estilo barroco por excelencia.

El estilo de Luis XVII, no es más que la primera fase del Neoclásico, se puede decir que es la antitesis del Rococó, el cual después de los años de inactividad debidos a la revolución se orienta primero con el directorio y más tarde con el consulado hacia el arte pagano de Roma, para culminar con el imperio.

En 1804, en el que el destino de Europa está unido a Napoleón y los Reyes, la política, las costumbres, el ambiente, las modas giran alrededor de él y no es extraño que el mueble de todo continente tenga el mismo carácter francés.

**Materiales.**

Las maderas empleadas son principalmente el roble y el nogal; pero al final del reinado de Luis XII, comienza a usarse profundamente el ébano cuyo advenimiento marca, la aparición de la verdadera ebanistería.

En la época de Luis XIV, se utiliza la madera de nogal, dorada casi siempre, usándola en los muebles de la corte y continúan utilizando el roble y el haya así como el empleo del bronce.

Hacia el año 1770 y 1840 aparece en Francia la madera de caoba que es usada en chapeado y en todos los muebles ya que son de líneas y decoración cúbicas y romana, sobre la misma madera se hicieron aplicaciones poniendo motivos decorativos de bronce dorado, cincelados firmemente.

**MUEBLE ISABELINO Y CONTEMPORÁNEO**

En el siglo XIX, el mueble es influido todavía por el imperio y continúa con carácter aburguesado y evoluciona hacia un arte sin trascendencia. Surgen los muebles pseudogóticos de estructuras modernas y molduras postizas. Con tallas y colosias que aparentan un neorrenacimiento y un neorrocó.

Se hacen copias mal interpretadas del renacimiento francés, los góticos los Luises, y se llega a un verdadero popurrí.

**Materiales**

Los materiales son pobres, a la caoba maciza lo sustituye el pino chapeado y reengresado de caoba, según sea el mueble liso o tallado, pero sin embargo este mueble es gracioso por ser expresión de un arte verdaderamente popular.

**MUEBLE CONTEMPORÁNEO**

Con la revolución industrial que se desarrolla en Inglaterra donde la máquina convierte la delicada artesanía del mueble en una industria que repite sin interrupción modelos e interpretaciones burdas de los estilos históricos, va desapareciendo por estos nuevos sistemas la mano de obra especializada, siendo esta la causa que dio origen al mueble contemporáneo.

## MUEBLE MEXICANO Y PRINCIPALES INFLUENCIAS

Las principales influencias en la estructuración del mueble mexicano fueron las siguientes:

- La Prehispánica.
- La Española.
- La Europea. (Inglaterra).
- La Oriental.

### Influencia Prehispánica

En los códices y en las narraciones que hacen los historiadores acerca de cómo vivían los reyes aztecas, se conservan los primeros vestigios del mobiliario básico, como sillas, mesas, camas y altares que ocupaban para la adoración de sus dioses.

### Influencia española

España al extender su radio de acción a América, trajo consigo su civilización que al unirse con la nuestra formó una nueva cultura.

Los misioneros establecidos en estas tierras crearon talleres, en los que trabajaban indios jóvenes, quienes eran puestos al frente de una sección en cuanto se distinguían por su capacidad, de esta manera obtuvieron conocimiento de talla y ebanistería, sin embargo los primeros muebles fueron importados, sobre todo en el tiempo de la colonia.

### Influencia europea (Inglaterra)

En Inglaterra en los años 1702 y 1714 cambió totalmente el estilo del mueble y es en este periodo cuando el mueble inglés empezó a ejercer su influencia en el mueble colonial.

El ebanista que más influencia tuvo en Inglaterra y en todo el mundo fue Thomas Chippendale, su talla era profusa y variada adaptando el estilo mixto de influencia chinesca e inglesa.

### Influencia oriental

En 1565, el fraile Agustino Andrés de Urdaneta, descubrió la ruta navegable donde el comercio fue establecido de Manila a Acapulco y España ganó posesión en el mercado filipino e influyó básicamente en el arte de la Nueva España, sobre todo en el mobiliario del siglo XVIII, en sus formas de decorado y especialmente en la aplicación del lacre, estos motivos orientales, europeos y de inspiración indígena se entrelazaron entre sí creando un estilo peculiar ejecutado por artesanos mexicanos.

### Materiales

Los Aztecas usaban sillas que fueron echas de tasca o laja de madera despuntada, unida con cáñamo y cera.

Así también usaban los taburetes algunos de piedra de ornato y otros formados de piel. Los primeros eran usados por la clase media baja y los demás por los sacerdotes.

El mueble mexicano de la época moderna es de líneas españolas que adaptadas por nuestros artesanos adquirieron características propias, las que se usaron más al principio de la colonia fueron bargueños, arcas, camas, bancos, sillas y mesas. Todos ellos hechos de caoba que se empleaban por su facilidad de trabajo tanto para su pulimento como para su barnizado. Los muebles mexicanos que todavía se usan en la actualidad son: equipal, banco de tres patas, mesa de trabajo para el nixtamal y silla mexicana.

#### El equipal

Es un sillón construido anatómicamente, con asiento redondo el cual se hace cóncavo con el peso de la persona, su respaldo esta hecho de varas verdes formando la curva de la espalda, este tiene aceptación en México y en el mundo.

#### Banco de tres patas

Es típicamente mexicano, se hizo muy popular entre los ordeñadores por lo práctico, ligero y cómodo.

#### Mesa de trabajo para nixtamal

Mesa de trabajo maciza, ligera y aparentemente débil, forma parte de los muebles en la provincia, su funcionamiento es el siguiente: una viga con hueco para el depósito del nixtamal, cuatro patas toscas en los extremos y un agujero en cada extremo de la parte superior, para que no se mueva el metal.

#### Silla mexicana

Madera maciza su respaldo es recto, con tornos y arquería, asiento liso y plano.

## CRONOLOGÍA DE LOS MUEBLES

PAÍS	ESTILOS	PERIODO	DURACIÓN
FRANCIA	LUIS III	1610-1643	33 AÑOS
FRANCIA	LUIS XIV	1643-1715	72 AÑOS
FRANCIA	REGENCIA	1715-1723	8 AÑOS
FRANCIA	LUIS XV	1723-1774	51 AÑOS
FRANCIA	LUIS XVI	1774-1792	18 AÑOS
FRANCIA	DIRECTORIO	1792-1799	7 AÑOS
FRANCIA	IMPERIO	1799-1815	36 AÑOS
FRANCIA	RESTAURACIÓN	1815-1830	15 AÑOS
FRANCIA	LUIS FELIPE	1830-1848	18 AÑOS
FRANCIA	SEGUNDO IMPERIO	1851-1870	19 AÑOS
INGLATERRA	WILLIAM AND MARY	1689-1702	13 AÑOS
INGLATERRA	QUEEN ANN	1702-1714	12 AÑOS
INGLATERRA	CHIPPENDALE	1749-1779	30 AÑOS
INGLATERRA	ADAMS BROTHERS	1765-1785	20 AÑOS
INGLATERRA	HEPPLER WHITE	1785-1795	10 AÑOS
INGLATERRA	SHERATON	1795-1805	10 AÑOS
INGLATERRA	REGENCIA	1800-1840	40 AÑOS
INGLATERRA	VICTORIANO	1840-1910	70 AÑOS

## 2. Clasificación De La Micro, Pequeña Y Mediana Empresa.

Considerando que la definición utilizada por diversos autores tanto extranjeros como nacionales, que consideran aspectos tales como: monto de capital, personal empleado, ventas, sector, producción, origen de capital y la dirección, los cuales no son suficientemente específicos para poder describir a estas empresas por eso se establece una clasificación práctica por los criterios de ciertas instituciones estatales.

Esta constituida por cuatro sectores de actividad económica: manufacturera, construcción, comercio y servicio, definidos de acuerdo con las recomendaciones internacionales de la Organización de las Naciones Unidas (ONU), en la Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU) y la actual Clasificación Mexicana de Actividades y Productos (CMAP), de los censos económicos nacionales de 1989. Además de tres tamaños: Microempresas, Pequeñas empresas y Medianas empresas, definidos de acuerdo con la clasificación de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), tomando como base el volumen anual de ventas y el número total de personal ocupado, dicha clasificación es la siguiente:

**Microempresas.** Son los pequeños negocios (en cualquiera de los cuatro giros), que manejan un máximo de 110 salarios mínimos anuales Zona A como nivel de venta anual y que tienen de 1 a 15 empleados como máximo.

**Pequeñas empresas.** Son las empresas que manejan 111 salarios mínimos anuales (Zona A) a 1,115 salarios por ventas anuales y de 16 a 100 empleados.

**Medianas empresas.** Son las empresas que manejan un volumen anual de ventas de 1,116 salarios mínimos anuales a 2,010 y de 101 a 250 empleados.

A partir de 1997 la clasificación será:

TAMANO	Nº DE TRABAJADORES HASTA	VENTAS ANUALES HASTA
• MICRO	15 TRABAJADORES	1.5 MILLONES
• PEQUEÑA	16 - 100 TRABAJADORES	15 MILLONES
• MEDIANA	101 - 250 TRABAJADORES	30 MILLONES
• GRANDE	MAS DE 250 TRABAJADORES	MAS DE 30 MILLONES

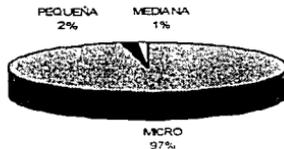
### 3. Características De La Micro Y Pequeña Empresa.

Para establecer la importancia del tamaño de empresas, es necesario conocer aquellos datos representativos, acerca del número de empresas y su participación dentro de los sectores productivos que integran la economía.

a) En el contexto nacional la micro, pequeña y mediana empresa, representan el 98% del total de las empresas del país. (1'316,952).<sup>1</sup>



b) La población sujeta de estudio quedó constituida por las micros, pequeñas y medianas empresas de los sectores: manufactura, Construcción, Comercio y Servicio, incluidas en el directorio de Empadronamiento Urbano Integral 1989. (1'290,613).<sup>2</sup>



<sup>1</sup> INEGI, La Micro, Pequeña y Mediana Empresa. (Principales Características) NAFTIN, México D.F., 1993.

<sup>2</sup> Idem I.

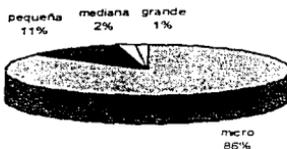
Observando estos datos resalta inmediatamente que las unidades de menor tamaño son las que más abundan en nuestro país.

En cuanto a la distribución por sectores encontramos que las empresas en México se encuentran estratificadas en tres grandes sectores productivos que son:

- Sector manufacturero
- Sector comercio.
- Sector servicios.

Las estadísticas relativas a estos sectores indican que en el sector manufacturero (que agrupa a los establecimientos industriales), existen 137,206 empresas, en el sector comercio hay 137,206 unidades, y que en el sector servicios hay 410,214 establecimientos. Por lo que podemos decir que el sector comercio es el que representa mayor porcentaje, el 57.89%, mientras que el sector manufacturero el 10.58% y el de servicios el 31.62%.

En cuanto a la distribución por tamaño en el sector manufacturero, se pueden identificar 132,126 establecimientos de la micro y pequeña empresa, 3,295 de medianas y 785 de grandes<sup>1</sup>, de los cuales es fácil observar que en la distribución se mantiene la preponderancia de establecimientos de menor tamaño que representan el 96.30% del total de establecimientos de los cuales 85.28% son micros y 11.02% pequeñas.



Por lo que respecta al sector comercio, en el cual existe mayor número de empresas, la distribución de los establecimientos es en las micros y pequeñas empresas de 744,232, en las empresas medianas se agrupan 4,768 establecimientos y en las grandes hay 627.

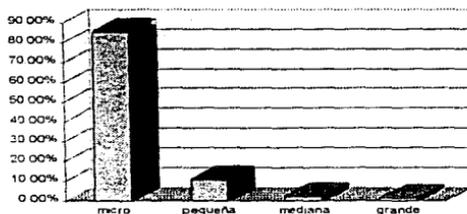
Por lo que respecta en porcentaje las micros y pequeñas empresas abarcan el 99.26% del total, con lo que se puede ver que la mediana y grande empresa participan en este sector con un porcentaje bastante pequeño.

<sup>1</sup> INEGI. Censos Económicos de 1989, Tabulaciones Especiales realizadas para NAFIN.

<sup>2</sup> Idem 3.

<sup>3</sup> Idem 3.

En el sector servicios se puede observar que hay 392,929 micros y pequeñas empresas, mientras que en las medianas empresas hay 1,054 establecimientos y 265 las grandes empresas.<sup>6</sup> Así que se puede observar que las micros y pequeñas empresas son el 99.68% del total de este sector. lo que hace que la representación de empresas medianas y grandes sean las más bajas en los tres sectores.



<sup>6</sup> Ídem 3.

#### 4. Problemática De La Micro Y Pequeña Empresa.

La micro y pequeña empresa se enfrentan a diversos problemas para su funcionamiento, entre los cuales podemos destacar los siguientes:

- A) Financiamiento.
- B) Limitada capacidad de negociación por falta de organización y deficiente gestión administrativa.
- C) Distribución de productos.
- D) Acción individual.
- E) Escasa cultura tecnológica.
- F) Capacitación.
- G) Criterios de decisión.
- H) Improvisación y carencia de patrones de calidad.
- I) Continuidad.
- J) Excesiva regulación.
- K) Obligaciones fiscales y laborales.
- L) División del trabajo.
- M) Asesoramiento.

#### A) FINANCIAMIENTO

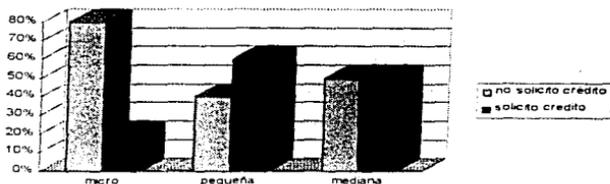
Para el caso de financiamiento este tipo de empresas no siempre son sujetas de crédito ya que carecen de garantías reales, esto se constituye en una de las causas principales del rechazo de la banca comercial para canalizar a este estrato empresarial créditos con recursos propios e incluso con recursos de financiamiento de fomento, así como la carencia de registros contables y de documentación elemental respecto de su situación financiera constituye otra de las características de la microempresa que se ha convertido en una limitación específica para que las instituciones financieras puedan canalizarle apoyo financiero, así como no contar con los activos que puedan respaldar un crédito de cualquier índole.

Las instituciones financieras sólo otorgan créditos y préstamos a aquellas empresas que puedan demostrar que van a poder crecer en corto plazo y que presenten un proyecto de inversión viable de crecimiento. Las micros, pequeñas y medianas empresas requieren recursos para poder crecer ya sea para que compren maquinaria y equipo o bien para poder asesorarse sobre nuevos mecanismos de producción, para así poder reducir sus costos, y elevar la productividad.

Sin embargo, en caso que se acceda al crédito este es demasiado caro por las elevadas tasas de interés, y las cuales son a plazos muy cortos generalmente a un año.

1) Solicitud de crédito.

En los últimos seis meses, alrededor del 50% de las pequeñas y medianas empresas solicitaron crédito, dicha frecuencia se redujo al 23.3% en el caso de microempresas.



2) Instancias a las que se solicitó crédito

Las empresas que solicitaron crédito mostraron preferencia hacia la banca comercial (microempresas 50.4%, pequeñas empresas 79.4% y medianas empresas 80.5%). La banca de desarrollo, ocupó la segunda instancia a la cual recurrieron la pequeña y mediana empresa; a su vez la microempresa optó por solicitar el apoyo a particulares.

SOLICITUD DE CRÉDITO			
INSTANCIAS	TAMANO DE EMPRESA		
	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA
BANCA COMERCIAL	49.3%	70.3%	72.3%
BANCA DE DESARROLLO	12.9%	13.3%	16%
PARTICULARES	21.5%	5.3%	3.6%
SOCIOS	8.2%	2.8%	2.4%
GOBIERNO FEDERAL	3.1%	1.4%	1.5%
CAJA POPULAR	2%	1.2%	0.9%
OTROS	2.4%	2%	3.3%

B) LIMITADA CAPACIDAD DE NEGOCIACIÓN POR FALTA DE ORGANIZACIÓN Y DEFICIENTE GESTIÓN ADMINISTRATIVA

Capacidad de negociación.

Los reducidos volúmenes de operación individual de la microempresa y como consecuencia, los montos pocos considerables de ventas de sus productos y de adquisiciones de materias primas en insumos, explican su limitada capacidad de negociación. En innumerables ocasiones la microempresa se encuentra en clara desventaja para negociar términos favorables ante una mediana o grande empresa que le suministra los insumos y que le impone sus condiciones y ante una empresa grande o mediana que le adquiere sus productos y que también le establece las reglas de juego comercial.

Con frecuencia, las empresas de este estrato, ante presiones inflacionarias, se ven financieramente estranguladas al no poder transferir hacia los precios, suficiente y oportunamente, los incrementos en los costos.

#### Gestión administrativa.

Otra de las principales limitaciones de la microempresa la constituye precisamente la reducida capacidad de sus propietarios en materia de gestión administrativa, quienes suelen carecer de las herramientas de análisis más elemental para calcular sus costos, fijar sus precios, decidir sobre el nivel de inventarios o determinar el punto de equilibrio en sus operaciones, situación que los coloca en un permanente riesgo de pérdidas y dificultades financieras.

Por el hecho de su magnitud y por el proceso de su gestión, la capacidad administrativa y de organización de las empresas micro y pequeña es deficiente, ya que no cuentan con un planteamiento administrativo integral que defina sus objetivos, los mecanismos y sistemas para alcanzarlos.

#### C) DISTRIBUCIÓN DE PRODUCTOS.

Otro de los problemas de la micro, pequeña y mediana empresa es la distribución de sus productos, debido a que la empresa no conoce el tamaño, características y financiamiento del mercado, se enfoca básicamente al mercado interno y por lo tanto no se preocupa por cuidar la calidad y el precio entrando en desventaja con los productos que son generados por las grandes empresas tanto internas como externas y así provocando bajas ventas y por lo tanto bajas utilidades y rentabilidad como negocio.

Estas empresas no cuentan con una capacidad para la distribución de sus productos para que así puedan satisfacer a un mercado mayor y sus canales de comercialización se reducen a un conocimiento meramente tradicional del producto y no como resultado de una campaña publicitaria.

#### D) ACCIÓN INDIVIDUAL

Es manifiesto que el microempresario mantiene una preferencia natural hacia la acción individual, tendencia que en ocasiones limita su propio desarrollo y cuya modificación requiere sin duda inteligente y activa labor de motivación y concertación. Es evidente que en este estrato empresarial, no se establece una clara diferencia entre los mecanismos de asociación y de fusión empresarial, en los que cada empresario cede su capacidad de decisión individual en favor de la decisión común y los esquemas de acción conjunta en que cada empresario mantiene su capacidad individual y simplemente concerta iniciativas de inversión y colaboración, alianzas estratégicas que inciden en la eficiencia y la competitividad colectiva.

#### E) ESCASA CULTURA TECNOLÓGICA.

Es cierto que buena parte de los microproductores en la industria manufacturera tienen un conocimiento y una experiencia de su propio oficio, también lo es que en un porcentaje considerable, los correspondientes procesos tecnológicos de fabricación y, en particular, de tratamiento de materias primas resultan obsoletos o bien inadecuados.

Podría destacarse que, en buena parte, tal inadecuación u obsolescencia se explica por el hecho de que los micro-establecimientos industriales se han constituido en el mercado natural de máquinas y equipos usados de otros estratos de la industria.

Conviene señalar por otra parte, que en tanto a nivel mundial la tendencia en la innovación tecnológica contribuye a hacer cada vez más viable y rentable la producción de escala reducida en nuestro país, los esfuerzos de toda la comunidad científica y tecnológica no se orientan a diseñar bienes de capital tan elementales e importantes como la bicicleta de un panadero o el instrumento de trabajo de un afilador.

Otro problema de la tecnología es que esta es demasiado costosa y para su instalación requiere de un mayor gasto de capacitación de sus trabajadores, cosa que en corto plazo no se puede lograr.

#### F) CAPACITACIÓN.

Así mismo es importante mencionar que la capacitación del personal que labora en la producción, así como en cualquier otra área como la administración y contabilidad debe ser un factor importante de desarrollo puesto que si se les especializa pueden rendir más y mejor, generando más productos y con una mayor calidad y así poder obtener mayores utilidades, se podrá tener una mejor organización y actualización de sus registros contables.

#### G) CRITERIOS DE DECISIÓN.

Otra de las características generales e importantes que limitan el desarrollo de la microempresa informal, la constituye la injerencia de consideraciones de índole personal o familiar en las decisiones de producción. Es frecuente que las presiones de consumo inmediato se antepongan a los incipientes programas de trabajo, y que los excedentes productivos sean destinados, más que a la reinversión, a satisfacer necesidades básicas del núcleo familiar. En pocas ocasiones se presenta con similares propósitos la desviación del destino de recursos de capital de trabajo y, por supuesto de reservas de depreciación.

#### H) IMPROVISACIÓN Y CARENCIA DE PATRONES DE CALIDAD.

Por razones perfectamente explicables, la microempresa carece de sistemas y de equipos de medición del control de calidad, limitación que constituye principalmente la razón principal de su incapacidad para convertirse en proveedor regular e importante de la industria grande y mediana o para incursionar en los mercados de exportación.

#### I) CONTINUIDAD.

Uno de los factores que afectan sensiblemente el desarrollo y expansión de la microempresa lo constituye la práctica generalizada de discontinuidad en la producción, que se deriva, sobre todo, de imposibilidad financiera de mantener inventarios en función de un ciclo razonable y permanente de producción.

#### J) EXCESIVA REGULACIÓN.

La mayor parte de la microempresa se ubica en el sector informal de la economía y no dispone, por lo tanto de una estructura formal constitutiva que regule no sólo sus relaciones con terceros y con el ámbito jurídico formal, sino además sus relaciones internas de producción.

Esta característica, que sin lugar a dudas constituye una de las limitaciones fundamentales para acceder a las fuentes convencionales de crédito, incluyendo al financiamiento de fomento, se deriva no tan sólo del desconocimiento de los trámites y procedimientos correspondientes, sino también de las dificultades burocráticas que se expresan en el condicionamiento de un número excesivo de requisitos, o bien de la complejidad implícita que resulta incongruente con las posibilidades reales de la propia microempresa.

#### K) OBLIGACIONES FISCALES Y LABORALES.

Es perfectamente bien conocido que en este estrato empresarial, constituye una práctica generalizada el incumplimiento de las obligaciones de carácter fiscal y de índole laboral. Esta situación de irregularidad se ha convertido no sólo en un obstáculo para canalizar ciertos apoyos a la microempresa, sino que en muchos casos constituye una de las razones fundamentales por la que el administrador de una microempresa se resiste a gestionar el acceso a los esquemas formales de financiamiento.

**L) DIVISIÓN DEL TRABAJO.**

En las microempresas y en particular en los talleres de carácter familiar, prevalece una participación generalizada e indistinta de los integrantes, con una carencia de división racional del trabajo, lo que no sólo disminuye las posibilidades de especialización productiva, sino que además repercute negativamente en los niveles de productividad.

**M) ASESORAMIENTO.**

Finalmente este tipo de empresas demanda una asesoría integral en materia administrativa y de producción, para poder ser más eficiente en los costos y precios, así como para tener los elementos suficientes para allegarse de recursos principalmente financieros.

Además si se cuenta con un buen asesoramiento se puede producir con la misma capacidad instalada un mayor número de productos y hasta con una mejor calidad. Así como administrativamente se tiene el personal capacitado para que este pueda llevar un mejor control y organización.

**Capítulo Segundo**  
**Marco Teórico.**

**1. Aspectos Generales de los Costos**

**a) Elementos del costo.**

Toda empresa al efectuar sus operaciones lógicamente efectúa erogaciones, los cuales son considerados como gastos o costos. Se considera un gasto la erogación que se efectúa para cubrir una obligación o satisfacer una necesidad de servicio y una vez efectuada deja de representar un beneficio. Se consideran como costos, cuando las erogaciones representan un incremento a la capacidad de servicio.

El maestro Armando Ortega Pérez de León dice al respecto: "Los costos de producción se aplicarán a los ingresos mediana y paulatinamente, en tanto que los costos de distribución se aplican a los ingresos inmediatamente.

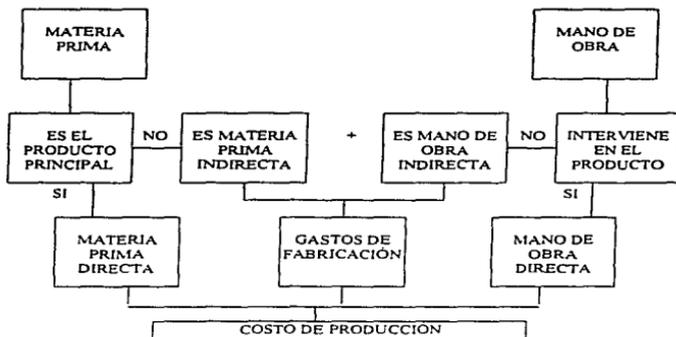
Todo lo que una empresa de transformación necesita para producir debe formar parte del costo de producción, por lo tanto los elementos necesarios para fabricar mesas, sillas, escritorios, etc., son los que integran el costo de producción.

El primer elemento del costo de producción es la materia prima que representa el punto de partida de la actividad manufacturera por constituir los bienes sujetos a transformación, los materiales previamente adquiridos y almacenados se convierten en costo en el momento en que se utilizan. Esta utilización clasifica a los materiales en directos e indirectos, son materiales directos aquellos que forman la parte primordial del producto, son materiales indirectos cuando no son susceptibles de medición, pero que de alguna manera son importantes para la elaboración del producto.

Por otro lado es necesario considerar el costo de la mano de obra, representa el factor humano que interviene en la producción y que esta dado por la suma de los sueldos, salarios y demás prestaciones de los trabajadores del área de producción; al igual que la materia prima la mano de obra se clasifica en directa e indirecta, la mano de obra directa es la que se paga a los trabajadores que participan en la elaboración del producto, es indirecta cuando los sueldos que se pagan se destinan a personas que sin formar parte de la elaboración del producto es necesaria su intervención, como son los sueldos pagados a funcionarios, empleados, obreros y demás personal auxiliar. También forma parte de la mano de obra indirecta el término ocioso o perdido, el cual puede derivarse de:

- Descompostura de maquinaria.
- Tiempo perdido por falta de materiales.
- Falta de energía.
- Asambleas con el sindicato
- Reparación de equipo.
- Permisos pagados
- Enfermedades

Ahora debemos considerar que en nuestro tipo de empresa se esta incurriendo constantemente en erogaciones tales como materiales indirectos, mano de obra indirecta, renta, luz, energía, papelería, depreciaciones, etc., este conjunto de erogaciones forman el tercer elemento del costo y reciben el nombre de gastos indirectos y representan el costo de todo lo necesario para la producción diferente a la materia prima directa y mano de obra directa.



Cuando se producen varios artículos, como en el caso de mesas, comedores, escritorios, etc. deberán distribuir el total de sus gastos de fabricación en base a las horas hombre, que es el tiempo que tardan los trabajadores para realizar la producción, pero se pueden aplicar otras bases.

BASE	DEBE ELEGIRSE SI	NO DEBE ELEGIRSE SI
COSTO DE MATERIA PRIMA DIRECTA	ES EL COSTO MÁS IMPORTANTE DE PRODUCCIÓN	SE UTILIZAN DIFERENTES CALIDADES DE MATERIA PRIMA EN CADA PRODUCTO
COSTO DE MANO DE OBRA DIRECTA	SI ES UN COSTO IMPORTANTE DENTRO DEL COSTO DE PRODUCCIÓN	LOS EMPLEADOS RECIBEN SALARIOS MUY DIFERENTES
HORAS HOMBRE	SI EL TRABAJO MANUAL ES DE SUMA IMPORTANCIA EN LA PRODUCCIÓN	SI EL PROCESO DE PRODUCCIÓN SE HACE CONSIDERANDO EN SU TOTALIDAD EL USO DE MÁQUINAS
HORAS MÁQUINA	EL PROCESO PRODUCTIVO ESTA TOTALMENTE MECANIZADO	EL PROCESO PRODUCTIVO REQUIERE DE LA CONSTANTE INTERVENCIÓN DE LOS OBREROS

**h) Informe del Costo de Producción y Ventas.**

Cuando toda la producción del mes se termina y toda se vende, es fácil conocer el costo de ventas, sin embargo es necesario que las empresas mantengan inventarios tanto de producción en proceso como de artículos terminados, por lo que es necesario llevar un registro del costo de esos inventarios para conocer con exactitud el costo de los artículos vendidos.

La forma usual de preparar un informe del costo de la producción y venta se conoce como ESTADO DE COSTO DE PRODUCCIÓN Y VENTA, y permite conocer el desarrollo del producto desde su inicio hasta su terminación.

Estructura del costo de producción y venta.

**PRIMERA PARTE**

Determinación del costo de materia prima directa utilizada:

	INVENTARIO INICIAL DE MATERIALES
MAS	COMPRAS DE MATERIALES
IGUAL A	COSTO TOTAL DE MATERIALES
MENOS	INVENTARIO FINAL DE MATERIALES
IGUAL A	COSTO DE MATERIALES UTILIZADOS
MENOS	MATERIALES INDIRECTOS
IGUAL A	COSTO DE MATERIALES DIRECTOS UTILIZADOS

**SEGUNDA PARTE**

Determinación del costo de producción:

	COSTO DE MATERIALES DIRECTOS UTILIZADOS
MAS	MANO DE OBRA DIRECTA
MAS	GASTOS INDIRECTOS
IGUAL A	COSTO DE PRODUCCIÓN

**TERCERA PARTE**

Determinación del costo de producción terminada:

	COSTO DE PRODUCCIÓN
MAS	INVENTARIO INICIAL DE PRODUCCIÓN
IGUAL A	TOTAL DE COSTO DE PRODUCCIÓN
MENOS	INVENTARIO FINAL DE PRODUCCIÓN
IGUAL A	COSTO DE LA PRODUCCIÓN TERMINADA

**CUARTA PARTE**

Determinación del costo de venta:

	COSTO DE LA PRODUCCIÓN TERMINADA
MAS	COSTO DEL INVENTARIO INICIAL DE LA PRODUCCIÓN TERMINADA
IGUAL A	COSTO TOTAL DE LA PRODUCCIÓN TERMINADA
MENOS	COSTO DEL INVENTARIO FINAL DE LA PRODUCCIÓN TERMINADA
IGUAL A	COSTO DE VENTA

### c) Sistemas de costos.

Un sistema de costos en la fase de producción persigue como primera finalidad la determinación de costos unitarios de producción y atendiendo a esta finalidad los sistemas de costos se clasifican en:

- En relación con el carácter lotificado.
- En relación al carácter continuo de producción.

Por lo que corresponde al primero puede ser de un carácter interrumpido, lotificado, diversificado que responda a orden e instrucciones concretas de producir uno o varios artículos; para el control de cada partida de artículos se requerirá por consiguiente la emisión de una orden de producción, de ahí que en estos casos se establezca un sistema de costos determinado "órdenes de producción". En nuestro caso si las ordenes de agrupar productos de la misma especie y características similares, a cada una de estas partidas se destinará una orden de producción.

Por otro lado se puede observar que existe producción que no esta sujeta a interrupciones y diversificaciones, si no que se desarrolla en forma continua, por lo que se requiere de una estructura y modalidad diferente, y que recibe el nombre de un sistema de costos por procesos.

Una vez analizados los sistemas de costos, la empresa podrá adoptar uno de los sistemas.

### d) Clasificación de los Costos.

Clasificación de los costos en cuanto al momento en que se determinan.

Los costos de producción pueden determinarse con posterioridad o anteriormente a la elaboración del producto.

En el primer caso los costos se denominan "históricos" o reales, independientemente que se aplique el sistema por ordenes de producción o procesos. La causa por lo que es necesario dentro de este sistema esperar la conclusión del periodo para determinar el costo de producción, se encuentra en la necesidad de acumular los gastos indirectos a lo largo del periodo para determinar el costo de producción, y que incluye en esta acumulación todas las erogaciones; por lo tanto en un sistema de costos histórico los costos unitarios tendrán que conocerse necesariamente varios días después de la fecha en que haya concluido la producción. Otro de los inconvenientes de este sistema se deriva del hecho de que solo permite la comparación de costos unitarios de artículos terminados a través de diferentes periodos.

Existen dos necesidades esenciales que han dado origen a los costos predeterminados, la necesidad de obtener un control mas efectivo de los costos de producción mediante comparaciones de costos unitarios que sean de mayor significado y la necesidad de contar con una información más oportuna anteponiendo los costos de producción.

Existen dos modalidades independientemente que se refiera a ordenes de producción o procesos que son:

#### Costos estimados.

Los costos estimados fueron el primer paso para la predeterminación del costo de producción y tienen como finalidad pronosticar el material, la mano de obra y los cargos indirectos en un artículo determinado.

La obtención de dichos costos se basa en experiencias anteriores y datos históricos, en estas condiciones un costo estimado indica lo que puede costar algo en determinado periodo de producción. En un principio su objetivo era tener una base para cotizar los precios de venta, la característica especial de un sistema de costos estimados es que se debieran comparar con los costos reales, siendo necesario hacer correcciones y lograr con el tiempo que la predeterminación se acerque más al costo real.

La estimación de los costos unitarios base del mismo sistema es predominantemente empírica, las industrias en que se opera eficientemente un sistema de esta naturaleza, son aquellas pequeñas y medianas, puede llegarse a grandes simplificaciones, por ejemplo eliminarse el sistema de inventarios perpetuos, en lo que respecta al control de materiales, sustituyéndose con comparaciones periódicas de inventarios.

Aunque el sistema es más bien aplicable a los costos por procesos, también suele usarse en ordenes de producción, aunque en este último caso su simplicidad no es tan evidente debido a que no se requiere identificar las materias primas y mano de obra consumidas en cada orden, y en estas condiciones no será factible eliminar el sistema de inventarios perpetuos en materiales directos.

Considerando el sistema en su conjunto y en sus posibilidades de desarrollo llegar ser un punto de transición entre un sistema de costos históricos y un sistema de costos estándar.

#### Costos estándar.

La utilización de los costos estándar constituye la técnica más avanzada de los costos predeterminados, esta basado en estudios especiales de ingeniería a través de los cuales se llega a determinar lo que debe costar un artículo y sirve de instrumento de medición y de eficiencia, sin lugar a dudas los costos estimados fueron el antecedente de los costos estándar.

En el cálculo de los costos estándares se conjugan todos los elementos tendientes a la optimización de los recursos entre los que se encuentran:

- una verdadera selección de materiales.
- un profundo estudio de tiempos y movimientos
- una aplicación de la ingeniería industrial en la selección de medios de fabricación.

Son varias las ventajas implícitas en la utilización de los costos estándar:

#### - Control de la producción.

Ofrece las herramientas para que la administración de la empresa haga la confrontación con los datos reales, en caso de presentarse diferencias denominadas desviaciones, se haga la corrección inmediata ajustando los datos reales al estándar.

#### - Economía en su operación.

El manejo de un sistema de costos estándar requiere de menor personal y proporciona ahorro en diversas erogaciones ya que antes de la producción se tienen los requerimientos.

#### - Fijación del precio de venta.

El conocimiento del costo de los artículos antes de que estos se elaboren permiten a las empresas fijar políticas de precios de venta acertados.

#### - Facilidad en la preparación de presupuestos.

Como los costos estándares están basados en datos precisos, ofrecen una mayor y mejor información para elaborar los planes futuros.

#### - Agilidad en presentación de informes.

El conocimiento de los costos en forma anticipada y precisa facilita la elaboración de informes.

#### - Adaptabilidad de los sistemas básicos.

Los costos estándar pueden ser utilizados tanto en el sistema de ordenes de producción como en el de procesos.

Para la fijación de un costo estándar es conveniente primero fijar un estándar técnico o físico, el cual se determina para el uso de materiales, el aprovechamiento de la mano de obra y la correcta utilización de la maquinaria. Los estándares técnicos se clasifican en

- a) **Costos estándar ideales o técnicos**, se les denomina también de máxima eficiencia, es decir se toma en cuenta el rendimiento máximo al utilizar todos los recursos. Tiene poca utilización debido a las grandes dificultades para alcanzar ese nivel de resultados.
- b) **Costos estándares básicos o fijos**, representan medidas fijas que sirven de base para comparar los costos reales a través del tiempo con los mismos estándares.
- c) **Costos estándar corrientes o circulantes**, para la determinación de este tipo de costos estándar se toman en cuenta las condiciones normales de eficiencia de la empresa.

Para el éxito en la aplicación de los costos estándar es la determinación de los mismos. La fijación de costos estándar requiere del conocimiento en diversas áreas:

- Establecimiento de materiales directos (estándar).

El estándar de todos los elementos del costo están integrados por dos partes que son

- a) Estándar físico, representado por la cantidad de material requerido y en su determinación son considerados varios factores entre los cuales están las especificaciones del producto, la calidad de los materiales, el rendimiento de los materiales y la cuantificación de mermas y desperdicios.
- b) Estándar monetario, representa el precio predeterminado de los materiales que serán utilizados en la producción, en su fijación son considerados varios factores, entre los cuales está el estudio de cotizaciones de proveedores y la determinación de las tendencias en los precios futuros.

**Estándar de mano de obra:**

La fijación del estándar de mano de obra es más difícil por que depende en forma directa del elemento humano:

- a) Estándar físico, se refiere al término utilizado en la elaboración del producto, considerando las instalaciones la maquinaria y equipo, etc.
- b) Estándar monetario, se refiere a la cuota hora predeterminada, en la valuación de las cuotas se considera la categoría del trabajador, el tabulador de sueldos y los aspectos contractuales.

**Estándar de gastos indirectos.**

La fijación del estándar de este elemento es la más complicada por la gran cantidad de conceptos que le integran

- a) Estándar físico, por su naturaleza los gastos indirectos deben ser presupuestados a cierto volumen de producción y el resultado puede ser expresado en unidades u horas de producción. Aquí es difícil precisar la capacidad productiva de la empresa y en consecuencia el volumen de producción será tomado como base para presupuestar los cargos indirectos, es común considerar para tal efecto la capacidad normal de producción que se entiende como el promedio de utilización real de la planta y del elemento humano. El costo estándar pretende establecer una cuota predeterminada de cargos indirectos que pueda ser aplicable a pesar de las fluctuaciones de la producción.
- b) Estándar monetario, la base del estándar monetario es el presupuesto elaborado para cada uno de los conceptos que integran este elemento.

**Clasificación de los costos en cuanto a su reacción frente a los cambios en el volumen de la producción .**

Sin lugar a dudas la separación modular de los costos es la base del control, la elaboración de presupuestos y la guía para la regulación de las políticas de precios y sobre todo la planeación de utilidades; por lo cual la separación de los costos puede quedar en costos variables, costos fijos y costos semivariables.

**Los costos variables cambian en razón directa a las modificaciones registradas en los volúmenes de producción.**

**Los costos fijos son costos que en su magnitud permanecen constantes a los cambios del volumen de la producción.**

**Los costos semivariables son los que se derivan de una parte variable y de una raíz fija.**

Son muchas las ventajas derivadas de conocer con certeza la magnitud de los costos fijos y variables, son de tal forma importantes que una empresa en la cual se ignores estará operando con deficiencia sin saberlo. Entre las más relevantes aplicaciones en que se pueden utilizar los costos una vez efectuada la separación se tiene:

- 1) Establecer el punto de equilibrio.
- 2) Margen de seguridad.
- 3) Contribución marginal de artículos
- 4) Determinar si la empresa es sensible al precio o al volumen.
- 5) Costeo directo.

#### **e) Impacto Financiero de los Costos.**

La competitividad y la situación económica actual, nos obliga a crear cambios para lograr un crecimiento sostenido. Una de las partes para competir es tener buenos sistemas que sean oportunos y confiables, esto último es vital para tomar decisiones operativas y estratégicas, ante lo cual cobran gran importancia los costos.

Por lo descrito las empresas verán subir sus utilidades, es decir, el fin de los costos no es sólo controlar, si no más bien que permitan tener una base para que desde un punto financiero aumente el valor de la empresa; en esta época se debe considerar cuáles productos mantendrán el mismo nivel de participación en el mercado, en cuales se debe incrementar o declinar, todo ello dependerá de ciertos factores, pero más bien de la estructura de los costos, es decir, si el empresario puede responder a las siguientes preguntas tendría una gran ventaja.

¿Cuál es la estructura de los costos?

¿Por que unos productos son mas rentables que otros?

¿Qué precio se debe fijar de un producto determinado?

¿Cuando y cuanto se deben aumentar o disminuir los precios?

¿Qué beneficio se obtiene al incrementar la participación en el mercado?

Todas las empresas se ven hasta cierto punto comprometidas a realizar un cuestionamiento que les permita buscar la mejor solución, a fin de evaluar el nivel de la empresa; sin embargo este cuestionamiento no tendría validez si no estuviera basado en la información de los costos, los informes son necesarios ya que la administración enfrenta a dos tipos de decisiones a corto y a largo plazo.

Ante el Tratado de Libre Comercio entre México, Canadá y Estados Unidos, y ante la integración económica europea, la empresa mexicana se encuentra ante su última oportunidad para mejorar sus sistemas de producción, venta y administración.

En un entorno económico muchas de las empresas se enfrentan a problemas de liquidez y rentabilidad, pero al mismo tiempo tratan de mejorar su productividad y una de las técnicas que se deben utilizar para solucionar los problemas son los costos, sin embargo en muchas ocasiones los sistemas de costos en lugar de facilitar el proceso de toma de decisiones lo dificultan.

Con la finalidad de contrarrestar los problemas de liquidez y rentabilidad y debido a la competencia, las empresas buscan reducir sus costos, pero para ello se deben establecer controles presupuestales hasta cierto modo estrictos y limitantes en cuanto al aprovechamiento de los recursos y en dado caso hasta eliminar personal.

Es evidente que estos programas de reducción proporcionan mayor liquidez a corto plazo, sin embargo esta decisión difícilmente mejorará la posición competitiva de la empresa al utilizar sistemas de costos tradicionales. Lo anterior hace difícil medir el impacto financiero de las decisiones, al no considerar aspectos estratégicos, de esta manera los estudios de costos no son relevantes.

Después de haber comentado lo anterior en torno a la problemática financiera de la empresa por el impacto de los costos, se requiere de dar soluciones para que los sistemas de costos realmente sean la herramienta para lograr el impulso de la competitividad de la empresa mexicana.

## 2. Aspectos financieros.

### a) Administración Financiera de la Pequeña Empresa.

La pequeña empresa es un elemento básico de la economía, sin embargo se enfrenta a un conjunto de problemas que difieren de los de las grandes empresas, ya que las metas de una pequeña empresa tienden únicamente a las aspiraciones del empresario individual, es decir desde el punto de vista financiero los problemas son no poder concurrir a los mercados de dinero y capital.

La empresa pequeña la podemos clasificar en empresas pequeñas tradicionales y otras que se consideran con potencial de crecimiento.

Las industrias en las cuales predominan los negocios pequeños muestran características comunes como las siguientes: un mercado localista, bajos requerimientos de capital, tecnología relativamente sencilla; debido a que estas características conducen a una fuerte dependencia de una persona, a menudo surgen problemas:

- El administrador quizá no tenga la habilidad para dirigir a los empleados
- No comprenden la necesidad de mantener registros contables, sistemas de control financiero y demás aspectos
- Los sistemas de control tienden a ser informales directos y personales
- La planeación a menudo es inadecuada, por lo que los cambios en el medio económico y competitivo pueden tener efectos graves sobre la empresa.

Las empresas medianas y pequeñas no pueden recurrir a los mercados de dinero para obtener fondos, si tienen algunos bienes pueden obtener una hipoteca en un banco, el equipo tal vez pueda obtenerse a través de un arrendamiento financiero, si el negocio ha perdurado por mucho tiempo podrá disponer de un financiamiento bancario sobre una base estacionaria pero no creciente.

Bajo estas circunstancias la administración del capital de trabajo es necesaria para la mayoría de las empresas pequeñas y medianas, debido a que el monto de fondos es limitado, es decir la liquidez es determinante.

El crédito comercial parece ser una de las formas más sencillas para obtener recursos, por otro lado los inventarios representan un alto porcentaje de los activos, por lo que es necesario establecer políticas sobre su control. Las empresas grandes ofrecen créditos y para poder competir se vea en la necesidad no solo de hacerlo sino hasta de otorgar descuentos, una empresa grande cuenta generalmente con su propio departamento de crédito, pero la empresa pequeña no tiene la capacidad de evaluar los riesgos del crédito, es decir que cantidad de créditos podrá acumular sin que ponga en peligro su liquidez y solvencia.

Por otro lado los pasivos circulantes, aunque el crédito mercantil es relativamente fácil de conseguir, muchas veces es muy costoso al no tomar los descuentos por pronto pago.

A medida que las operaciones aumentan los fondos serán cada vez mayores y las necesidades de financiamiento también.

En resumen la actividad financiera de una empresa se mide por sus ciclos o fases de progreso. El ciclo de vida de una empresa tiene cuatro fases.

- 1) Período de experimentación, las ventas y las utilidades crecen lentamente
- 2) Período de explotación, la empresa disfruta de un rápido crecimiento en las ventas y alta rentabilidad.
- 3) Vencimiento, la tasa de crecimiento de las ventas empieza a disminuir, el crecimiento depende en gran parte de la demanda por reemplazo
- 4) Declive, la empresa se enfrenta a la aparición de productos similares, a la obsolescencia tecnológica y a la saturación de demanda en sus bienes

Tal como se indicó anteriormente la primera fase del ciclo de vida de una empresa implica la experimentación y el afianzamiento en el mercado. Durante este período la administración debe

proporcionar los recursos para el crecimiento futuro y estar consciente de que el crecimiento ocurrirá por que la empresa tenderá a participar más en el mercado. La expansión en el mercado es difícil debido a la reacción de las empresas existentes y aun si la industria esta creciendo la administración debe reconocer que cada producto y cada industria tienen un ciclo de vida, por lo tanto el crecimiento super normal, cualquiera que sea su causa continuara durante un periodo finito.

Es importante para una empresa pequeña que espera crecer el que haga la planeación correspondiente, una decisión básica cualquiera que sea el tipo de expansión. Considere el grado hasta el cual las operaciones de la producción estarán automatizadas, lo que requiere un fuerte nivel de costos fijos, el apalancamiento de operación o el análisis del punto de equilibrio pueden emplearse para medir los cambios en los niveles de ventas.

Si los pronósticos de ventas son optimistas la empresa puede tener inversiones mayores en activos fijos y elegir procesos mas automatizados, como consecuencia sus costos fijos serán mayores pero sus variables disminuirán. A altos niveles de operación sus costos totales por unidad serán menores, sin embargo si el nivel de ventas disminuye, una empresa con alto apalancamiento se enfrentará a grandes problemas.

Durante la segunda etapa la empresa habrá logrado un éxito inicial, estar acreciendo con rapidez y será razonablemente productiva, la administración de los flujos de efectivo y del capital de trabajo serán mas importantes, además en esta etapa las necesidades de financiamiento externo serán primordiales. El riesgo se encuentra en todas las etapas de desarrollo de las empresas, pero el impacto de las condiciones cambiantes económicas y de las presiones competitivas que ocasionan niveles de utilidades residuales y como consecuencia la declinación en el mercado.

Después de considerar la importancia de lo expuesto anteriormente, debemos analizar los aspectos financieros comunes a toda empresa.

#### Concepto de finanzas.

Es el estudio de como obtener y aplicar correctamente los fondos necesarios para elevar el nivel de la empresa.

#### b) El Financiamiento de la Empresa.

Una vez que el empresario tiene hasta cierto punto las posibilidades de éxito de la empresa y fundado en análisis, se tiene que pensar en la manera de conseguir los medios necesarios. En primer lugar se necesita saber el capital que se requiere para desarrollar normalmente la actividad y cual será el alcance que se le dé y cuales serán las fuentes de financiamiento que proporcionarían esos recursos.

#### Fuentes de financiamiento.

Normalmente las empresas medianas y pequeñas consiguen financiamiento a través de las operaciones que ofrecen las instituciones de crédito y entre otros a través de los programas que ofrece nacional financiera de apoyo (PRONYP).

Como requisitos para obtener financiamiento tratandose de una persona física o moral deberá:

- Tener capacidad legal para contratar y asumir obligaciones.
- Que el solicitante sea solvente y moral.
- Que sus productos tengan demanda en el mercado.
- Que tenga capacidad de pago.

La documentación que generalmente se debe proporcionar es la siguiente:

- Información financiera.
- Relación patrimonial, proporcionando los datos del registro público de la propiedad.

Diferentes tipos de crédito bancario:

- Préstamos Quirografarios.

Se obtienen recursos mediante la firma de un pagaré en el que se obliga a devolver a una fecha determinada la cantidad recibida más los intereses. Son requeridos para solucionar problemas temporales de capital de trabajo más no se pueden utilizar para financiar la adquisición de activos fijos.

- Préstamos prendarios.

Se obtienen recursos equivalentes a un porcentaje del valor comercial del bien que se entregue en garantía, se utiliza para comprar materias primas o vender productos terminados, para ello es necesaria la participación de una almacenadora, esta expide el certificado de depósito y bonos de prenda, estos certificados se negocian en una institución de crédito donde son tomados al 70% de su valor.

- Créditos de habilitación o avío

Operación de crédito con garantía específica para la adquisición de activos circulantes, con lo que se apoya el ciclo productivo de las personas dedicadas a la industria ganadera o agrícola y por consecuencia no se aplica a actividades comerciales.

- Apertura de crédito en cuenta corriente

La línea de crédito que se establece en favor del acreditado para que pueda disponer de recursos dentro de la vigencia del contrato y con un límite autorizado, el cliente puede reembolsar parcial o totalmente. Para el financiamiento de pequeñas y medianas empresas este funciona en forma revolving, se utiliza para adquirir inventarios o pagar obligaciones a corto plazo.

- Crédito refaccionario

Este tipo de crédito se utiliza para la compra de maquinaria, equipo, moldes, construcciones, modificaciones.

- Crédito hipotecario industrial.

Se trata de un crédito a mediano o largo plazo que se concede a industriales, ganaderos o agricultores, el cual puede destinarse a satisfacer cualquier necesidad económica. El importe del crédito no excederá del 50% del valor de las garantías, se recomienda que este tipo de crédito se solicite bajo un programa de descuento.

Programa para la micro y pequeña empresa.

Para lograr que las micro y pequeñas empresas logren mejores niveles de eficiencia y competitividad, se requiere que se les apoye con adecuados recursos financieros, tecnológicos, administrativos y fiscales que incrementen sus márgenes de operación.

La banca comercial y la banca de desarrollo han orientado sus objetivos para fortalecer el sector privado y social. El papel fundamental de Nacional Financiera es apoyar las iniciativas empresariales para consolidar y modernizar sus actividades productivas, desde hace dos años NAFIN cuenta con el Programa de Respaldo para la Micro y Pequeña Empresa, (PRONYPE).

El objetivo del PROMYP es apoyar al desarrollo de la micro y pequeña empresa, a través de esquemas crediticios que han sido diseñados para atender los requerimientos de la empresa, para avanzar en el apoyo a estas empresas Nacional Financiera ofrece a los empresarios créditos para:

- \* **Capital de trabajo, como compra de materias primas, mercancía, pago de sueldos, en este caso el plazo es hasta tres años con seis meses de gracia.**
- \* **Inversión fija para adquisición de maquinaria y equipo con un plazo de diez años y 18 meses de gracia.**
- \* **Reestructuración de pasivos, en los años recientes muchas empresas se han endeudado con créditos a corto plazo, para financiar largos periodos de recuperación, mediante este mecanismo de reestructuración de pasivos, los micro y pequeños empresarios pueden obtener los créditos para pagar sus préstamos y con ello reducir el impacto sobre el flujo de efectivo, librando recursos para apoyar su desarrollo. En este caso el plazo es de siete años con 18 meses de gracia.**

A través del PROMYP, el financiamiento máximo por empresa es hasta de 480 millones de pesos y se destaca que en el otorgamiento de los créditos Nacional Financiera continua aplicando tasa de interés bajas. Como complemento del PROMYP, Nacional Financiera ha integrado la tarjeta empresarial que permite disponer de recursos inmediatamente para el capital de trabajo y a la vez contar con un seguro de vida.

#### e) Estructura Financiera.

Al hablar de estructura financiera nos referimos al lado derecho del balance general, es decir a las fuentes de financiamiento. Cuando nos referimos al uso de financiamiento por medio de pasivos, estamos utilizando recursos ajenos, es decir estamos utilizando el apalancamiento financiero, que significa usar fondos de otras personas para elevar la tasa de rendimiento.

Para determinar si la ventaja anterior es favorable o no, es necesario estudiar el efecto de varios niveles de endeudamiento sobre utilidades después de impuestos.

Para que la empresa pueda considerarse bien estructurada desde el punto de vista financiero, las inversiones deben estar planeadas de tal manera que exista el equilibrio entre las fuentes de financiamiento empleadas y su distribución.

La distribución entre el pasivo y el capital señala hasta que punto son los accionistas o los acreedores dueños del negocio. Al evaluar la estructura financiera debe considerarse la estructura del activo, del pasivo, del capital y el grado de inmovilización del capital.

##### - Estructura del activo.

La expresión estructura del activo se utiliza para referirse a la proporción en que los recursos de la entidad están asignados a la realización de las operaciones a corto plazo o a inversiones permanentes, es decir la proporción entre activos circulantes y no circulantes, describe el efecto de las decisiones de inversión.

##### - Estructura del pasivo.

Refleja las decisiones relativas a la manera de obtener los recursos provenientes de personas ajenas, define el efecto de las decisiones de financiamiento externo.

##### - Estructura de capital.

La estructura de capital refleja las decisiones relativas a la obtención de los recursos provenientes de los dueños.

La estructura financiera se ve afectada por los siguientes factores:

- 1.- Por la actividad del mercado financiero.
- 2.- Por la política de la empresa y la dirección, en relación al control de la empresa.

El poder financiarse de terceras personas o de recursos propios, vendría a ser la necesidad básica para la subsistencia de la empresa, ejemplo:

- \* El capital de trabajo inicial debe ser aportado por los propietarios.
- \* Al ocurrir la expansión o desarrollo de la misma, el capital adicional con carácter de permanente también debe ser aportado por los propietarios, o bien financiado por préstamos a largo plazo.
- \* El capital de trabajo temporal debe financiarse a través de préstamos a corto plazo.
- \* Las inversiones permanentes iniciales de la empresa (terrenos, edificio, maquinaria y equipo), deben ser aportados por los propietarios.
- \* Las inversiones permanentes adicionales deben ser aportadas por los propietarios o bien pueden financiarse por medio de préstamos a largo plazo.

#### d) Plan Financiero.

El plan financiero tiene el siguiente desarrollo:

- 1.- Se preparan programas de inversión de acuerdo a los objetivos financieros señalados.
- 2.- Se elegirán los recursos financieros contemplados, de las posibles fuentes de financiamiento.
- 3.- Se determinarán las fuentes de financiamiento más adecuadas, tomando en consideración el tiempo, el costo, la garantía y fundamentalmente la capacidad de pago oportuna.

No obstante que se cuente con información adecuada puede suceder que las inversiones que se deriven de la misma, no sean las más adecuadas si no son interpretadas .

#### e) Análisis Financiero.

El objetivo del análisis financiero consiste en la obtención de suficientes elementos de juicio para apoyar las decisiones. El análisis financiero se refiere a la información cuantitativa de la situación financiera futura, pero antes de poder determinar lo que se debe hacer hay que entender lo que ocurrió.

Los métodos de análisis usados en los estados financieros comprenden métodos de razones simples, razones estándar, método de reducción a porcentajes integrales y números índices, método de aumentos y disminuciones, método de tendencias y métodos gráficos. El estado de cambios en la situación financiera es una herramienta importante en el análisis financiero y su objetivo es resumir los cambios de la estructura financiera durante un periodo, por otro lado es importante emplear la técnica del punto de equilibrio para conocer las diversas alternativas de cómo y cuándo decidir.

##### - Método de razones.

Se define una razón financiera como una relación entre dos cantidades que son proporcionadas por los estados financieros, y que sus áreas básicas son:

1.- Razón de liquidez. Desde el punto de vista financiero liquidez significa la capacidad de pago que tiene la empresa para cubrir sus obligaciones a corto plazo y se representa dividiendo el activo circulante entre el pasivo circulante:

$$\frac{\text{ACTIVO CIRCULANTE}}{\text{PASIVO CIRCULANTE}}$$

Esta prueba indica los pesos disponibles de activo circulante para pagar el pasivo a corto plazo.

Los analistas reconocen que los activos circulantes a menudo incluyen artículos en el inventario de lento movimiento y otros componentes que no son muy líquidos, por lo tanto para proporcionar un prueba más rigurosa de la capacidad de la empresa se calcula la razón de la prueba del ácido que se expresa como :

$$\text{LIQUIDEZ INMEDIATA} = \frac{\text{ACTIVO CIRCULANTE} - \text{INVENTARIOS}}{\text{PASIVO CIRCULANTE}}$$

2.- Razones de solvencia o endeudamiento. Solvencia significa, la capacidad de pago que tiene una empresa para hacer frente a sus obligaciones a largo plazo y se representa en dos modalidades.

a) Pasivo total a activo total

$$\frac{\text{PASIVO TOTAL}}{\text{ACTIVO TOTAL}}$$

Que representa el porcentaje de endeudamiento que tiene la empresa y que también se puede interpretar como cuanto tienen invertido los acreedores en la empresa.

b) Capital contable a activo total

$$\frac{\text{CAPITAL CONTABLE}}{\text{ACTIVO TOTAL}}$$

Que representa el porcentaje de los recursos que tienen los dueños

3.- Razón de operatividad. En una época inflacionaria este tipo de razones cobra mayor importancia ya que el simple hecho de dar vuelta al dinero velozmente, se pueden eliminar costos, o bien incrementar las utilidades, de aquí la importancia de evaluar adecuadamente la velocidad con que se recuperan los distintos activos.

a) Rotación de inventarios

$$(\text{PROMEDIO DE INVENTARIOS} / \text{VENTAS NETAS}) \times 365 \text{ DÍAS}$$

Significan el número de días que se utilizan los inventarios.

b) Rotación de cuentas por cobrar

$$(\text{PROMEDIO DE CUENTAS POR COBRAR} / \text{VENTAS NETAS}) \times 365 \text{ DÍAS}$$

Esta prueba significa las veces que la cobranza se ha recuperado.

4.- Razones de productividad

a) Rendimiento sobre la inversión

$$\frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{CAPITAL CONTABLE}}$$

b) Rendimiento del activo

$$\frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{ACTIVO TOTAL}}$$

c) Rendimiento de las ventas

$$\frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{VENTAS NETAS}}$$

- Punto de equilibrio.

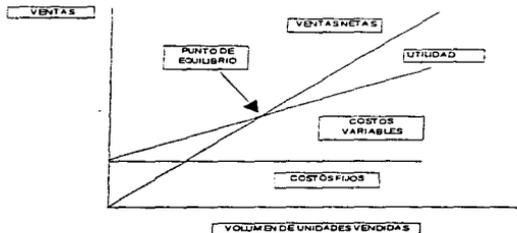
Una técnica de análisis importante empleada como instrumento de planeación de utilidades de la toma de decisiones y de la resolución de problemas es el punto de equilibrio, para entender esta técnica es necesario conocer el comportamiento de los costos y gastos, separando los que son fijos y variables.

Las utilidades son la diferencia entre las ventas y los costos, sin embargo existe un punto en el cual los ingresos son iguales a los costos y por lo tanto la empresa no reporta ni utilidad ni pérdida, este es el punto conocido como " punto de equilibrio ".

La importancia de conocerlo tiene múltiples ventajas, sien do las principales planear a partir de este punto las operaciones futuras de la empresa, con objeto de tener mayor utilidad, conocer el mínimo de producción para recuperar los costos y estar en condiciones de decidir políticas de ventas y precios de los productos.

El punto de equilibrio es el resultado de dividir los costos fijos en el porcentaje de contribución marginal. El porcentaje de contribución marginal es el resultado de dividir la contribución marginal entre el valor de la venta

$$\text{PUNTO DE EQUILIBRIO} = \frac{\text{COSTOS FIJOS}}{\text{PORCENTAJE DE CONTRIBUCION MARGINAL}}$$



Las gráficas de punto de equilibrio son prácticas para observar el efecto que pueda tener la demanda sobre los aumentos y disminuciones en precios, para unas empresas los costos variables son de tal forma preponderantes que absorben una gran parte del precio de venta, en esta caso se dice que la empresa es sensitiva al precio, esto es, que cualquier decisión que se tome que haga disminuir el precio será sumamente delicada, por el contrario cualquier decisión que se tome para elevar el precio será conveniente.

**Capítulo Tercero**  
**Metodología.**

**1. Objetivo General.**

Determinar las características de los sistemas de costos empleados por la industria mueblera para su evaluación, a fin de generar una propuesta de sistema de costos.

**2. Objetivos Específicos.**

- Determinar si el sistema de costos utilizado en la industria mueblera es acorde al método de producción empleado.
- Determinar la existencia de controles de inventarios en la industria mueblera.
- Determinar si existe incorporación de la mano de obra en el costo de producción.
- Determinar si existe incorporación de los gastos indirectos en los costo de producción.
- Determinar si se obtiene costo unitario del producto al final de la fabricación, para fijar precio de venta.
- Determinar si existe incorporación de los gastos de venta y gastos administrativos en el costo total.
- Determinar si en la obtención de la utilidad neta se toman en cuenta los gastos financieros, el pago de impuestos y, los ingresos extraordinarios

**3. Hipótesis y Variables.**

H1	Los costos reales se desconocen porque no hay registro de los costos.
VD	Costos
VI	Sistema de registro utilizado
H2	Hay pérdidas de operación por no existir un sistema de control de inventarios.
VD	Resultado de operación.
VI	Sistema de control de inventarios
H3	No hay una determinación real de los costos de producción por no integrar la mano de obra directa.
VD	Costo de producción.
VI	Mano de obra directa.
H4	Los gastos indirectos de fabricación no se integran al costo del producto.
VD	Costo de producción.
VI	Gastos indirectos.
H5	No existe determinación de costos unitarios que sirva de base para fijar precios de venta.
VD	Precio de venta.
VI	Costo unitario.

H6	No se incluyen los gastos administrativos y de venta en la determinación del costo total.
VD	Costo total.
VI	Gastos administrativos y de venta.
H7	No se incluyen los gastos financieros en la determinación del costo total.
VD	Costo total
VI	Gastos financieros
H8	La utilidad por venta de desperdicios no se incluye como utilidad, por lo contrario, se disminuye el costo.
VD	Utilidad neta.
VI	Venta de desperdicios.

#### 4. Problemática.

##### a) General.

En nuestro país el 96% (SECOFI) de las entidades económicas son micro y pequeñas empresas, que no tienen los recursos financieros necesarios para implantar un sistema de costos formal.

En la gran mayoría de las micro y pequeñas empresas la determinación de los costos la hacen los dueños o administradores, quienes realizan aproximaciones con los datos de contabilidad.

##### b) Específica.

- No existe sistema de control de las compras.

- No hay control de inventarios que nos permita manejar las mermas y éstas repercuten como costo en el producto terminado.

- Al no existir control de calidad, se pueden tener desperdicios que tengan un impacto, aumentando los costos.

- La mano de obra no es calificada, con lo cual existen mermas que también repercuten en el costo incrementándolo.

#### 5. Alcance.

512 empresas del Sector Mueblera ubicadas en el Distrito Federal y zona Metropolitana, conformando estas nuestro universo, de las cuales:

132	contestaron el cuestionario y son objeto de nuestra investigación
187	se negaron a contestar
26	cambiaron de giro
29	se dieron de baja
35	no existen en el domicilio
88	no habian contestado aun el cuestionario
13	no proporcionaron en forma completa y adecuada la información y por lo tanto no se consideraron

**6. Método de Recolección de Información.**

Método de encuesta cerrada.

**7. Método de análisis de la información.**

1. Análisis de costos.

2. Análisis financiero para la toma de decisiones, a partir de la determinación de los costos.

#### Capítulo Cuarto

##### **Presentación y análisis de la información.**

#### **PRESENTACIÓN DE RESULTADOS**

#### **COMPROBACIÓN DE HIPÓTESIS**

De la aplicación del cuestionario de Costos, obtuvimos la información necesaria para poder comprobar las hipótesis que planteamos en la Metodología; basándonos en los resultados que muestra el Sector, podemos afirmar lo siguiente.

La H1 se rechaza, pues de acuerdo con los resultados obtenidos por el Sector, el 90,80% de las empresas si llevan un registro de sus costos, mientras que sólo el 9,20% no lo hacen. Esto es independiente de que su sistema de costos que utilicen les ayude a determinar correctamente su costo de producción.

La H2 se rechaza, ya que el 75% de las empresas si utilizan algún sistema de tarjetas de almacén para el control de los inventarios, y el 25% no controla sus inventarios.

La H3 se confirma, el costo de producción no se determina en una forma real ya que las empresas aplican un porcentaje de los sueldos pagados a sus obreros, en lugar de aplicar lo que realmente erogaron en este rubro.

La H4 se rechaza, la mayoría de las empresas si integran sus gastos indirectos de fabricación al costo de sus productos.

La H5 se rechaza, pues observamos que son pocas las empresas que no obtienen el costo unitario de los productos al final de la fabricación para determinar sus precios de venta.

La H6 se confirma, esta hipótesis la tomamos como cierta porque según los resultados, en un porcentaje considerable, los empresarios no incluyen al costo total el desgaste del camión repartidor, la renta del local, la luz, ni las comisiones a sus vendedores, y aún, en un mayor porcentaje, los gastos de oficina.

La H7 se confirma, pues casi el 50% de empresas no incluye sus gastos financieros para determinar el costo total ni su utilidad.

La H8 se confirma, más del 60% de empresas no considera como utilidad la venta de sus desperdicios.

PREGUNTA 1					
		SECTOR	GRANDE	PEQUEÑA	MICRO
<b>a) VENTAS ANUALES</b>					
	1995	5,232,841	76,188,304	3,133,591	268,983
	1994	6,247,670	76,200,374	3,222,338	323,819
	1993	7,919,228	95,024,367	4,267,675	370,387
<b>b) VENTAS ACTUALIZADAS</b>					
	1995	6,682,338	97,292,464	4,001,596	343,491
	1994	12,124,228	147,874,446	6,253,269	628,403
	1993	16,452,196	197,413,122	8,866,095	769,479
<b>c) N° DE EMPLEADOS</b>					
	1995	26	184	17	16
	1994	36	271	17	21
	1993	41	330	19	23
<b>d) N° DE OBREROS</b>					
	1995	52	152	37	50
	1994	62	181	48	59
	1993	65	194	55	60
<b>e) M2 DE INSTALACION</b>					
	1995	3,535	20,462	2,080	2,730
	1994	3,577	20,462	2,080	2,759
	1993	3,437	18,879	2,052	2,729

PREGUNTA 2					
OFRECE VENTAS A CREDITO					
		SECTOR	GRANDE	PEQUEÑA	MICRO
a) SI		74.22%	85.71%	64.29%	76.34%
b) NO		25.78%	14.29%	35.71%	23.66%

PREGUNTA 3					
EL PLAZO QUE OFRECE PARA LIQUIDAR SUS VENTAS A CREDITO ES					
		SECTOR	GRANDE	PEQUEÑA	MICRO
a) 30 DIAS		50.99%	33.33%	50.00%	53.77%
b) 60 DIAS		29.14%	44.44%	29.17%	28.30%
c) 90 DIAS		11.92%	11.11%	8.33%	11.32%
d) CONSIGNACION		3.97%		4.17%	3.77%
e) OTROS					
* 120 DIAS		1.32%		4.17%	
* 49 DIAS		0.66%			1.89%
* 8 DIAS		0.66%			0.94%
* 70 DIAS		0.66%			
* 15 DIAS		0.66%		4.17%	
f) NO INDICO PLAZO		11.12%			

**PREGUNTA 4**  
**SUS PROVEEDORES LES VENDEN DE**

	SECTOR	GRANDE	PEQUEÑA	MICRO
a) SI	55.56%	66.67%	56.76%	54.69%
b) NO	44.44%	33.33%	43.24%	45.31%

**PREGUNTA 5**  
**EL PLAZO QUE OBTIENE PARA LIQUIDAR**  
**SUS COMPRAS A CREDITO ES**

	SECTOR	GRANDE	PEQUEÑA	MICRO
a) 30 DIAS	60.87%	44.44%	77.27%	58.33%
b) 60 DIAS	28.26%	44.44%	22.73%	29.17%
c) 90 DIAS	5.07%	11.11%		7.29%
d) OTROS				
* 20 DIAS	1.45%			1.04%
* 15 DIAS	3.62%	11.12%		3.13%
* 8 DIAS	1.45%			1.04%

**PREGUNTA 6**  
**COMO ES SU METODO DE PRODUCCION**

	SECTOR	GRANDE	PEQUEÑA	MICRO
a) EN LINEA	14.80%	20.00%	17.10%	13.50%
b) POR LOTE	19.70%	26.67%	28.60%	16.50%
c) POR PEDIDO	49.20%	26.67%	42.90%	53.40%
d) POR PROYECTO	10.90%	20.00%	11.40%	9.80%
e) POR JUEGO	5.50%	6.67%		6.80%

**PREGUNTA 7**  
**SU PROCESO DE PRODUCCION ES**

	SECTOR	GRANDE	PEQUEÑA	MICRO
a) AUTOMATIZADO	11.73%	30.00%	0.00%	13.24%
b) SEMIAUTOMATIZADO	43.02%	50.00%	51.52%	40.44%
c) MANUAL	45.25%	20.00%	48.48%	46.32%

**PREGUNTA 8**  
**TIENE MANUALES DE PROCEDIMIENTOS**  
**DE PRODUCCION**

	SECTOR	GRANDE	PEQUEÑA	MICRO
a) SI	51.30%	57.14%	53.60%	50.00%
b) NO	48.70%	42.86%	46.40%	50.00%

**PREGUNTA 9**  
**UTILIZA ALGUN CONTROL DE CALIDAD**

	SECTOR	GRANDE	PEQUEÑA	MICRO
a) SI	80.60%	85.00%	100.00%	89.00%
b) NO	9.70%	15.00%		11.00%
NO CONTESTO	9.70%			
<b>TIPO DE CONTROL</b>				
CANACINTRA	0.93%		4.00%	
CPP	11.11%	16.67%	4.00%	14.00%
CPT	1.85%		4.00%	1.00%
CRITERIO	1.85%			1.00%
DEPARTAMENTAL	2.78%			4.00%
EMPIRICO	6.48%		4.00%	6.00%
ESTANDARES	2.78%			4.00%
INSPECCION	23.15%		16.00%	30.00%
MEJORA CONTINUA	0.93%	16.67%		
MUESTREO	0.93%		4.00%	
NADA	3.70%	16.67%	12.00%	
NECESIDADES	0.93%			1.00%
PRUEBAS	1.85%			3.00%
RAIMON	0.93%	16.67%		
SUPERVISION	25.93%	16.67%	32.00%	21.00%
VISUAL	12.96%	16.67%	20.00%	11.00%
POR ATRIBUTOS	0.93%			1.00%

**PREGUNTA 10**  
**CON BASE A QUE DETERMINA**  
**LA CALIDAD DEL PRODUCTO**

	SECTOR	GRANDE	PEQUEÑA	MICRO
ACABADO	10.00%	16.67%	11.54%	7.00%
ATRIBUTOS	0.83%			1.00%
CLIENTE	7.50%	16.67%	7.69%	7.00%
COMPARACION	3.33%		3.85%	2.00%
CPP	5.00%		15.38%	2.00%
DISEÑO	1.67%		3.85%	1.00%
DURACION	1.67%	16.67%		1.00%
ESTANDARES	11.67%	16.67%	23.08%	7.00%
EXPERIENCIA	8.33%		3.85%	10.00%
FUNCIONALIDAD	0.83%		3.85%	
INSPECCION	0.83%			1.00%
MO	7.50%		3.85%	10.00%
MP	28.33%	33.33%	19.23%	32.00%
NECESIDADES	0.83%			1.00%
RESISTENCIA	1.67%			2.00%
RESPONSABILIDAD	0.83%			1.00%
SUPERVISION	3.33%			5.00%
VISUAL	5.83%			6.00%

PREGUNTA 11 LLEVA REGISTRO DE COSTOS				
	SECTOR	GRANDE	PEQUEÑA	MICRO
a) SI	90.80%	100.00%	96.43%	88.50%
b) NO	9.20%	0.00%	3.57%	11.50%

PREGUNTA 12 LLEVA ALGUN SISTEMA DE TARJETAS DE ALMACEN PARA EL CONTROL DE INVENTARIOS				
	SECTOR	GRANDE	PEQUEÑA	MICRO
a) SI	75.00%	100.00%	78.57%	72.00%
b) NO	25.00%	0.00%	21.43%	28.00%

PREGUNTA 13 LA MANO DE OBRA DE FABRICACION SE INTEGRA AL COSTO DEL PRODUCTO EN PORCENTAJE O LO REALMENTE PAGADO				
	SECTOR	GRANDE	PEQUEÑA	MICRO
a) PORCENTAJE	47.70%	57.14%	39.29%	59.50%
b) LO REAL PAGADO	52.30%	42.86%	60.71%	50.50%

PREGUNTA 14 LOS GASTOS DE FABRICACION INDIRECTOS SE INTEGRAN AL COSTO DEL PRODUCTO				
	SECTOR	GRANDE	PEQUEÑA	MICRO
a) SI	94.60%	85.71%	92.86%	95.80%
b) NO	5.40%	14.29%	7.14%	4.20%

PREGUNTA 15 OBTIENE COSTO UNITARIO DEL PRODUCTO AL FINAL DE LA FABRICACION				
	SECTOR	GRANDE	PEQUEÑA	MICRO
a) SI	86.70%	85.71%	85.71%	87.10%
b) NO	13.30%	14.29%	14.29%	12.90%

PREGUNTA 16 INCLUYE EL DESGATE DEL CAMION REPARTIDOR, RENTA DEL LOCAL, LUZ, COMISIONES, EN LOS COSTOS				
	SECTOR	GRANDE	PEQUEÑA	MICRO
a) SI	87.30%	100.00%	81.48%	88.00%
b) NO	12.70%	0.00%	18.52%	12.00%

PREGUNTA 17 INCLUYE LOS GASTOS DE LA OFICINA EN EL COSTO				
	SECTOR	GRANDE	PEQUEÑA	MICRO
a) SI	71.40%	85.71%	60.71%	73.60%
b) NO	28.60%	14.29%	39.29%	26.40%

**PREGUNTA 18**  
**CONSIDERA LOS INTERESES POR PRESTAMOS PARA**  
**LA DETERMINACION DE LA UTILIDAD**

	SECTOR	GRANDE	PEQUEÑA	MICRO
a) SI	48.62%	83.33%	47.80%	46.30%
b) NO	51.38%	16.67%	52.20%	53.70%

**PREGUNTA 19**  
**CUANDO VENDE LOS DESPERDICIOS**  
**LOS INCLUYE EN LOS INGRESOS**

	SECTOR	GRANDE	PEQUEÑA	MICRO
a) SI	37.60%	50.00%	41.70%	35.40%
b) NO	62.40%	50.00%	58.30%	64.60%

**PREGUNTA 20**  
**TOMA EN CUENTA EL ISR**  
**PARA DETERMINAR SU UTILIDAD NETA**

	SECTOR	GRANDE	PEQUEÑA	MICRO
a) SI	84.00%	10.00%	78.57%	84.60%
b) NO	16.00%	0.00%	21.43%	15.40%

**PREGUNTA 21**  
**DEL PRECIO DE VENTA QUE PORCENTAJE**  
**REPRESENTA EL COSTO DE PRODUCCION**

	SECTOR	GRANDE	PEQUEÑA	MICRO
PORCENTAJE	60.10%	60.14%	71.14%	57.30%

**PREGUNTA 22**  
**TOMA EN CUENTA EL ISR**  
**PARA DETERMINAR SU UTILIDAD NETA**

	SECTOR	GRANDE	PEQUEÑA	MICRO
a) MANO DE OBRA				
a1) OBREROS	23.89%	17.72%	25.80%	23.54%
a2) EMPLEADOS	15.58%	23.99%	14.51%	15.34%
b) MATERIA PRIMA	40.93%	42.32%	37.17%	41.82%
c) GASTOS INDIRECTOS	19.59%	15.97%	21.53%	19.30%

**PREGUNTA 23**  
**QUE PORCENTAJE REPRESENTAN LOS**  
**SIGUIENTES GASTOS DE LAS VENTAS NETAS**

	SECTOR	GRANDE	PEQUEÑA	MICRO
a) FINANCIEROS	15.41%	11.86%	19.06%	14.65%
b) ADMINISTRACION	19.31%	12.71%	15.68%	21.03%
c) VENTAS	26.40%	12.43%	17.55%	30.15%
d) IMPUESTOS	21.81%	17.43%	17.11%	23.37%

PREGUNTA 24				
ACEPTARIA UNA PROPUESTA PARA DETERMINAR				
DE MANERA SENCILLA LOS COSTOS INDIRECTOS Y UTILIDADES				
	SECTOR	GRANDE	PEQUEÑA	MICRO
a) SI	86.60%	71.43%	75.00%	91.30%
b) NO	13.40%	28.57%	25.00%	8.70%

## ANÁLISIS DE RESULTADOS DEL SECTOR MUEBLERO

En relación al comportamiento de las ventas tuvieron una disminución de 1993 a 1995 en un 34%, en el periodo de 1993 a 1994 de un 21% y en el periodo de 1994 a 1995 de 16%.

Considerando la inflación generada en estos periodos la disminución en ventas se ve incrementada de 1993 a 1995 en un 59%, en el periodo de 1993 a 1994 de un 26% y en el periodo de 1994 a 1995 de 45%.

Como se observa, incluyendo la inflación generada en estos periodos, la situación se ve agravada al incrementarse los porcentajes de disminución de ventas, creando como consecuencia desajustes económicos en las empresas quienes tuvieron que cambiar su organización reduciendo su personal tanto de empleados como de obreros, en un 36% de empleados y un 20% de obreros en el periodo 1993 a 1995, teniendo como consecuencia un alto costo social como el desempleo.

Caso contrario la capacidad instalada obtuvo un ligero incremento en este mismo periodo de un 3%, quizá como resultado de un intento por resarcir los efectos negativos en las ventas.

Considerando la relación que existe entre las compras y ventas a crédito, se observa que no existe un equilibrio entre el financiamiento otorgado y recibido, debido a que el 74.22% de las empresas otorgan ventas a crédito y en un 55.56% realizan sus adquisiciones a crédito. Sin embargo se observa que en un ciclo normal a 30 días muestra una proporción de 50.99% de ventas a 60 días de compras, este equilibrio se rompe en el momento en que se otorgan plazos mayores por ejemplo a 60 días se tiene una relación de 29.14% de ventas a 28.26% de compras, agravándose la situación en plazos a 90 días al considerarse que existe 11.92% de ventas por un 5.07% de compras, con lo cual no es posible tener un ciclo de recuperación de los fondos lo que provoca la descapitalización.

Por lo que se refiere a los métodos de producción utilizado por el sector se observa que el método más utilizado es el de pedido al tener como dato un 49.20%, con el cual suponemos que se trabaja de acuerdo a las exigencias del cliente al considerar que otros métodos solo representan en global el 50.80%, es decir, en línea, lote proyectado y juego, esto trae como consecuencia que el proceso de producción empleado sea el manual con un 45.25% en comparación con el semiautomatizado y el automatizado con un 43.02% y 11.73% respectivamente, teniendo como consecuencia un trabajo prácticamente artesanal.

En relación a los manuales de procedimientos de producción solo un 51.30% cuenta con ellos, sin embargo al referir se al control de calidad se presume la existencia de un 80.60%, dato que no corresponde a la existencia de manuales de procedimientos de producción, observando que el sistema de control de calidad más usual es la inspección, visual y la supervisión en un 62.04%.

En consideración a la base en que se determina la calidad del producto se observa que los métodos más utilizados son el de control de materia prima o preventivo y que muestra en un 28.33%, en relación con otros utilizados en forma constante como son acabado 10%, en base al cliente 7.50% y a la experiencia en 8.33%.

El 90.80% de las empresas utilizan registros de costos, sin embargo sólo el 75% tiene un control de inventarios, por lo que podemos establecer que su sistema de costos es inadecuado, considerando que los inventarios son determinantes para establecer datos financieros, por otro lado, en el renglón de mano de obra un gran porcentaje de empresas 47.70% determinan el costo unitario de mano de obra en porcentaje debiendo ser en base a lo real pagado, como consecuencia el costo pierde la identificación de la utilidad al anular esta parte en los inventarios.

Por lo que se refiere a la integración de los cargos indirectos como un costo explícito si se integra por la mayor parte de las empresas en un 94.60%, lo que indica que el costo unitario sí representa en gran medida la integración del costo de producción con un 86.70% del sector, sin embargo cabe señalar que no se precisa el procedimiento de la distribución de los cargos indirectos.

En consideración a los costos de distribución, el 87.30% de empresas si incluyen los gastos de renta, del camión repartidor, luz, comisiones, etc., y en la misma medida los costos administrativos que reflejan el 71.40%, mas no así en la incorporación del costo de financiamiento ya que sólo el 48.62% lo hace.

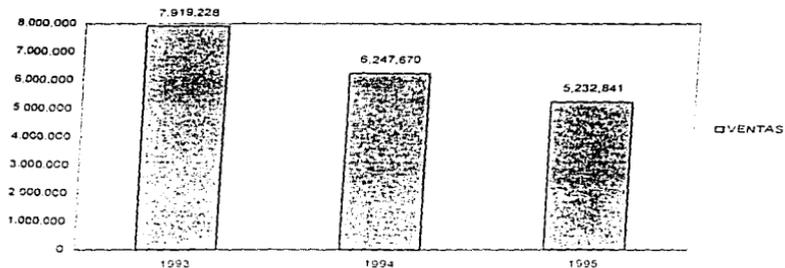
En relación a no incluir las ventas de desperdicios en el ingreso se provoca un desfaseamiento en la relación costos-ingresos y si consideramos que el 62.40% no lo hacen, esas empresas tienen problemas en la determinación de su resultado.

En relación a la consideración del ISR en la determinación de la utilidad, se observa que una gran parte de empresas el 84% si lo incluye.

Refiriéndonos a qué porcentaje representa el costo de producción en relación al precio de venta, observamos que el 60% es el costo de producción del cual el 40.93% es materia prima, el 39.47% corresponde al pago de sueldos y salarios, y el 19.59% a los gastos indirectos, lo que significa que este tipo de empresas no son sensibles al precio y pueden crear planes de disminución de precios.

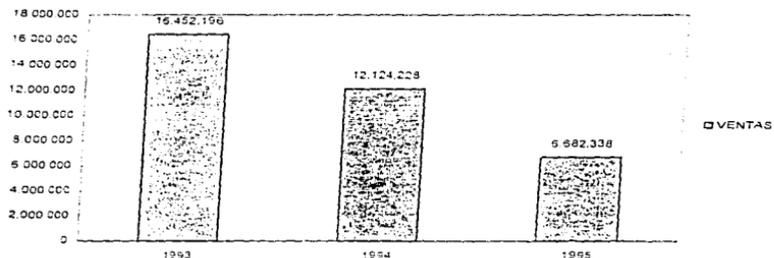
En relación al porcentaje que representan los gastos, estos exceden al margen de utilidad bruta en un 42.93%, consecuencia de la falta de control interno, y sobre todo del pago excesivo de intereses que representan un 15.41%, que mas bien pueden ser generados por operaciones diferentes al giro del negocio. (desviación de fondos).

### VENTAS ANUALES DEL SECTOR MUEBLERO



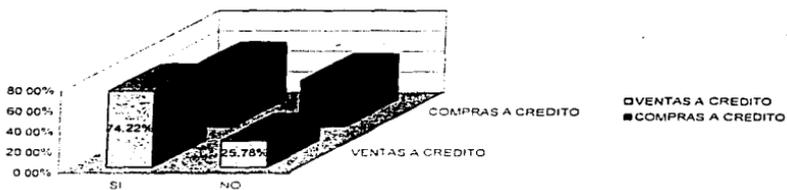
LAS VENTAS EN EL PERIODO 1993 A 1995 TIVIERON UNA DISMINUCION DE 34%  
EN EL PERIODO DE 1993 A 1994 DE UN 21% Y EN EL PERIODO DE 1994 A 1995 DE 16%

### VENTAS ANUALES ACTUALIZADAS DEL SECTOR MUEBLERO



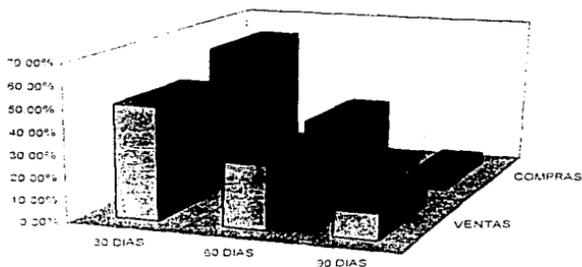
CONSIDERANDO LA INFLACION GENERADA LA DISMINUCION EN VENTAS AUMENTA,  
EN EL PERIODO 1993-1995 A 59%, 1993-1994 A 26% Y 1994-1995 A 45%

### FINANCIAMIENTO A TRAVES DE COMPRAS Y VENTAS A CREDITO



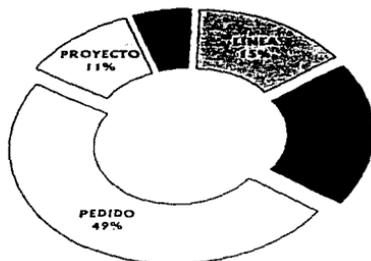
EL 74.22% DE EMPRESAS OTORGA VENTAS A CREDITO PERO SOLO EL 55.56% RECIBE CREDITO DE SUS PROVEEDORES

### PLAZO DE COBRO EN VENTAS Y COMPRAS A CREDITO



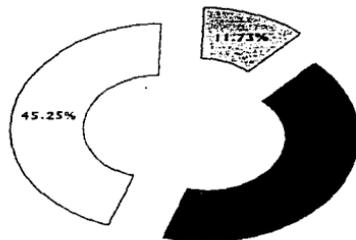
EL 50.99% DE EMPRESAS OTORGA VENTAS A CREDITO DE 30 DIAS Y EL 60.87% DE EMPRESAS RECIBE CREDITO CON UN MISMO PLAZO LA SITUACION CAMBIA CUANDO EL PLAZO ES MAYOR

### MÉTODOS DE PRODUCCION UTILIZADOS POR LA INDUSTRIA MUEBLERA



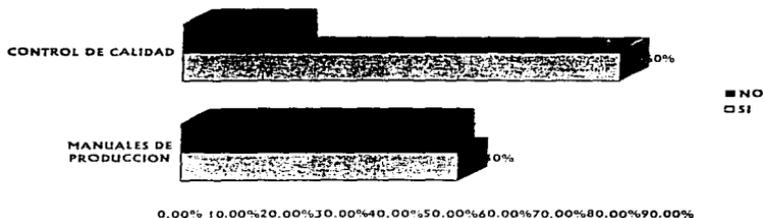
EL 49.20% DE LAS EMPRESAS DEL SECTOR MUEBLERO UTILIZA EL METODO DE PRODUCCION POR PEDIDO, EL 19.70% POR LOTE, EL 14.80% POR LINEA, EL 10.90% POR PROYECTO Y EL 5.50% POR JU

### PROCESO DE PRODUCCION EN LA INDUSTRIA MUEBLERA



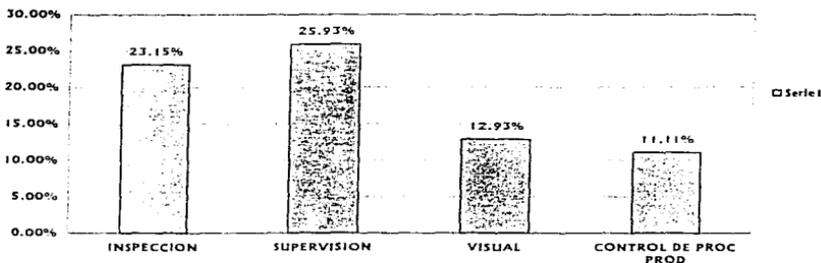
EL 45.25% DE LAS EMPRESAS DEL SECTOR MUEBLERO UTILIZA UN PROCESO DE PRODUCCION MANUAL, EL 43.02% SEMIAUTOMATIZADO Y EL 11.73% AUTOMATIZADO

### UTILIZACION DE MANUALES DE PRODUCCION Y CONTROL DE CALIDAD



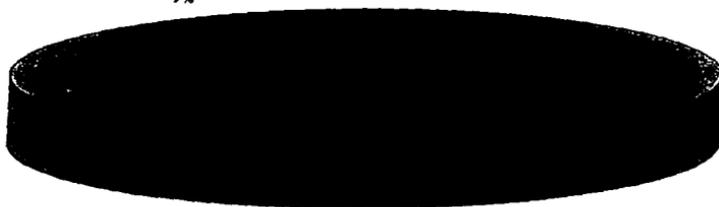
EL 51.30% DE EMPRESAS CUENTA CON MANUALES DE PRODUCCION Y EL 48.70 NO CUENTA  
EL 80.60% DE EMPRESAS UTILIZA UN CONTROL DE CALIDAD Y EL 19.40% NO UTILIZA

### PRINCIPALES CONTROLES DE CALIDAD UTILIZADOS



LOS PRINCIPALES METODOS DE CONTROL DE CALIDAD SON LA INSPECCION UTILIZADA EN UN 23.15%, LA SUPERVISION EN 25.93%, LA VISUAL EN 12.96% Y EL CONTROL DEL PROCESO PRODUCTIVO EN UN 11.11%.

**PORCENTAJE DE EMPRESAS QUE UTILIZAN SISTEMAS DE COSTOS**



UN 90 80% DE EMPRESAS LLEVA ALGUN SISTEMA DE COSTOS. EN TANTO EL 9 20% DE EMPRESAS NO UTILIZA SISTEMAS DE COSTOS. LO CUAL NO IMPLICA QUE SU DETERMINACION DEL COSTO SEA CORRECTA

**PORCENTAJE DE EMPRESAS QUE UTILIZAN CONTROL DE INVENTARIOS**

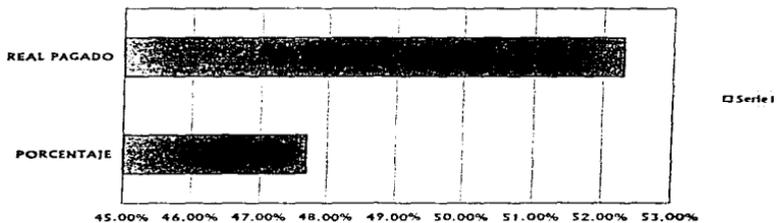
NO TIENE CONTROL DE INVENTARIOS  
25%



SI TIENE CONTROL DE INVENTARIOS  
75%

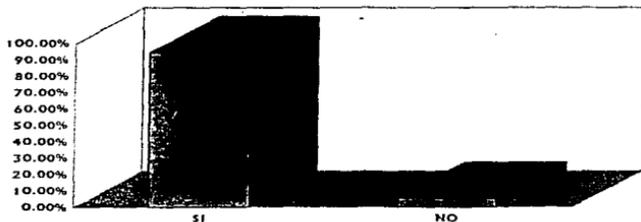
EL 75% DE LAS EMPRESAS UTILIZA ALGUN CONTROL DE INVENTARIOS, Y EL 25% NO UTILIZA

### FORMA EN QUE SE INCORPORA LA MANO DE OBRA AL COSTO DEL PRODUCTO



ES INCORPORADA LA MANO DE OBRA DE FABRICACION AL COSTO DE PRODUCCION EN BASE A PORCENTAJE POR UN 47.70% DE EMPRESAS, Y EN BASE A LO REAL PAGADO EL 52.30%

### INTEGRACION DE LOS GASTOS DE FABRICACION INDIRECTOS AL COSTO DEL PRODUCTO



SOLO EL 5.40% DE EMPRESAS NO INCLUYE LOS GASTOS DE FABRICACION EN EL COSTO DEL PRODUCTO

### EMPRESAS QUE DETERMINAN COSTO UNITARIO DEL PRODUCTO

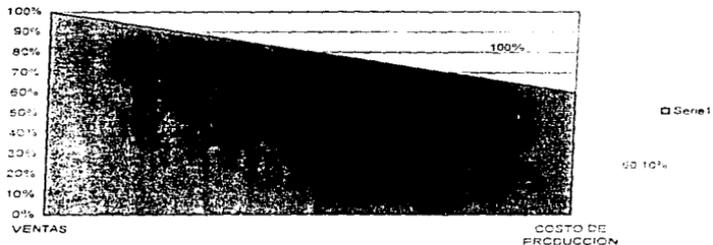
NO OBTIENE COSTO  
UNITARIO  
13%



SI OBTIENE COSTO  
UNITARIO  
87%

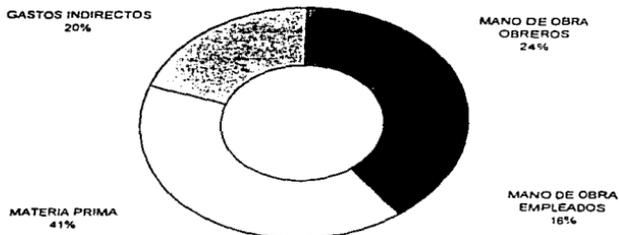
UN 87% DE EMPRESAS SI OBTIENE COSTO UNITARIO DEL PRODUCTO

### RELACION DE COSTO DE PRODUCCION A PRECIO DE VENTAS



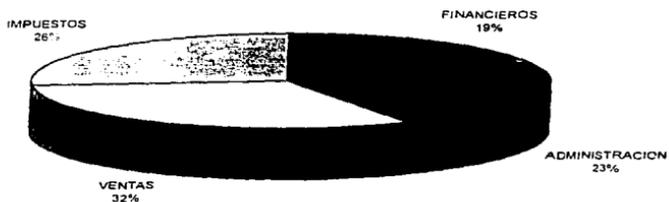
EL COSTO DE PRODUCCION REPRESENTA EL 60.10% DEL PRECIO DE VENTAS

**PORCENTAJE QUE REPRESENTAN LOS ELEMENTOS DEL COSTO DEL COSTO DE PRODUCCION**



LA MATERIA PRIMA REPRESENTA DEL COSTO DE PRODUCCION EL 40.93%, LA MANO DE DE EMPLEADOS REPRESENTAN EL CONJUNTO EL 39.47%, Y LOS GASTOS INDIRECTOS EL 19.59%

**PROPORCION DE GASTOS EN RELACION A VENTAS**



DE LAS VENTAS LOS GASTOS FINANCIEROS REPRESENTAN EL 15.41%, LOS DE ADMINISTRACION EL 19.31%, DE VENTAS EL 26.40%, Y LOS IMPUESTOS EL 21.81%

## ANÁLISIS DE RESULTADOS DEL SECTOR MUEBLERO. (GRANDES EMPRESAS)

En relación al comportamiento de las ventas tuvieron una disminución de 1993 a 1995 en un 20%, en el periodo de 1993 a 1994 de un 20% y en el periodo de 1994 a 1995 de 0.01%.

Considerando la inflación generada en estos periodos la disminución en ventas se ve incrementada de 1993 a 1995 en un 51%, en el periodo de 1993 a 1994 de un 25% y en el periodo de 1994 a 1995 de 34%.

Como se observa, incluyendo la inflación generada en estos periodos, la situación se ve agravada al incrementarse los porcentajes de disminución de ventas, creando como consecuencia desajustes económicos en las empresas quienes tuvieron que cambiar su organización reduciendo su personal tanto de empleados como de obreros, en un 21.66% de empleados y un 44% de obreros en el periodo 1993 a 1995, teniendo como consecuencia un alto costo social como el desempleo.

Caso contrario la capacidad instalada obtuvo un ligero incremento en este mismo periodo de un 8%, quizá como resultado de un intento por resarcir los efectos negativos en las ventas.

Considerando la relación que existe entre las compras y ventas a crédito, se observa que no existe un equilibrio entre el financiamiento otorgado y recibido, debido a que el 85.71% de las empresas otorgan ventas a crédito y en un 67.67% realizan sus adquisiciones a crédito. Se observa esta diferencia desde un ciclo normal a 30 días muestra una proporción de 33.33% de ventas a 44.44% de compras, este equilibrio se reifica en el momento en que se otorgan plazos mayores por ejemplo a 60 días se tiene una relación de 44.44% de ventas a 44.44% de compras, agravándose la situación en plazos a 90 días al considerar que existe 11.11% de ventas por un 0.00% de compras, con lo cual no es posible tener un ciclo de recuperación de los fondos lo que provoca la descapitalización, y alto costo financiero.

Por lo que se refiere a los métodos de producción utilizado por el sector se observa que el método más utilizado es el de pedido al tener como dato un 26.67%, junto con el de lote con un 26.67, pero sin embargo se tiene una diversificación de métodos por que la diferencia con otros métodos de producción no es grande representan en cada uno el 20.00%, es decir, lote y proyecto, así tenemos que el proceso de producción empleado sea el semiautomatizado con un 50.00% en comparación con el automatizado y el manual con un 30% y 20% respectivamente.

En relación a los manuales de procedimientos de producción solo un 57.14% cuenta con ellos, sin embargo al referir se al control de calidad se presume la existencia de un 85%, dato que no corresponde a la existencia de manuales de procedimientos de producción, observando no existe un sistema de control de calidad en general más usual, se utiliza en la misma proporción control de procesos productivos, mejor continua, supervisión y visual con un 16.67% cada uno.

En consideración a la base en que se determina la calidad del producto se observa que los métodos más utilizados son el de control de materia prima o preventivo y que muestra en un 28.33%, en relación con otros utilizados en forma constante como son acabado 16.67%, en base al cliente 16.67% . control de materia prima 16.67 y estándares en 16.67%.

El 100% de las empresas utilizan registros de costos, así como el 100% tiene un control de inventarios, por lo que podemos establecer que su sistema de costos en este tipo de empresas es adecuado, considerando que los inventarios son determinantes para establecer datos financieros, por otro lado, en el renglón de mano de obra un gran porcentaje de empresas 57.14% determinan el costo unitario de mano de obra en porcentaje debiendo ser en base a lo real pagado, como consecuencia el costo pierde la identificación de la utilidad al alojar esta parte en los inventarios.

Por lo que se refiere a la integración de los cargos indirectos como un costo explícito si se integra por la mayor parte de las empresas en un 85.71%, lo que indica que el costo unitario si representa en gran medida la integración del costo de producción con un 85.71% del sector, sin embargo cabe señalar que no se precisa el procedimiento de la distribución de los cargos indirectos.

En consideración a los costos de distribución, el 100% de empresas si incluyen los gastos de renta, del camión repartidor, luz, comisiones, etc., y los costos administrativos que reflejan el 85.71%, así en la incorporación del costo de financiamiento ya que sólo el 83.33% lo hace.

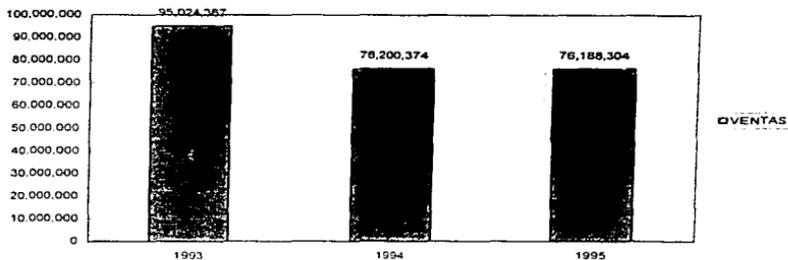
En relación a no incluir las ventas de desperdicios en el ingreso se provoca un desfase en la relación costos-ingresos y si consideramos que el 50% no lo hacen, esas empresas tienen problemas en la determinación de su resultado.

En relación a la consideración del ISR en la determinación de la utilidad, se observa que todas las empresas 100% si lo incluye.

Refiriéndonos a qué porcentaje representa el costo de producción en relación al precio de venta, observamos que el 60% es el costo de producción del cual el 42.32% es materia prima, el 41.71% corresponde al pago de sueldos y salarios, y el 15.97% a los gastos indirectos; lo que significa que este tipo de empresas no son sensibles al precio y pueden crear planes de disminución de precios.

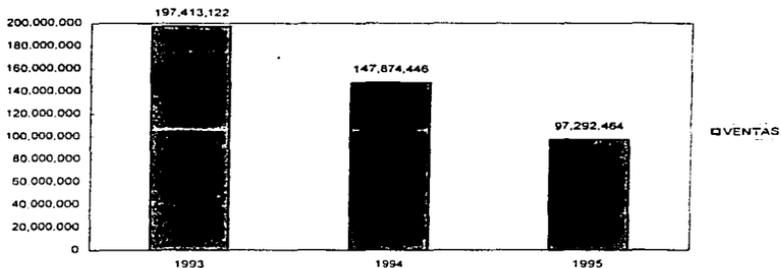
En relación al porcentaje que representan los gastos, estos exceden al margen de utilidad bruta en un 14.43%, consecuencia de la falta de control interno, y sobre todo del pago excesivo de intereses que representan un 11.86%, que mas bien pueden ser generados por operaciones diferentes al giro del negocio, (desviación de fondos).

### VENTAS ANUALES DEL SECTOR MUEBLERO (GRANDES EMPRESAS)



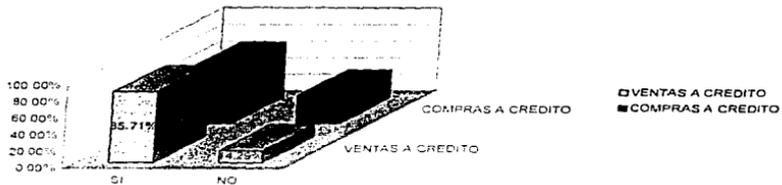
LAS VENTAS EN EL PERIODO 1993 A 1995 TIVIERON UNA DISMINUCIÓN DE 20% EN EL PERIODO DE 1993 A 1994 DE UN 20% Y EN EL PERIODO DE 1994 A 1995 DE 0.01%

### VENTAS ANUALES ACTUALIZADAS DEL SECTOR MUEBLERO



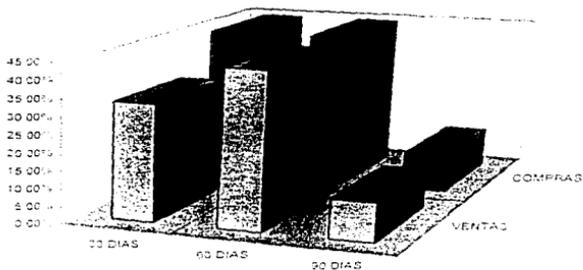
CONSIDERANDO LA INFLACION GENERADA LA DISMINUCION EN VENTAS AUMENTA, EN EL PERIODO 1993-1995 A 51%, 1993-1994 A 25% Y 1994-1995 A 34%

### FINANCIAMIENTO A TRAVES DE COMPRAS Y VENTAS A CREDITO



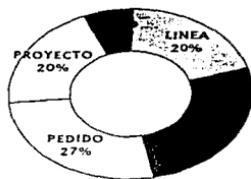
EL 85.71% DE EMPRESAS OTORGA VENTAS A CREDITO. PERO SOLO EL 66.67% RECIBE CREDITO DE SUS PROVEEDORES

### PLAZO DE COBRO EN VENTAS Y COMPRAS A CREDITO



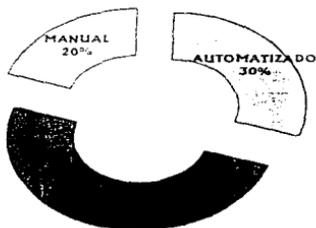
EL 33.33% DE EMPRESAS OTORGA VENTAS A CREDITO DE 30 DIAS Y EL 44.44% DE EMPRESAS RECIBE CREDITO CON UN MISMO PLAZO. LA SITUACION SE IGUALA CUANDO EL PLAZO ES MAYOR

**METODOS DE PRODUCCION UTILIZADOS POR LAS EMPRESAS GRANDES DEL SECTOR MUEBLERO**



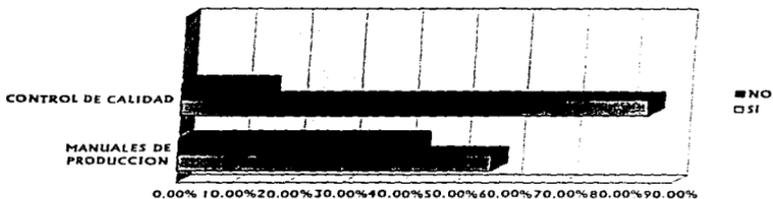
EL 26.67% DE LAS EMPRESAS DEL SECTOR MUEBLERO UTILIZA EL METODO DE PRODUCCION POR PEDIDO, EL 26.67% POR LOTE, EL 20% POR LINEA, EL 20% POR PROYECTO Y EL 6.67% POR JUEGO.

**PROCESO DE PRODUCCION UTILIZADO POR LAS GRANDES EMPRESAS DEL SECTOR MUEBLERO**



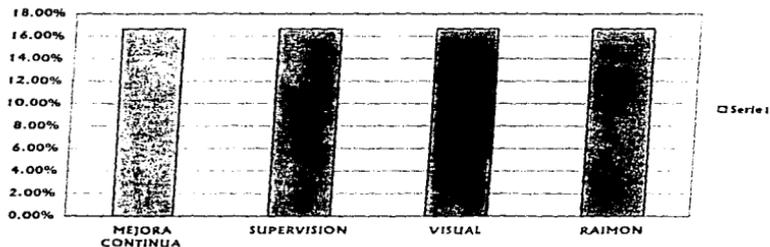
EL 20% DE LAS EMPRESAS DEL SECTOR MUEBLERO UTILIZA UN PROCESO DE PRODUCCION MANUAL, EL 50% SEMIAUTOMATIZADO Y EL 30% AUTOMATIZADO.

### UTILIZACION DE MANUALES DE PRODUCCION Y CONTROL DE CALIDAD POR LAS EMPRESAS GRANDES DEL SECTOR MUEBLERO



EL 57.14% DE EMPRESAS CUENTA CON MANUALES DE PRODUCCION Y EL 42.86% NO CUENTA  
EL 85% DE EMPRESAS UTILIZA UN CONTROL DE CALIDAD Y EL 15% NO UTILIZA

### PRINCIPALES CONTROLES DE CALIDAD UTILIZADOS POR LAS EMPRESAS GRANDES DEL SECTOR MUEBLERO



LOS PRINCIPALES METODOS DE CONTROL DE CALIDAD SON LA MEJORA CONTINUA, LA SUPERVISION, LA VISUAL, Y EL RAIMON, UTILIZADOS EN UNA MISMA PROPORCION DE 16.67%

**PORCENTAJE DE EMPRESAS GRANDES QUE UTILIZAN SISTEMAS DE  
COSTOS EN EL SECTOR MUEBLERO**

**NO LLEVA REGISTRO  
DE COSTOS  
0%**



**SI LLEVA REGISTRO  
DE COSTOS  
100%**

**EL 100% DE EMPRESAS TIENEN REGISTRO DE COSTOS**

**PORCENTAJE DE EMPRESAS GRANDES QUE UTILIZAN CONTROL DE  
INVENTARIOS EN EL SECTOR MUEBLERO**

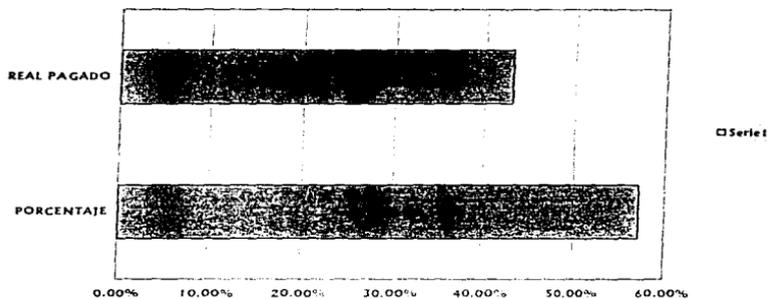
**NO TIENE CONTROL  
DE INVENTARIOS  
0%**



**SI TIENE CONTROL  
DE INVENTARIOS  
100%**

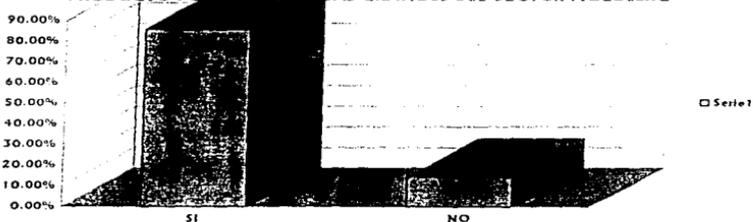
**EL 100% DE LAS EMPRESAS UTILIZA ALGUN CONTROL DE INVENTARIOS.**

**BASE DE INTEGRACION AL COSTO DE LA MANO DE OBRA POR LAS EMPRESAS GRANDES DEL SECTOR MUEBLERO**



ES INCORPORADA LA MANO DE OBRA DE FABRICACION AL COSTO DE PRODUCCION EN BASE A PORCENTAJE POR UN 57.14% DE EMPRESAS Y EN BASE A LO REAL PAGADO EL 42.86%

**INTEGRACION DE LOS GASTOS INDIRECTOS AL COSTO DEL PRODUCTO POR LAS EMPRESAS GRANDES DEL SECTOR MUEBLERO**



SOLO EL 14.29% DE EMPRESAS NO INCLUYE LOS GASTOS DE FABRICACION EN EL COSTO DEL PRODUCTO

**EMPRESAS GRANDES DEL SECTOR MUEBLERO QUE DETERMINAN  
COSTO UNITARIO DEL PRODUCTO**

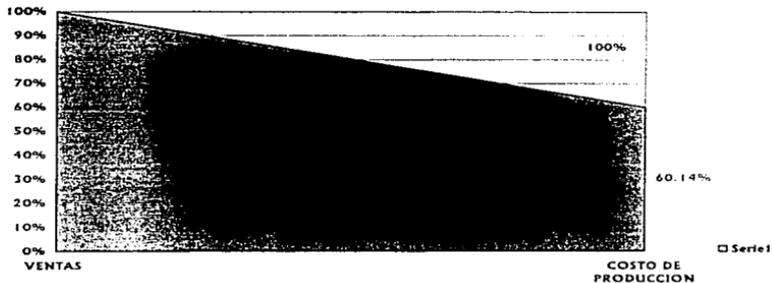
**NO OBTIENE COSTO  
UNITARIO**  
14%



**SI OBTIENE COSTO  
UNITARIO**  
86%

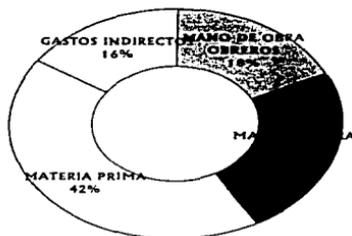
**UN 86% DE EMPRESAS SI OBTIENE COSTO UNITARIO DEL PRODUCTO**

**RELACION DE COSTO DE PRODUCCION A VENTAS DE LAS  
EMPRESAS GRANDES DEL SECTOR MUEBLERO**



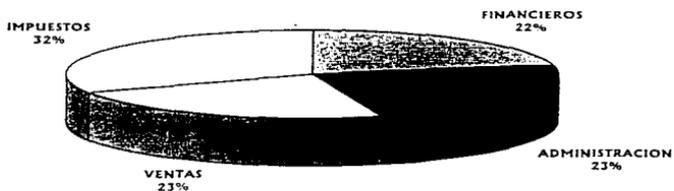
**EL COSTO DE PRODUCCION REPRESENTA EL 60.14% DEL PRECIO DE VENTAS**

**PORCENTAJE QUE REPRESENTAN DEL COSTO DE PRODUCCION LOS ELEMENTOS DEL MISMO**



LA MATERIA PRIMA REPRESENTA DEL COSTO DE PRODUCCION EL 42%. LA MANO DE DE EMPLEADOS Y OBREROS REPRESENTAN EN CONJUNTO EL 40%, Y LOS GASTOS INDIRECTOS EL 18%

**PROPORCION DE GASTOS EN RELACION A VENTAS**



DE LAS VENTAS LOS GASTOS FINANCIEROS REPRESENTAN EL 22%. LOS DE ADMINISTRACION EL 23%, DE VENTAS EL 23%, Y LOS IMPUESTOS EL 32%

## ANÁLISIS DE RESULTADOS DEL SECTOR MUEBLERO. ( PEQUEÑA EMPRESA)

En relación al comportamiento de las ventas tuvieron una disminución de 1993 a 1995 en un 27%, en el periodo de 1993 a 1994 de un 24% y en el periodo de 1994 a 1995 de 3%.

Considerando la inflación generada en estos periodos la disminución en ventas se ve incrementada de 1993 a 1995 en un 53%, en el periodo de 1993 a 1994 de un 29% y en el periodo de 1994 a 1995 de 36%.

Como se observa, incluyendo la inflación generada en estos periodos, la situación se ve agravada al incrementarse los porcentajes de disminución de ventas, creando como consecuencia desajustes económicos en las empresas quienes tuvieron que cambiar su organización reduciendo su personal tanto de empleados como de obreros, en un 11% de empleados y un 33% de obreros en el periodo 1993 a 1995, teniendo como consecuencia un alto costo social como el desempleo.

Caso contrario la capacidad instalada obtuvo un ligero incremento en este mismo periodo de un 3%, quizá como resultado de un intento por resarcir los efectos negativos en las ventas.

Considerando la relación que existe entre las compras y ventas a crédito, se observa que no existe un equilibrio entre el financiamiento otorgado y recibido, debido a que el 64.29% de las empresas otorgan ventas a crédito y en un 56.76% realizan sus adquisiciones a crédito. Sin embargo se observa que en un ciclo normal a 30 días muestra una proporción de 50% de ventas a 77.27% de compras, este equilibrio se rompe en el momento en que se otorgan plazos mayores por ejemplo a 60 días se tiene una relación de 29.17% de ventas a 22.73% de compras, agravándose la situación en plazos a 90 días al considerar que existe 8.33% de ventas por un 0.00% de compras, con lo cual no es posible tener un ciclo de recuperación de los fondos lo que provoca la descapitalización.

Por lo que se refiere a los métodos de producción utilizado por el sector se observa que el método más utilizado es el de pedido al tener como dato un 42.90%, con el cual suponemos que se trabaja de acuerdo a las exigencias del cliente al considerar que otros métodos solo representan en global el 57.10%, es decir, en línea, lote proyectivo y juego; sin embargo el proceso de producción empleado sea el semiautomatizado con un 51.52% en comparación con el manual y el automatizado con un 48.48% y 0.00% respectivamente.

En relación a los manuales de procedimientos de producción solo un 53.60% cuenta con ellos, y al referirse al control de calidad se presume la existencia de un 100% de empresas que lo utilizan, dato que corresponde a la existencia de manuales de procedimientos de producción, pero observando que el sistema de control de calidad más usual es la inspección, visual y la supervisión en un 66%.

En consideración a la base en que se determina la calidad del producto se observa que los métodos más utilizados son el de control de materia prima o preventivo y que muestra en un 15.38%, la existencia de estándares con un 23.08 y en base a necesidades con un 19.23%.

El 96.43% de las empresas utilizan registros de costos, sin embargo solo el 78.57% tiene un control de inventarios, por lo que podemos establecer que su sistema de costos es inadecuado, considerando que los inventarios son determinantes para establecer datos financieros; por otro lado, en el renglón de mano de obra solo un 39.29% de empresas determinan el costo unitario de mano de obra en porcentaje y el 60.71 en base a lo real pagado, como consecuencia el costo no pierde la identificación de la utilidad por alojar esta parte en los inventarios.

Por lo que se refiere a la integración de los cargos indirectos como un costo explícito si se integra por la mayor parte de las empresas en un 81.48%, lo que indica que el costo unitario si representa en gran medida la integración del costo de producción con un 85.71% del sector, sin embargo cabe señalar que no se precisa el procedimiento de la distribución de los cargos indirectos.

En consideración a los costos de distribución, el 81.48% de empresas si incluyen los gastos de renta, del camión repartidor, luz, comisiones, etc., y en la misma medida los costos administrativos que reflejan el 60.71%, mas no así en la incorporación del costo de financiamiento ya que solo el 47.80% lo hace.

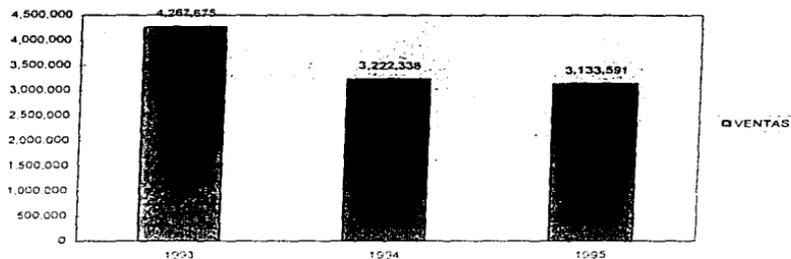
En relación a no incluir las ventas de desperdicios en el ingreso se provoca un desfase en la relación costos-ingresos y si consideramos que el 58.30% no lo hacen, esas empresas tienen problemas en la determinación de su resultado.

En relación a la consideración del ISR en la determinación de la utilidad, se observa que una gran parte de empresas el 78.57% si lo incluye.

Refiriéndonos a qué porcentaje representa el costo de producción en relación al precio de venta, observamos que el 71.14% es el costo de producción del cual el 37.17% es materia prima, el 41.31% corresponde al pago de sueldos y salarios, y el 21.53% a los gastos indirectos; lo que significa que este tipo de empresas no son sensibles al precio y pueden crear planes de disminución de precios.

En relación al porcentaje que representan los gastos, estos exceden al margen de utilidad bruta en un 40%, consecuencia de la falta de control interno, y sobre todo del pago excesivo de intereses que representan un 19.06%, que mas bien pueden ser generados por operaciones diferentes al giro del negocio. (desviación de fondos).

### VENTAS ANUALES DEL SECTOR MUEBLERO (PEQUEÑAS EMPRESAS)



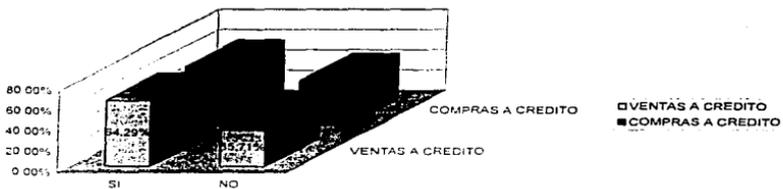
LAS VENTAS EN EL PERIODO 1993 A 1995 TUVIERON UNA DISMINUCIÓN DE 27% EN EL PERIODO DE 1993 A 1994 DE UN 24% Y EN EL PERIODO DE 1994 A 1995 DE 3%.

### VENTAS ANUALES ACTUALIZADAS DEL SECTOR MUEBLERO (PEQUEÑAS EMPRESAS)



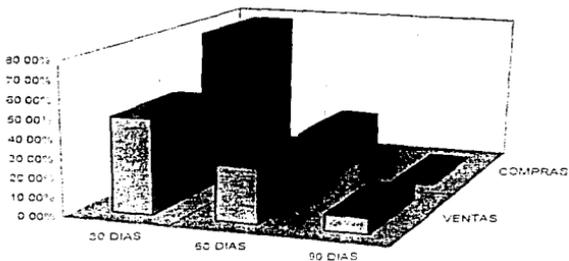
CONSIDERANDO LA INFLACION GENERADA LA DISMINUCION EN VENTAS AUMENTA EN EL PERIODO 1993-1995 A 55%, 1993-1994 A 29% Y 1994-1995 A 36%.

### FINANCIAMIENTO A TRAVES DE COMPRAS Y VENTAS A CREDITO



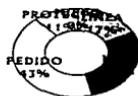
EL 64.29% DE EMPRESAS OTORGA VENTAS A CREDITO, PERO SOLO EL 56.76%  
RECIBE CREDITO DE SUS PROVEEDORES

### PLAZO DE COBRO EN VENTAS Y COMPRAS A CREDITO



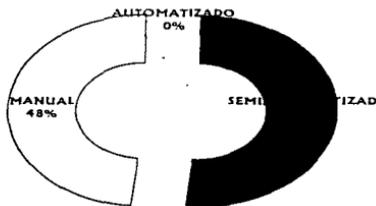
EL 50% DE EMPRESAS OTORGA VENTAS A CREDITO DE 30 DIAS Y EL 77% DE  
EMPRESAS RECIBE CREDITO CON UN MISMO PLAZO  
LA SITUACION SE REVIERTE CUANDO EL PLAZO ES MAYOR

**METODOS DE PRODUCCION UTILIZADOS POR LAS EMPRESAS PEQUEÑAS DEL SECTOR MUEBLERO**



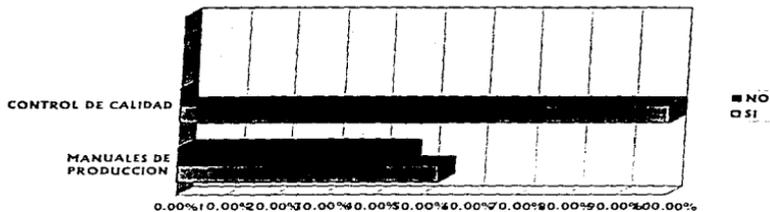
EL 43% DE LAS EMPRESAS DEL SECTOR MUEBLERO UTILIZA EL METODO DE PRODUCCION POR PEDIDO, EL 29% POR LOTE, EL 17% POR LINEA, EL 11 % POR PROYECTO Y EL 0% POR JUEGO

**PROCESO DE PRODUCCION UTILIZADO POR LAS PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR MUEBLERO**



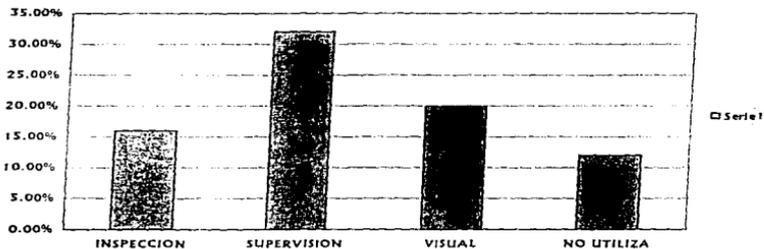
EL 48% DE LAS EMPRESAS DEL SECTOR MUEBLERO UTILIZA UN PROCESO DE PRODUCCION MANUAL, EL 52% SEMIAUTOMATIZADO Y EL 0% AUTOMATIZADO

### UTILIZACION DE MANUALES DE PRODUCCION Y CONTROL DE CALIDAD POR LAS EMPRESAS PEQUEÑAS DEL SECTOR MUEBLERO



EL 54% DE EMPRESAS CUENTA CON MANUALES DE PRODUCCION Y EL 46% NO CUENTA. EL 100% DE EMPRESAS UTILIZA UN CONTROL DE CALIDAD.

### PRINCIPALES CONTROLES DE CALIDAD UTILIZADOS POR LAS EMPRESAS PEQUEÑAS DEL SECTOR MUEBLERO



LOS PRINCIPALES MÉTODOS DE CONTROL DE CALIDAD SON LA INSPECCION 16%, LA SUPERVISION 32%, LA VISUAL 20%, Y NINGUN TIPO DE CONTROL EL 12%.

---

**PORCENTAJE DE EMPRESAS PEQUEÑAS QUE UTILIZAN SISTEMAS DE COSTOS EN EL SECTOR MUEBLERO**



---

EL 96% DE EMPRESAS TIENEN REGISTRO DE COSTOS

---

**PORCENTAJE DE EMPRESAS PEQUEÑAS QUE UTILIZAN CONTROL DE INVENTARIOS EN EL SECTOR MUEBLERO**

NO TIENE CONTROL DE INVENTARIOS  
21%

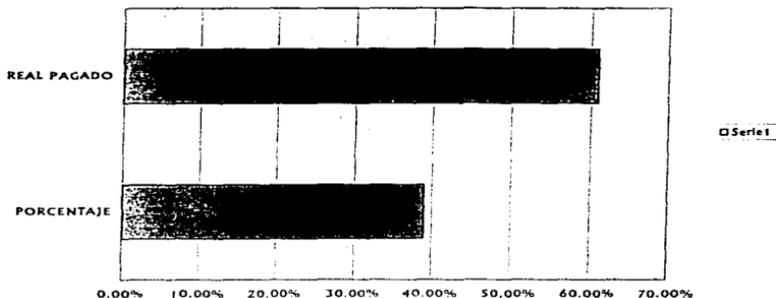


SI TIENE CONTROL DE INVENTARIOS  
79%

---

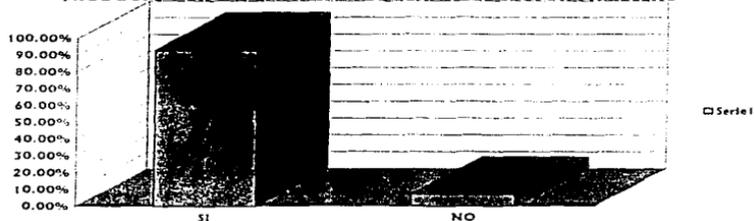
EL 79% DE LAS EMPRESAS UTILIZA ALGUN CONTROL DE INVENTARIOS.

**BASE DE INTEGRACION AL COSTO DE LA MANO DE OBRA POR LAS EMPRESAS PEQUEÑAS DEL SECTOR MUEBLERO**



ES INCORPORADA LA MANO DE OBRA DE FABRICACION AL COSTO DE PRODUCCION EN BASE A PORCENTAJE POR UN 39% DE EMPRESAS, Y EN BASE A LO REAL PAGADO EL 61%

**INTEGRACION DE LOS GASTOS INDIRECTOS AL COSTO DEL PRODUCTO POR LAS EMPRESAS PEQUEÑAS DEL SECTOR MUEBLERO**



SOLO EL 7% DE EMPRESAS NO INCORPORA LOS GASTOS DE FABRICACION EN EL COSTO DEL PRODUCTO

**EMPRESAS PEQUEÑAS DEL SECTOR MUEBLERO QUE DETERMINAN  
COSTO UNITARIO DEL PRODUCTO**

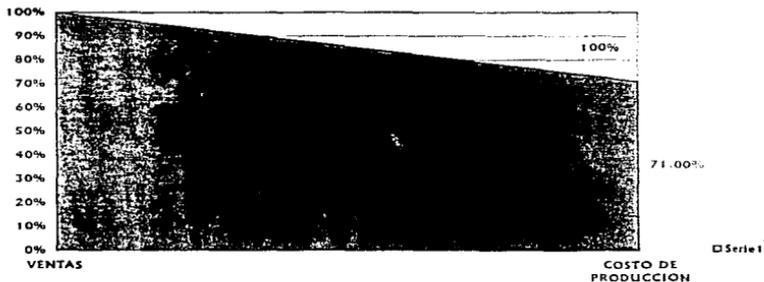
NO OBTIENE COSTO  
UNITARIO  
14%



SI OBTIENE COSTO  
UNITARIO  
86%

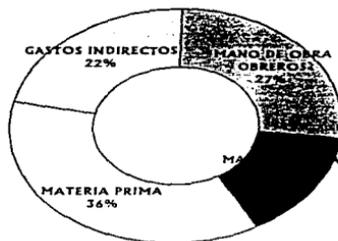
UN 86% DE EMPRESAS SI OBTIENE COSTO UNITARIO DEL PRODUCTO

**RELACION DE COSTO DE PRODUCCION A VENTAS DE LAS  
EMPRESAS PEQUEÑAS DEL SECTOR MUEBLERO**



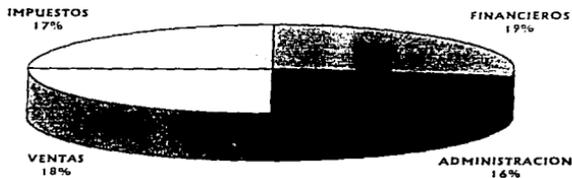
EL COSTO DE PRODUCCION REPRESENTA EL 71% DEL PRECIO DE VENTAS

**PORCENTAJE QUE REPRESENTAN DEL COSTO DE PRODUCCION LOS ELEMENTOS DEL MISMO**



LA MATERIA PRIMA REPRESENTA DEL COSTO DE PRODUCCION EL 36%. LA MANO DE DE EMPLEADOS Y OBREROS REPRESENTAN EN CONJUNTO EL 42%. Y LOS GASTOS INDIRECTOS EL 22%

**PROPORCION DE GASTOS EN RELACION A VENTAS**



DE LAS VENTAS LOS GASTOS FINANCIEROS REPRESENTAN EL 19%. LOS DE ADMINISTRACION EL 16%. DE VENTAS EL 18%. Y LOS IMPUESTOS EL 17%

## ANÁLISIS DE RESULTADOS DEL SECTOR MUEBLERO, ( MICRO EMPRESAS )

En relación al comportamiento de las ventas tuvieron una disminución de 1993 a 1995 en un 27%, en el periodo de 1993 a 1994 de un 14% y en el periodo de 1994 a 1995 de 17%.

Considerando la inflación generada en estos periodos la disminución en ventas se ve incrementada de 1993 a 1995 en un 55%, en el periodo de 1993 a 1994 de un 18% y en el periodo de 1994 a 1995 de 45%.

Como se observa, incluyendo la inflación generada en estos periodos, la situación se ve agravada al incrementarse los porcentajes de disminución de ventas; creando como consecuencia desajustes económicos en las empresas quienes tuvieron que cambiar su organización reduciendo su personal tanto de empleados como de obreros, en un 30% de empleados y un 17% de obreros en el periodo 1993 a 1995, teniendo como consecuencia un alto costo social como el desempleo.

Caso contrario la capacidad instalada se mantuvo en este mismo periodo

Considerando la relación que existe entre las compras y ventas a crédito, se observa que no existe un equilibrio entre el financiamiento otorgado y recibido, debido a que el 76.34% de las empresas otorgan ventas a crédito y en un 54.69% realizan sus adquisiciones a crédito. Sin embargo se observa que en un ciclo normal a 30 días muestra una proporción de 53.77% de ventas a 58.33% de compras, este equilibrio se rompe en el momento en que se otorgan plazos mayores por ejemplo a 60 días se tiene una relación de 28.30% de ventas a 29.17% de compras, agravándose la situación en plazos a 90 días al considerarse que existe 11.32% de ventas por un 7.29% de compras, con lo cual no es posible tener un ciclo de recuperación de los fondos lo que provoca la descapitalización.

Por lo que se refiere a los métodos de producción utilizado por el sector se observa que el método más utilizado es el de pedido al tener como dato un 53.40%, con el cual suponemos que se trabaja de acuerdo a las exigencias del cliente al considerar que otros métodos solo representan en global el 46.60%, es decir, en línea, lote proyecto y juego; esto trae como consecuencia que el proceso de producción empleado sea el manual con un 46.32% en comparación con el semiautomatizado y el automatizado con un 40.44% y 13.24% respectivamente, teniendo como consecuencia un trabajo prácticamente artesanal.

En relación a los manuales de procedimientos de producción sólo un 50% cuenta con ellos, sin embargo al referir se al control de calidad se presume la existencia de un 89%, dato que no corresponde a la existencia de manuales de procedimientos de producción, observando que el sistema de control de calidad más usual es la inspección, visual y la supervisión en un 62%

En consideración a la base en que se determina la calidad del producto se observa que los métodos más utilizados son el de control de materia prima o preventivo y que muestra en un 32%, en relación con otros utilizados en forma constante como son visual 7% y a la experiencia en 10%.

El 88.50% de las empresas utilizan registros de costos, sin embargo sólo el 72% tiene un control de inventarios, por lo que podemos establecer que su sistema de costos es inadecuado, considerando que los inventarios son determinantes para establecer datos financieros; por otro lado, en el renglón de mano de obra un gran porcentaje de empresas 49.5% determinan el costo unitario de mano de obra en porcentaje debiendo ser en base a lo real pagado, como consecuencia el costo pierde la identificación de la utilidad al alojar esta parte en los inventarios.

Por lo que se refiere a la integración de los cargos indirectos como un costo explícito si se integra por la mayor parte de las empresas en un 88%, lo que indica que el costo unitario si representa en gran medida la integración del costo de producción con un 87.10% del sector, sin embargo cabe señalar que no se precisa el procedimiento de la distribución de los cargos indirectos

En consideración a los costos de distribución, el 88% de empresas si incluyen los gastos de renta, del camión repartidor, luz, comisiones, etc., y en la misma medida los costos administrativos que reflejan el 73.60%, más no así en la incorporación del costo de financiamiento ya que sólo el 53.70% lo hace.

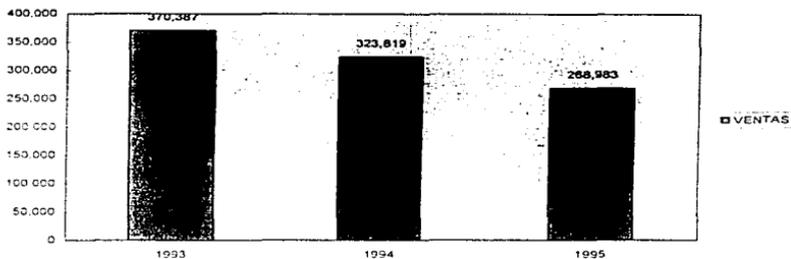
En relación a no incluir las ventas de desperdicios en el ingreso se provoca un desasimio en la relación costos-ingresos y si consideramos que el 64.60% no lo hacen, esas empresas tienen problemas en la determinación de su resultado.

En relación a la consideración del ISR en la determinación de la utilidad, se observa que una gran parte de empresas el 84.60% si lo incluye.

Refiriéndonos a qué porcentaje representa el costo de producción en relación al precio de venta, observamos que el 57.30% es el costo de producción del cual el 41.82% es materia prima, el 38.88% corresponde al pago de sueldos y salarios, y el 19.30% a los gastos indirectos; lo que significa que este tipo de empresas no son sensibles al precio y pueden crear planes de disminución de precios.

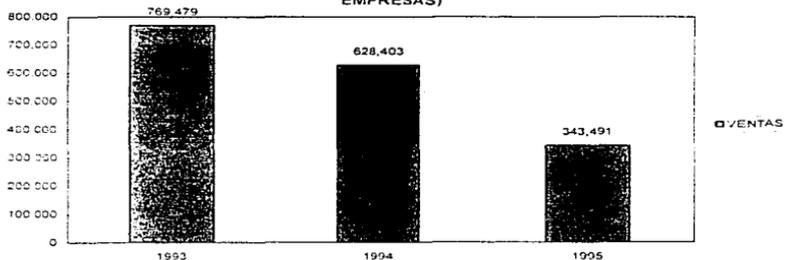
En relación al porcentaje que representan los gastos, estos exceden al margen de utilidad bruta en un 47%, consecuencia de la falta de control interno, y sobre todo del pago excesivo de intereses que representan un 14.65%, que mas bien pueden ser generados por operaciones diferentes al giro del negocio, (desviación de fondos).

### VENTAS ANUALES DEL SECTOR MUEBLERO (MICRO EMPRESAS)



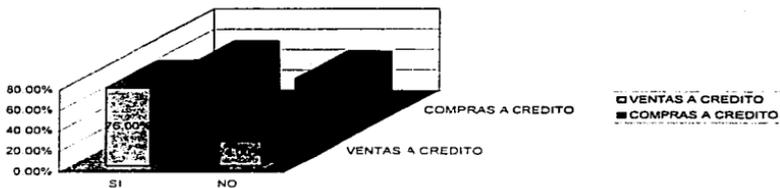
LAS VENTAS EN EL PERIODO 1993 A 1995 TIVIERON UNA DISMINUCION DE 27% EN EL PERIODO DE 1993 A 1994 DE UN 14% Y EN EL PERIODO DE 1994 A 1995 DE 17%

### VENTAS ANUALES ACTUALIZADAS DEL SECTOR MUEBLERO (MICRO EMPRESAS)



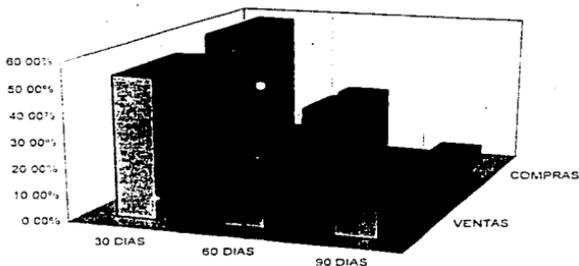
CONSIDERANDO LA INFLACION GENERADA LA DISMINUCION EN VENTAS AUMENTA, EN EL PERIODO 1993-1995 A 55%, 1993-1994 A 18% Y 1994-1995 A 45%

### FINANCIAMIENTO A TRAVES DE COMPRAS Y VENTAS A CREDITO



EL 76% DE EMPRESAS OTORGA VENTAS A CREDITO, PERO SOLO EL 55%  
RECIBE CREDITO DE SUS PROVEEDORES

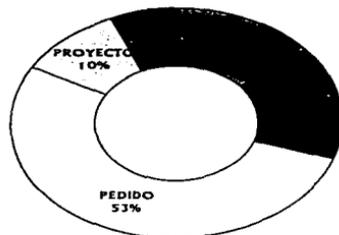
### PLAZO DE COBRO EN VENTAS Y COMPRAS A CREDITO



EL 54% DE EMPRESAS OTORGA VENTAS A CREDITO DE 30 DIAS Y EL 58% DE  
EMPRESAS RECIBE CREDITO CON UN MISMO PLAZO  
LA SITUACION SE REVIERTE CUANDO EL PLAZO ES MAYOR

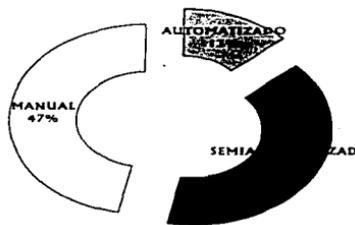
**ESTA TESIS NO DEBE  
SALIR DE LA BIBLIOTECA**

**MÉTODOS DE PRODUCCIÓN UTILIZADOS POR LAS EMPRESAS MICRO DEL SECTOR MUEBLERO**



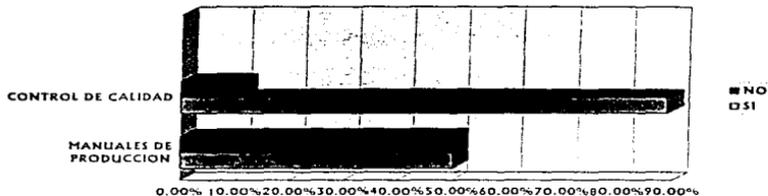
EL 53% DE LAS EMPRESAS DEL SECTOR MUEBLERO UTILIZA EL MÉTODO DE PRODUCCIÓN POR PEDIDO, EL 16% POR LOTE, EL 14% POR LÍNEA, EL 10% POR PROYECTO Y EL 7% POR JUEGO

**PROCESO DE PRODUCCIÓN UTILIZADO POR LAS MICRO EMPRESAS DEL SECTOR MUEBLERO**



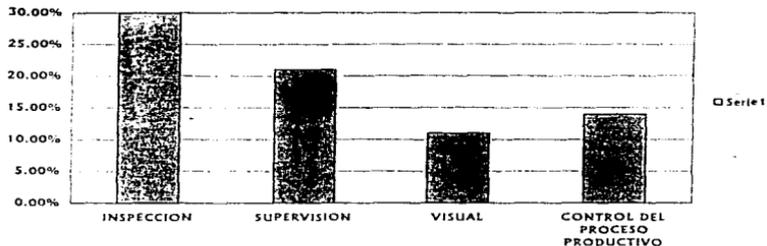
EL 47% DE LAS EMPRESAS DEL SECTOR MUEBLERO UTILIZA UN PROCESO DE PRODUCCIÓN MANUAL, EL 40% SEMIAUTOMATIZADO Y EL 13% AUTOMATIZADO

### UTILIZACION DE MANUALES DE PRODUCCION Y CONTROL DE CALIDAD POR LAS EMPRESAS MICRO DEL SECTOR MUEBLERO



EL 50% DE EMPRESAS CUENTA CON MANUALES DE PRODUCCION Y EL 50% NO CUENTA  
EL 89% DE EMPRESAS UTILIZA UN CONTROL DE CALIDAD

### PRINCIPALES CONTROLES DE CALIDAD UTILIZADOS POR LAS EMPRESAS MICRO DEL SECTOR MUEBLERO



LOS PRINCIPALES METODOS DE CONTROL DE CALIDAD SON LA INSPECCION 30%,  
LA SUPERVISION 21%, LA VISUAL 11%, Y CONTROL DE PROCESO DE PRODUCCION 14%

**PORCENTAJE DE EMPRESAS MICRO QUE UTILIZAN SISTEMAS DE COSTOS EN EL SECTOR MUEBLERO**

**NO LLEVA REGISTRO  
DE COSTOS  
11%**



**SI LLEVA REGISTRO  
DE COSTOS  
89%**

EL 89% DE EMPRESAS TIENEN REGISTRO DE COSTOS

**PORCENTAJE DE EMPRESAS MICRO QUE UTILIZAN CONTROL DE INVENTARIOS EN EL SECTOR MUEBLERO**

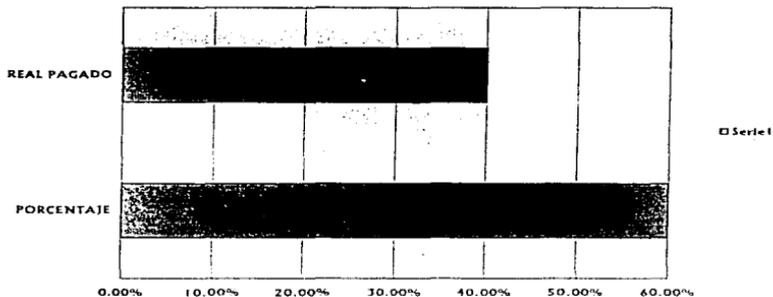
**NO TIENE CONTROL  
DE INVENTARIOS  
28%**



**SI TIENE CONTROL  
DE INVENTARIOS  
72%**

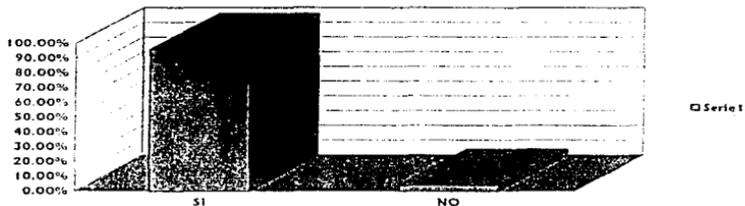
EL 72% DE LAS EMPRESAS UTILIZA ALGUN CONTROL DE INVENTARIOS.

**BASE DE INTEGRACION AL COSTO DE LA MANO DE OBRA POR LAS EMPRESAS MICRO DEL SECTOR MUEBLERO**



ES INCORPORADA LA MANO DE OBRA DE FABRICACION AL COSTO DE PRODUCCION EN BASE A PORCENTAJE POR UN 60% DE EMPRESAS, Y EN BASE A LO REAL PAGADO EL 40%

**INTEGRACION DE LOS GASTOS INDIRECTOS AL COSTO DEL PRODUCTO POR LAS EMPRESAS MICRO DEL SECTOR MUEBLERO**



SOLO EL 4% DE EMPRESAS NO INCLUYE LOS GASTOS DE FABRICACION EN EL COSTO DEL PRODUCTO

**EMPRESAS MICRO DEL SECTOR MUEBLERO QUE DETERMINAN  
COSTO UNITARIO DEL PRODUCTO**

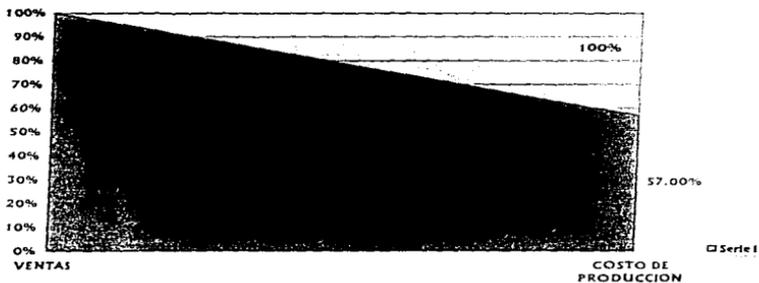
NO OBTIENE COSTO  
UNITARIO  
13%



SI OBTIENE COSTO  
UNITARIO  
87%

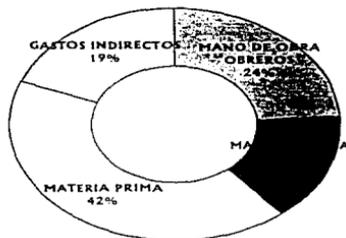
**UN 87% DE EMPRESAS SI OBTIENE COSTO UNITARIO DEL PRODUCTO**

**RELACION DE COSTO DE PRODUCCION A VENTAS DE LAS  
EMPRESAS MICRO DEL SECTOR MUEBLERO**



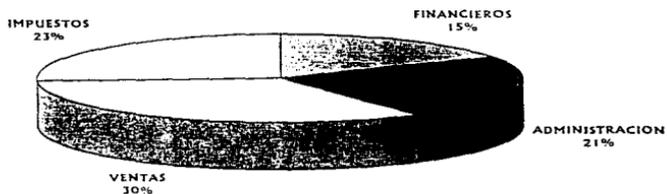
**EL COSTO DE PRODUCCION REPRESENTA EL 57% DEL PRECIO DE VENTAS**

**PORCENTAJE QUE REPRESENTAN DEL COSTO DE PRODUCCION LOS ELEMENTOS DEL MISMO**



LA MATERIA PRIMA REPRESENTA DEL COSTO DE PRODUCCION EL 42%. LA MANO DE DE EMPLEADOS Y OBREROS REPRESENTAN EN CONJUNTO EL 39%. Y LOS GASTOS INDIRECTOS EL 19%

**PROPORCION DE GASTOS EN RELACION A VENTAS**



DE LAS VENTAS LOS GASTOS FINANCIEROS REPRESENTAN EL 15%. LOS DE ADMINISTRACION EL 21%. DE VENTAS EL 30%. Y LOS IMPUESTOS EL 23%

## **Capítulo Quinto**

### **Generación de Alternativas.**

Através de los resultados obtenidos en nuestra investigación y al darnos cuenta de la situación económica en crisis por la que atraviesa la industria mueblera, se sugiere que los empresarios tomen conciencia de esta situación y para ello proponemos lo siguiente:

- Tratar de dar mayor difusión a esta problemática, así como a transmitir mejoras.
- Llevar a cabo una capacitación periódica del personal (empleados y obreros), para aprovechar el factor económico y humano.
- Utilizar materias primas de calidad y mano de obra calificada.
- Establecer estrategias de precios predeterminando el margen de utilidad que deseen obtener, pero sin comprometer el precio que el consumidor este dispuesto a pagar.
- Ofrecer políticas de descuentos por pronto pago en sus ventas a crédito.
- Contar con un control adecuado de inventarios utilizando el método A B C., con el fin de clasificarlos de acuerdo al valor e importancia, es decir, asignar la letra A para aquellos de mayor valor, y así sucesivamente
- Implantar un sistema de costos que puede ser desde el más básico hasta el más complejo, sin embargo por el resultado observado, el método que bien podría adaptarse es por la modalidad de órdenes de producción, con el cual se puede identificar el producto en diferentes etapas de producción. ( se anexa modelo).
- Por último, llevar a cabo el método de simulación, que consiste en probar cambios posibles y propuestos a través de la experimentación con diferentes variables.

Por lo descrito anteriormente, las empresas podrán tener un mejor control de los costos, así como también una base desde el punto de vista financiero que aumente el valor de la empresa.

A) REGISTRO DE LA COMPRA DE MATERIALES

FACTURA DE COMPRA			N° _____
CANTIDAD	ARTICULO	PRECIO POR UNIDAD	TOTAL
IMPORTE CON LETRA		IMPORTE IVA TOTAL	

ALMACEN DE MATERIALES :

- 1.- RECEPCION DE MATERIALES COTEJANDO LAS UNIDADES FISICAS CONTRA LA FACTURA.
- 2.- VERIFICACION DE COSTOS CONTRA PEDIDO Y UNIFICACION DE CALCULOS.
- 3.- REGISTRO DE ENTRADA DE MATERIALES.

PROVEEDOR:		ARTICULO:		EXISTENCIA MAXIMA				
LOCALIZACION:				EXISTENCIA MINIMA				
FECHA	ENTRADA	SALIDA	EXISTENCIA	COSTO POR UNIDAD	COSTO PROMEDIO	DEBE	HABER	SALDO

DEPARTAMENTO DE CONTABILIDAD:

- 1.- ELABORACION DE POLIZA.
- 2.- REGISTRO EN LIBRO DE COMPRAS.
- 3.- REGISTRO DE LA OPERACION EN AUXILIARES.
- 4.- INSTRUCCIONES A LA CAJA PARA EXPEDICION DE CHEQUES.

## B) REGISTRO DE LA UTILIZACION DE MATERIALES

VALE DE ALMACEN				
DEPARTAMENTO: _____			N°: _____	
ORDEN N°: _____		GASTOS DE FABRICACION: _____		
FECHA: _____				
CANTIDAD	UNIDADES	DESCRIPCION	PRECIO	TOTAL
CALCULADO		RECIBIDO	VoBo	

POR TRIPLICADO

ALMACEN DE MATERIALES

- 1.-SE DESPACHAN LOS MATERIALES
- 2.-SE COSTEAN LOS MATERIALES APLICANDO CUALQUIERA DE LOS SIGUIENTES METODOS:  
PEPS CP UESPS
- 3.-SE HACEN LAS APLICACIONES CORRESPONDIENTES EN LAS TARJETAS DE ALMACEN
- 4.-SE ARCHIVAN LOS DOCUMENTOS
- 5.-LOS ORIGINALES DE LOS VALES SE CONCENTRAN EN EL INFORME DIARIO DE SALIDAS DE ALMACEN
- 6.-LOS DUPLICADOS SE ENVIAN A COSTOS

DEPARTAMENTO DE CONTABILIDAD

- CONTABILIDAD GENERAL:  
1.-REGISTRO DIARIO DE SALIDAS DE ALMACEN
- CONTABILIDAD DE COSTOS



DJ REGISTRO DE LA MANO DE OBRA

TARJETA DE ENTRADA Y SALIDA  
 SEMANA QUE TERMINA EL NUMERO \_\_\_\_\_  
 NOMBRE \_\_\_\_\_

DIA	ENTRADA	SALIDA	TIEMPO NORMAL	ENTRADA	SALIDA	TIEMPO EXTRA

RESUMEN SEMANAL

HORAS ORDINARIAS A \$ \_\_\_\_\_ \$ \_\_\_\_\_  
 HORAS EXTRAS A \$ \_\_\_\_\_ \$ \_\_\_\_\_  
 TOTAL PERCIBIDO \$ \_\_\_\_\_

EL TIEMPO TOTAL DIARIO DE LA TARJETA DE ENTRADA Y SALIDA DEBE COINCIDIR CON LA TARJETA DE DISTRIBUCION

PREPARACION DE LA NOMINA

NOMINA SEMANAL

NOMBRE	INGRESOS			DEDUCCIONES				NETO
	NORMAL	EXTRA	TOTAL	ISPT	C S	S S	TOTAL	

CAJA PAGO DE NOMINA

TARJETA DE DISTRIBUCION DE TIEMPO

FECHA \_\_\_\_\_

N° \_\_\_\_\_

NOMBRE \_\_\_\_\_

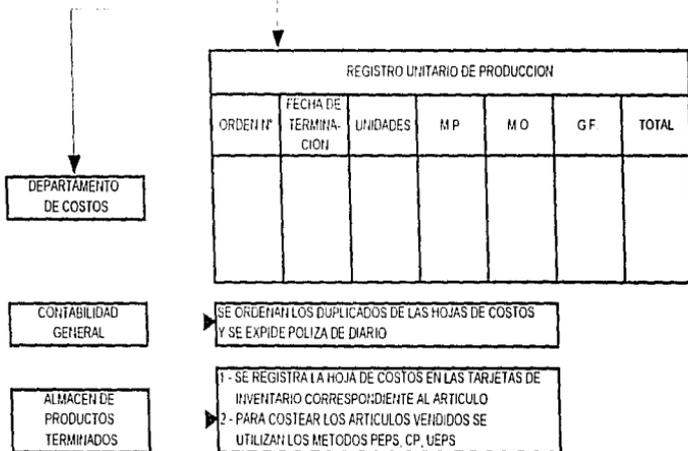
DEPARTAMENTO \_\_\_\_\_

HORARIO		ORDEN NUMERO	CUENTA DE GASTOS	OPERACION	HORAS	CUOTA HORA	IMPORTE	VoBo
DE	A							
TIEMPO EXTRA								

## E) TERMINACION DEL PRODUCTO

### DOCUMENTACION

DEPARTAMENTO DE COSTOS
ORDEN DE TRABAJO
SE CIERRA LLENANDO LOS DATOS DEL RESUMEN
SE CANCELA CON EL SELLO QUE INDICA LA TERMINACION DE LA ORDEN
SE SACA EL ARCHIVO QUE CONTIENEN LAS ORDENES EN PROCESO Y SE TRASLADA AL ARCHIVO DE ORDENES CUMPLIDAS
SE EXPIDE LA HOJA DE COSTOS POR TRIPLICADO ORIGINAL - ALMACEN DE PRODUCTOS TERMINADOS DUPLICADO - CONTABILIDAD GENERAL TRIPLICADO - DEPARTAMENTO DE COSTOS



## Capítulo Sexto

### **Impacto Financiero de los Costos**

Después del diagnóstico que se hizo en torno a los aspectos que deben mejorarse, respecto a los costos si consideramos que la mayor parte de las empresas del sector muebleros utilizan sistemas de costos tradicionales para evaluar el impacto financiero de las decisiones administrativas y, sobre todo que estos sistemas no están bien definidos y si consideramos que los costos constituyen la base para la planeación y el control, éstos al carecer de relevancia no ofrecen significado aún cuando se utilicen herramientas computacionales o conceptos muy complejos para su desarrollo, es decir al no contar con métodos de valoración de inventarios no se puede elaborar el estado de costo de producción y venta, por lo que el estado de resultados y el balance general revelarán cifras irreales que confundirán a la toma de decisiones para casos de planeación financiera, sobre todo en la elaboración de presupuestos y de planeación de utilidades.

Al no precisar la base de predeterminación de los cargos indirectos y asignarlos de manera superficial al costo de producción, provoca que los costos unitarios cambien de un periodo a otro quedando en desventaja para predeterminar condiciones de venta.

El no contar con una verdadera separación de los costos, financieramente la empresa se encuentra en desventaja al no poder hacer un análisis de la rentabilidad de cualquiera de sus sectores y al no existir estos datos será imposible hacer una valoración adecuada, y quedará debilitada y oscurecida la anatomía de las utilidades.

Al no tener una correcta integración del costo no se podrá hacer uso de ciertas decisiones a corto plazo como:

- Fijar precios de venta
- Seguir fabricando o comprar.
- Aceptar o rechazar una orden especial.

Resumiendo lo anterior podemos considerar lo siguiente:

Primero - Los sistemas de costos no deben perder la identificación ya que su principal objetivo es generar información con los atributos de confiabilidad, relevancia y oportunidad.

Segundo - En relación con el mecanismo para determinar el costo de producción se debe tener mucho cuidado con varios errores que ocurren en el proceso de toma de decisiones generados por la asignación de los cargos indirectos

Tercero - Se debe tener mucho cuidado con los programas de reducción de costos, es decir, se deben eliminar aquellas actividades que no agregan valor al producto por que puede verse afectada la calidad al intentar abatir costos sin un plan estratégico.

Cuarto - Los sistemas de costos que se diseñen y se implanten tendrán una posición competitiva para fijar estrategias.

El futuro del país y de sus empresas depende de todos, es una responsabilidad múltiple, es decir, todas las áreas de una empresa tienen mucho que hacer para mejorar su productividad y calidad, el sistema de costos no es la excepción. En la medida en que se cuente con un sistema de costos adecuado, será posible pasar de la comodidad intransigente al compromiso auténtico, lo que exigen actualmente las organizaciones y el país.

### Conclusiones

A través de este trabajo tuvimos oportunidad de entrar en contacto con empresas micro y pequeñas fabricantes de muebles que nos dieron un marco adecuado donde nuestra inquietud objetivo de nuestra investigación tuvo realización.

Las conclusiones obtenidas no son definitivas ya que el comportamiento humano y económico no es estático, por ello quien lee este trabajo puede obtener sus propias conclusiones.

En el capítulo primero, mostramos un breve relato sobre la historia del mueble y los distintos estilos que ha presentado a través del tiempo. Con esto, puede decirse que todos los muebles derivan de cuatro tipos originarios que acompañan al hombre desde su inteligencia social: la silla, la mesa, el arca y la cama.

El desarrollo de estos cuatro tipos se registra en diferentes subestilos locales y nacionales, desde la edad antigua hasta el mueble contemporáneo, el cual se desarrolla en Inglaterra con la Revolución Industrial, convirtiendo la delicada artesanía del mueble en inintermitidas interpretaciones burdas de los estilos históricos.

También hablamos del mueble mexicano y sus principales influencias, las cuales son: la prehispánica, la española, la europea (inglesa) y la oriental. Estos motivos orientales, europeos y de inspiración indígena se entrelazan entre sí, creando un estilo peculiar ejecutado por artesanos mexicanos.

En lo que respecta a la micro, pequeña y mediana empresa, hablamos de su clasificación, la cual se basa en la que hace la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), tomando como base el volumen anual de ventas y el número de personal ocupado; dicha clasificación es la siguiente:

**Microempresas:** Son los pequeños negocios (de los giros de construcción, manufactura, comercio y servicios), que manejan un máximo de 110 salarios mínimos anuales como nivel de venta anual y de 1 a 15 empleados como máximo.

**Pequeñas empresas:** Son las empresas que manejan 111 salarios mínimos anuales a 1,115 salarios por ventas anuales y de 16 a 100 empleados.

**Medianas empresas:** Son las empresas que manejan un volumen anual de ventas de 1,116 salarios mínimos anuales a 2,010 y de 101 a 250 empleados.

Dichas empresas representan el 96% del total de las empresas en el país. Dentro de los sectores de manufactura, comercio y servicios, el 98.41% son micro y pequeñas empresas, lo que hace que la representación de empresas medianas y grandes sean las más bajas dentro de los tres sectores. Esto nos hace ver que las unidades de menor tamaño son las que más existen en nuestro país y, que a pesar de su problemática, (de la que hablaremos a continuación) son ellas la fuerza productiva de nuestro país.

La micro y pequeña empresa se enfrentan a diversos problemas para su funcionamiento, entre los cuales podemos destacar los siguientes:

- A) Financiamiento.
- B) Limitada capacidad de negociación por falta de organización y deficiente gestión administrativa.
- C) Distribución de productos.
- D) Acción individual.
- E) Escasa cultura económica.
- F) Capacitación.
- G) Criterios de decisión.
- H) Improvisación y carencia de patrones de calidad.
- I) Continuidad.

- J) Excesiva regulación.
- K) Obligaciones fiscales y laborales.
- L) División del trabajo.
- M) Asesoramiento.

En el capítulo segundo hablamos de los aspectos generales de los costos. Los elementos del costo son: la materia prima, la mano de obra y los gastos indirectos; todos ellos necesarios para poder transformar los materiales iniciales en el producto terminado que ofrecerá ala venta la empresa de transformación.

Enseguida mostramos un esquema de la forma usual de preparar un Estado de Costo de Producción y Venta, el cual permite conocer el desarrollo del producto desde su inicio hasta su terminación. Los sistemas de costos que mencionamos son: el de órdenes de producción y el de producción en proceso. La clasificación de los costos la hicimos en cuanto al momento que se determinan, los cuales son: los históricos o reales, los predeterminados, los estimados y, los estándar. Y en cuanto a su reacción frente a los cambios en el volumen de la producción, los cuales son: costos variables, costos fijos y costos semivariables. Los costos en su conjunto, son de vital importancia, ya que para competir es necesario tener buenos sistemas que sean oportunos y confiables que nos permitan tomar decisiones operativas y estratégicas, para poder controlar su impacto financiero en las empresas.

A continuación hacemos una semblanza de los aspectos financieros de nuestras empresas, mostrando las circunstancias y problemas a los que en general, tiene que enfrentarse la administración para poder financiarse; para tener una estructura financiera que le permita desarrollarse normalmente, para llevar a cabo un análisis financiero correcto y crear también un plan financiero que permitan obtener los suficientes elementos de juicio para apoyar las decisiones.

Como se especifico en el capítulo tercero el objetivo general de esta investigación es determinar las características de los sistemas de costos empleados por la industria mueblera para su evaluación, a fin de generar una propuesta de sistema de costos.

Partiendo del hecho de que la problemática general radica en que las micro y pequeñas empresas no tienen los recursos necesarios para implantar un sistema de costos formal, y en la mayoría de los casos la determinación de los costos se realiza por los dueños o administradores sobre aproximaciones en base a datos de la contabilidad.

En nuestro país existe cierto temor a proporcionar información y para protegerse de que la información no caiga en manos de la competencia o las autoridades, por tal motivo de 400 empresas entrevistadas solo 134 proporcionaron información, las empresas encuestadas con un metodo cerrado se ubican en el Distrito Federal y zona Metropolitana.

El tipo de análisis de la información fue el análisis de costos y el análisis financiero para la toma de decisiones, a partir de la determinación de los costos.

En el capítulo cuatro presentamos los resultados obtenidos, de los cuales los mas relevantes son:

PREGUNTA 1					
		SECTOR	GRANDE	PEQUEÑA	MICRO
<b>a) VENTAS ANUALES</b>					
	1995	5,232,841	76,188,304	3,133,591	268,983
	1994	6,247,670	76,200,374	3,222,338	323,819
	1993	7,919,228	95,024,367	4,267,675	370,387
<b>b) VENTAS ACTUALIZADAS</b>					
	1995	6,682,338	97,292,464	4,001,596	343,491
	1994	12,124,228	147,874,446	6,253,269	628,403
	1993	16,452,196	197,413,122	8,866,095	769,479
<b>c) N° DE EMPLEADOS</b>					
	1995	26	184	17	16
	1994	36	271	17	21
	1993	41	330	19	23
<b>d) N° DE OBREROS</b>					
	1995	52	152	37	50
	1994	62	181	48	59
	1993	65	194	55	60
<b>e) M2 DE INSTALACION</b>					
	1995	3,535	20,462	2,080	2,730
	1994	3,577	20,462	2,080	2,759
	1993	3,437	18,879	2,052	2,729

PREGUNTA 2					
OFRECE VENTAS A CREDITO					
		SECTOR	GRANDE	PEQUEÑA	MICRO
a) SI		74.22%	85.71%	64.29%	76.34%
b) NO		25.78%	14.29%	35.71%	23.66%

PREGUNTA 3					
EL PLAZO QUE OFRECE PARA LIQUIDAR SUS VENTAS A CREDITO ES					
		SECTOR	GRANDE	PEQUEÑA	MICRO
a) 30 DIAS		50.99%	33.33%	50.00%	53.77%
b) 60 DIAS		29.14%	44.44%	29.17%	28.30%
c) 90 DIAS		11.92%	11.11%	8.33%	11.32%
d) CONSIGNACION		3.97%		4.17%	3.77%
<b>e) OTROS</b>					
* 120 DIAS		1.32%		4.17%	
* 49 DIAS		0.66%			1.89%
* 8 DIAS		0.66%			0.94%
* 70 DIAS		0.66%			
* 15 DIAS		0.66%		4.17%	
f) NO INDICO PLAZO		11.12%			

PREGUNTA 4 SUS PROVEEDORES LES VENDEN DE				
	SECTOR	GRANDE	PEQUEÑA	MICRO
a) SI	55.56%	66.67%	56.76%	54.69%
b) NO	44.44%	33.33%	43.24%	45.31%

PREGUNTA 5 EL PLAZO QUE OBTIENE PARA LIQUIDAR SUS COMPRAS A CREDITO ES				
	SECTOR	GRANDE	PEQUEÑA	MICRO
a) 30 DIAS	60.87%	44.44%	77.27%	58.33%
b) 60 DIAS	28.26%	44.44%	22.73%	29.17%
c) 90 DIAS	5.07%	11.11%		7.29%
d) OTROS				
* 20 DIAS	1.45%			1.04%
* 15 DIAS	3.62%	11.12%		3.13%
* 8 DIAS	1.45%			1.04%

PREGUNTA 6 COMO ES SU METODO DE PRODUCCION				
	SECTOR	GRANDE	PEQUEÑA	MICRO
a) EN LINEA	14.80%	20.00%	17.10%	13.50%
b) POR LOTE	19.70%	26.67%	28.60%	16.50%
c) POR PEDIDO	49.20%	26.67%	42.90%	53.40%
d) POR PROYECTO	10.90%	20.00%	11.40%	9.80%
e) POR JUEGO	5.50%	6.67%		6.80%

PREGUNTA 7 SU PROCESO DE PRODUCCION ES				
	SECTOR	GRANDE	PEQUEÑA	MICRO
a) AUTOMATIZADO	11.73%	30.00%	0.00%	13.24%
b) SEMIAUTOMATIZADO	43.02%	50.00%	51.52%	40.44%
c) MANUAL	45.25%	20.00%	48.48%	46.32%

PREGUNTA 8 TIENE MANUALES DE PROCEDIMIENTOS DE PRODUCCION				
	SECTOR	GRANDE	PEQUEÑA	MICRO
a) SI	51.30%	57.14%	53.60%	50.00%
b) NO	48.70%	42.86%	46.40%	50.00%

PREGUNTA 9 UTILIZA ALGUN CONTROL DE CALIDAD				
	SECTOR	GRANDE	PEQUENA	MICRO
a) SI	80.60%	85.00%	100.00%	89.00%
b) NO	9.70%	15.00%		11.00%
NO CONTESTO	9.70%			
TIPO DE CONTROL				
CANACINTRA	0.93%		4.00%	
CPP	11.11%	16.67%	4.00%	14.00%
CPT	1.85%		4.00%	1.00%
CRITERIO	1.85%			1.00%
DEPARTAMENTAL	2.78%			4.00%
EMPIRICO	6.48%		4.00%	6.00%
ESTANDARES	2.78%			4.00%
INSPECCION	23.15%		16.00%	30.00%
MEJORA CONTINUA	0.93%	16.67%		
MUESTREO	0.93%		4.00%	
NADA	3.70%	16.67%	12.00%	
NECESIDADES	0.93%			1.00%
PRUEBAS	1.85%			3.00%
RAIMON	0.93%	16.67%		
SUPERVISION	25.93%	16.67%	32.00%	21.00%
VISUAL	12.86%	16.67%	20.00%	11.00%
POR ATRIBUTOS	0.93%			1.00%

PREGUNTA 10 CON BASE A QUE DETERMINA LA CALIDAD DEL PRODUCTO				
	SECTOR	GRANDE	PEQUENA	MICRO
ACABADO	10.00%	16.67%	11.54%	7.00%
ATRIBUTOS	0.83%			1.00%
CLIENTE	7.50%	16.67%	7.69%	7.00%
COMPARACION	3.33%		3.85%	2.00%
CPP	5.00%		15.38%	2.00%
DISEÑO	1.67%		3.85%	1.00%
DURACION	1.67%	16.67%		1.00%
ESTANDARES	11.67%	16.67%	23.08%	7.00%
EXPERIENCIA	8.33%		3.85%	10.00%
FUNCIONALIDAD	0.83%		3.85%	
INSPECCION	0.83%			1.00%
MO	7.50%		3.85%	10.00%
MP	28.33%	33.33%	19.23%	32.00%
NECESIDADES	0.83%			1.00%
RESISTENCIA	1.67%			2.00%
RESPONSABILIDAD	0.83%			1.00%
SUPERVISION	3.33%			5.00%
VISUAL	5.83%			6.00%

## PREGUNTA 11

LLEVA REGISTRO DE COSTOS

	SECTOR	GRANDE	PEQUENA	MICRO
a) SI	90.80%	100.00%	96.43%	88.50%
b) NO	9.20%	0.00%	3.57%	11.50%

## PREGUNTA 12

LLEVA ALGUN SISTEMA DE TARJETAS DE ALMACEN  
PARA EL CONTROL DE INVENTARIOS

	SECTOR	GRANDE	PEQUENA	MICRO
a) SI	75.00%	100.00%	78.57%	72.00%
b) NO	25.00%	0.00%	21.43%	28.00%

## PREGUNTA 13

LA MANO DE OBRA DE FABRICACION SE INTEGRA AL COSTO  
DEL PRODUCTO EN PORCENTAJE O LO REALMENTE PAGADO

	SECTOR	GRANDE	PEQUENA	MICRO
a) PORCENTAJE	47.70%	57.14%	39.29%	59.50%
b) LO REAL PAGADO	52.30%	42.86%	60.71%	50.50%

## PREGUNTA 14

LOS GASTOS DE FABRICACION INDIRECTOS SE INTEGRAN  
AL COSTO DEL PRODUCTO

	SECTOR	GRANDE	PEQUENA	MICRO
a) SI	94.60%	85.71%	92.86%	95.80%
b) NO	5.40%	14.29%	7.14%	4.20%

## PREGUNTA 15

OBTIENE COSTO UNITARIO DEL PRODUCTO  
AL FINAL DE LA FABRICACION

	SECTOR	GRANDE	PEQUENA	MICRO
a) SI	86.70%	85.71%	85.71%	87.10%
b) NO	13.30%	14.29%	14.29%	12.90%

## PREGUNTA 16

INCLUYE EL DESGASTE DEL CAMION REPARTIDOR,  
RENTA DEL LOCAL, LUZ, COMISIONES EN LOS COSTOS

	SECTOR	GRANDE	PEQUENA	MICRO
a) SI	87.30%	100.00%	81.48%	88.00%
b) NO	12.70%	0.00%	18.52%	12.00%

## PREGUNTA 17

INCLUYE LOS GASTOS DE LA OFICINA EN EL COSTO

	SECTOR	GRANDE	PEQUENA	MICRO
a) SI	71.40%	85.71%	60.71%	73.60%
b) NO	28.60%	14.29%	39.29%	26.40%

PREGUNTA 18 CONSIDERA LOS INTERESES POR PRESTAMOS PARA LA DETERMINACION DE LA UTILIDAD				
	SECTOR	GRANDE	PEQUEÑA	MICRO
a) SI	48.62%	83.33%	47.80%	46.30%
b) NO	51.38%	16.67%	52.20%	53.70%

PREGUNTA 19 CUANDO VENDE LOS DESPERDICIOS LOS INCLUYE EN LOS INGRESOS				
	SECTOR	GRANDE	PEQUEÑA	MICRO
a) SI	37.60%	50.00%	41.70%	35.40%
b) NO	62.40%	50.00%	58.30%	64.60%

PREGUNTA 20 TOMA EN CUENTA EL ISR PARA DETERMINAR SU UTILIDAD NETA				
	SECTOR	GRANDE	PEQUEÑA	MICRO
a) SI	84.00%	10.00%	78.57%	84.60%
b) NO	16.00%	0.00%	21.43%	15.40%

PREGUNTA 21 DEL PRECIO DE VENTA QUE PORCENTAJE REPRESENTA EL COSTO DE PRODUCCION				
	SECTOR	GRANDE	PEQUEÑA	MICRO
PORCENTAJE	60.10%	60.14%	71.14%	57.30%

PREGUNTA 22 TOMA EN CUENTA EL ISR PARA DETERMINAR SU UTILIDAD NETA				
	SECTOR	GRANDE	PEQUEÑA	MICRO
a) MANO DE OBRA				
a1) OBREROS	23.89%	17.72%	26.80%	23.54%
a2) EMPLEADOS	15.58%	23.99%	14.51%	15.34%
b) MATERIA PRIMA	40.93%	42.32%	37.17%	41.82%
c) GASTOS INDIRECTOS	19.59%	15.97%	21.53%	19.30%

PREGUNTA 23 QUE PORCENTAJE REPRESENTAN LOS SIGUIENTES GASTOS DE LAS VENTAS NETAS				
	SECTOR	GRANDE	PEQUEÑA	MICRO
a) FINANCIEROS	15.41%	11.86%	19.06%	14.65%
b) ADMINISTRACION	19.31%	12.71%	15.68%	21.03%
c) VENTAS	26.40%	12.43%	17.55%	30.15%
d) IMPUESTOS	21.81%	17.43%	17.11%	23.37%

PREGUNTA 24				
ACEPTARIA UNA PROPUESTA PARA DETERMINAR DE MANERA SENCILLA LOS COSTOS INDIRECTOS Y UTILIDADES				
	SECTOR	GRANDE	PEQUENA	MICRO
a) SI	86.60%	71.43%	75.00%	91.30%
b) NO	13.40%	28.57%	25.00%	8.70%

Dentro del capítulo quinto y con los resultados obtenidos, se propusieron una serie de medidas que los empresarios de las micro y pequeñas empresas pueden llevar a cabo, como por ejemplo:

- Establecer estándares para determinar la calidad de las materias primas que requieren para la fabricación de los muebles.

- Establecer las características, habilidades y conocimientos mínimos que deben tener los trabajadores sujetos de contratación, así como establecer los programas necesarios de capacitación.

- Establecer estrategias de precios predeterminando el margen de utilidad que deseen obtener pero sin comprometer el precio que el consumidor este dispuesto a pagar.

- Ofrecer políticas de descuentos por pronto pago en sus ventas a crédito.

- Contar con un control adecuado de inventarios utilizando el método A.B.C., con el fin de clasificarlos de acuerdo al valor e importancia, es decir, asignar la letra A para aquellos de mayor valor, y así sucesivamente.

- Implantar un sistema de costos que puede ser desde el más básico hasta el más complejo, sin embargo por el resultado observado, el método que bien podría adaptarse es por la modalidad de órdenes de producción, con el cual se puede identificar el producto en diferentes etapas de producción, ( se anexa modelo).

- Por último, llevar a cabo el método de simulación, que consiste en probar cambios posibles y propuestos a través de la experimentación con diferentes variables.

Por lo descrito anteriormente, las empresas podrán tener un mejor control de los costos, así como también una base desde el punto de vista financiero que aumente el valor de la empresa.

En el capítulo sexto y realizando un análisis del diagnóstico que se hizo en torno a los aspectos que deben mejorarse, respecto a los costos si consideramos que la mayor parte de las empresas del sector mueblero utilizan sistemas de costos tradicionales para evaluar el impacto financiero de las decisiones administrativas y, sobre todo que estos sistemas no están bien definidos y si consideramos que los costos constituyen la base para la planeación y el control, estos al carecer de relevancia no ofrecen significado aun cuando se utilicen herramientas computacionales o conceptos muy complejos para su desarrollo, es decir al no contar con métodos de valuación de inventarios no se puede elaborar el estado de costo de producción y venta, por lo que el estado de resultados y el balance general revelarían cifras irracionales que confundirían a la toma de decisiones para casos de planeación financiera, sobre todo en la elaboración de presupuestos y de planeación de utilidades.

Al no precisar la base de predeterminación de los cargos indirectos y asignarlos de manera superficial al costo de producción, provoca que los costos unitarios cambien de un periodo a otro quedando en desventaja para predeterminar condiciones de venta.

El no contar con una verdadera separación de los costos, financieramente la empresa se encuentra en desventaja al no poder hacer un análisis de la rentabilidad de cualquiera de sus sectores y al no existir estos datos será imposible hacer una valoración adecuada, y quedará debilitada y oscurecida la anatomía de las utilidades.

Al no tener una correcta integración del costo no se podrá hacer uso de ciertas decisiones a corto plazo como:

- Fijar precios de venta
- Seguir fabricando o comprar
- Aceptar o rechazar una orden especial.

Resumiendo lo anterior podemos considerar lo siguiente:

**Primero.-** Los sistemas de costos no deben perder la identificación ya que su principal objetivo es generar información con los atributos de confiabilidad, relevancia y oportunidad.

**Segundo.-** En relación con el mecanismo para determinar el costo de producción se debe tener mucho cuidado con varios errores que ocurren en el proceso de toma de decisiones generados por la asignación de los cargos indirectos.

**Tercero.-** Se debe tener mucho cuidado con los programas de reducción de costos, es decir, se deben eliminar aquellas actividades que no agregan valor al producto por que puede verse afectada la calidad al intentar abatir costos sin un plan estratégico.

**Cuarto.-** Los sistemas de costos que se diseñen y se implanten tendrán una posición competitiva para fijar estrategias.

El futuro del país y de sus empresas depende de todos, es una responsabilidad múltiple, es decir, todas las áreas de una empresa tienen mucho que hacer para mejorar su productividad y calidad, el sistema de costos no es la excepción. En la medida en que se cuente con un sistema de costos adecuado, será posible pasar de la comodidad intrascendente al compromiso auténtico, lo que exigen actualmente las organizaciones y el país.

El impacto financiero de los costos en la industria mueblera se refleja primeramente en:

- Falta de financiamiento, ya que es difícil obtener y aplicar recursos económicos provocando la falta de liquidez y rentabilidad necesarias para introducirse al mercado de dinero. El origen de esta falta de financiamiento se da desde el momento en que no se cuenta con registros contables que son básicos para el buen funcionamiento de la empresa al proporcionarnos un análisis financiero oportuno y real; esto es requisito indispensable en cualquier institución bancaria para otorgar un crédito o para obtener un apalancamiento financiero.

Al no contar con estos registros contables su estructura financiera se ve afectada por la actividad del mercado económico y por políticas y dirección inadecuadas en la empresa, haciendo necesario contar con una asesoría integral administrativa y de producción para ser más eficiente el costo y precio así como para allegarse de recursos principalmente financieros.

Las empresas fabricantes de muebles o de transformación requieren del apoyo de todos los sectores e instituciones del país para lograr un mejor desarrollo.

La situación de penuria económica generada por políticas económicas equivocadas a obligado a que las empresas fabricantes de muebles reduzcan sus líneas de producción eliminando la elaboración de todos aquellos productos que no representen beneficio para la empresa.

El querer crecer económicamente compromete a la industria a incrementar sus costos, así como a necesitar más capital por lo que se dificulta este crecimiento logrando sólo mantenerse a través de la diferenciación de su producto creando una relación de identificación y lealtad del consumidor a la marca. Esto provoca que el competidor trate de igualar el producto aumentando sus costos y riesgos, ya que cuando los productos de una empresa no alcanzan a cubrir los costos ocurre el fracaso económico, e aquí que el productor decida integrar los gastos de fabricación de una manera más directa al costo.

Existen empresas las cuales no tienen un control de inventarios adecuado, lo que provoca un aumento de sus costos ya que su método de valuación no refleja cifras reales.

Además las empresas no llevan a cabo un análisis financiero periódico, los cuales serían la base antes de desarrollar cualquier actividad financiera.

No se cuenta tampoco con personal capacitado dentro de la empresa que oriente para elegir fuentes de financiamiento adecuadas según recursos y capacidad productiva de la empresa o bien, consultar personal capacitado externo.

Aproximadamente sólo el 50% de empresas fabricantes de muebles cuenta con manuales de procedimiento de producción, el contar con estos manuales nos ayuda a tener un mejor control de calidad y reduciría los costos en el desarrollo productivo de las empresas. El no contar con un control de calidad adecuado obstaculiza a las empresas a la realización de la venta de su producción, así también limita a ésta a tener una competencia real dentro del mercado.

Para que las empresas puedan ser competitivas y mantenerse, es necesario otorgar crédito en sus ventas, tomando en cuenta el ciclo de recuperación económica. Así la relación entre cliente y proveedor o viceversa estaría limitada a un pronto pago.

Existe descapitalización de las empresas por falta de control adecuado de los costos.

Otra situación importante es el costo que incrementa con la inflación, en la compra de materia prima el productor tratará de buscar el mejor precio ya que estos costos son elevados, se transformarán en barrera de ingreso al mercado.

La falta de capacidad económica limita a las empresas a utilizar un proceso de producción que facilite sus actividades adoptando métodos de control o técnicas de planeación que los lleve a un mejor control de costos al tener una supervisión razonable en los procesos de producción perfeccionando el producto en función a la maquinaria existente.

Todas las empresas en un entorno económico se verán hasta cierto punto comprometidas a realizar un cuestionamiento que permita evaluar su nivel y buscar mejoras en producción, venta y administración, logrando con esto una mejor situación económica y un impulso en la competitividad de la empresa mexicana.

**ANEXO I**

**BOLETIN INFORMATIVO****ESTIMADO AMIGO MUEBLERO:**

**Oportunidad, calidad, disponibilidad y honestidad**, son valores que nos permiten participar en el sostenimiento, desarrollo y crecimiento de nuestras industrias.

Las expectativas a corto, mediano y largo plazo, distan ya de ser generadas por un simple enfoque de sensibilidad, el mercado global nos impone y determina conceptos más profundos para la toma de decisiones: **información**.

Hoy día cobra mayor validez el mencionado dicho: **"el dueño de la información es el dueño del mundo"**.

Pero no podemos pensar en cualquier nivel de información, tiene que ser absolutamente confiable, para darte soporte a nuestro encause empresarial y nos permita la sobrevivencia y desarrollo en momentos tan críticos.

De lo anterior, se desprende la necesidad de generar: **el análisis de nuestro sector, tanto en oferta como en demanda, así como los mismos tópicos en mercados internacionales; la problemática específica sectorial y sus posibles y más viables soluciones; y por supuesto, el encause a factores necesarios de apoyo institucional o gubernamental a desarrollar.**

Esto implica seriedad, confiabilidad, confidencialidad, voluntad, honestidad y representatividad. Las tres primeras en el manejo y procesamiento de la información; la cuarta y la quinta en **su convenimiento del valor de la información** y la última en el ejercicio y obligación de los elementos que le dan encause a tus preocupaciones y necesidades.

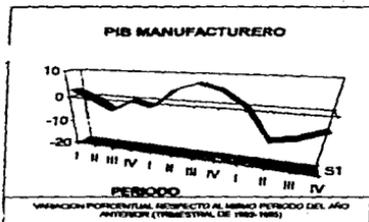
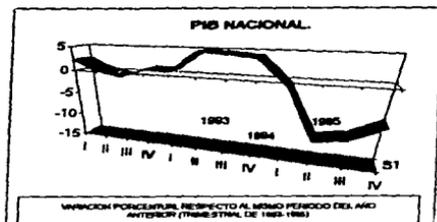
En la primer parte hemos involucrado a una Institución comprometida con el progreso nacional, la U.N.A.M., a través de la Facultad de Contaduría y Administración; en la segunda, **confiamos en tu respuesta, entusiasmo y reclamo**; y en la última, con tu participación nuestro esfuerzo representativo tendrá objetivos definidos, claros y estrictamente vigilados.

Agradeciendo de antemano tu colaboración, honesta y voluntaria a esta encuesta, que nos permita encontrar los canales de reestructuración y encause de nuestro sector, nos mantenemos estrechamente a tus órdenes.

**DRA. ANACEEJ JERARDO ARRIJANO**  
Facultad de Contaduría y Admón

**ABQ. GUSTAVO A. CARTAGENA B.M.**  
Consejo Coordinador de la Ind. Mueblera

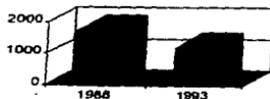
**CONSEJO COORDINADOR DE LA INDUSTRIA MUEBLERA**



Los indicadores económicos muestran que las industrias maderera y metálica, han sido de las más afectadas por la crisis económica de nuestro país.....



La industria mueblera nacional está desapareciendo .....



Han desaparecido más del 40% de las empresas



... las estadísticas muestran que no somos competitivos, que mientras las importaciones de muebles han crecido constantemente ...



## BOLETIN INFORMATIVO

### COMPROMISOS

Para el industrial o comerciante mueblero no representará ningún costo este análisis a nivel nacional e internacional, siempre y cuando su respuesta determine el interés por la información, vía la aportación de sus datos que serán manejados confidencialmente por la U.N.A.M., a través de la Facultad de Contaduría y Administración.

La elevación a nivel nacional de oferta - demanda y el enfoque internacional, así como el estudio del costo, del precio, canales de distribución, determinación de ventajas competitivas, ciclo de vida y estrategias por producto; hasta la definición de propuestas, implica un costo de \$ 1,527,000.00.

El Consejo Coordinador de la Industria Mueblera y la Facultad de Contaduría y Administración de la U.N.A.M., generarán un Boletín Informativo con toda la estadística, tendencias y recomendaciones generadas por este análisis, tanto a nivel nacional como en su posicionamiento internacional. Esto permitirá, vía CANACO, a los comerciantes y a través de CANACINTRA, a los industriales, el conocer un panorama real y tomar decisiones de acuerdo a ello.

Mediante la aportación de los industriales muebleros, de datos específicos trimestrales, estableceremos la actualización de las bases de datos a fin de mantener una información sectorial, fiel a la realidad nacional e internacional, que nos permitirá ver nuestro desenvolvimiento y las tendencias del mercado.

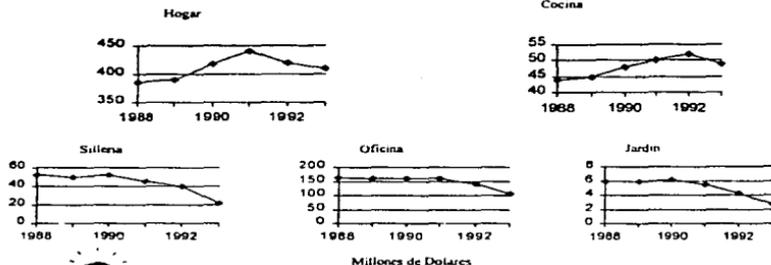
El Consejo Coordinador de la Industria Mueblera compromete todo su esfuerzo y dedicación en la consecución de factores que auxilien el mejor desarrollo de los industriales que lo conforman y el estrechamiento de los lazos dentro de la cadena productiva, con el sector comercial, de acuerdo a la temática que el presente análisis determine.

**El intento y el esfuerzo: indiscutiblemente comprometidos;**  
**tu voluntad y participación: factores imprescindibles;**  
**el beneficio: tu permanencia, desarrollo y crecimiento.**

**Bien lo vale, lo requerimos.**

**CONSEJO COORDINADOR DE LA INDUSTRIA MUEBLERA**

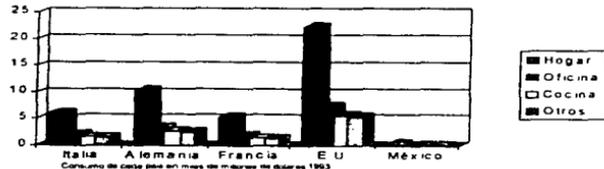
... la producción nacional se ha contraído dramáticamente ....



... es nuestro deber rescatarla, pero antes, es muy importante saber en que áreas debemos orientar nuestros esfuerzos.

Como ?

Primero es necesario conocer mejor nuestro mercado y los mercados internacionales ...



... despues, debemos conocernos mejor, detectando nuestras fuerzas y debilidades, de tal forma, que cada fabricante sea capaz de ubicarse mejor competitivamente y pueda fortalecer su industria en las areas que más lo necesitan.

Para conocernos mejor y poder evaluar la situación de cada sector de esta industria necesitamos tu cooperación, es de vital importancia que aportes tu información.



No. \_\_\_\_\_

## "CUESTIONARIO DE OFERTA"

**Objetivo:** Determinar bajo que condiciones se producen y comercializan los muebles mexicanos.

**Datos del empresario:**

Nombre: \_\_\_\_\_

Razón social: \_\_\_\_\_

Domicilio \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ la \_\_\_\_\_ empresa:

Calle y Número

Delegación

C.P.

Teléfono

Fax

1. Los muebles que usted produce son para uso de:

- a) Hogar (     )                      b) Oficina (     ) pase pregunta 4

2. Tipo de mueble produce:

- a) Rustico (     )  
 b) Clásico (     )  
 c) Modernista (     )  
 d) Contemporáneo (     )

2a. Insumo principal que utiliza:

- a) Madera (     )  
 b) Tablero enchapado (     )  
 c) Tablero natural (     )  
 d) Laminados plásticos (     )  
 e) Metal (     )  
 f) Tubulares (     )

3. Clasificación para muebles del hogar:

Tipo	Cantidad	Capacidad Instalada	Integración Nacional	Integración Internacional %
a) Sala	_____	_____	_____	_____
b) Comedor	_____	_____	_____	_____
c) Antecomedor	_____	_____	_____	_____
d) Recámaras	_____	_____	_____	_____

e) Mobiliario infantil	_____	_____	_____	_____
f) Muebles auxiliares	_____	_____	_____	_____
g) Libreros	_____	_____	_____	_____
h) Roperos	_____	_____	_____	_____
i) Cocina integral	_____	_____	_____	_____
j) Sofa cama	_____	_____	_____	_____
k) Sillas	_____	_____	_____	_____
l) Colchones	_____	_____	_____	_____
m) Otro	_____	_____	_____	_____
Cuál _____	_____	_____	_____	_____

## 4. Clasificación para muebles para oficina:

Tipo	Cantidad	Capacidad Instalada	Integración Nacional %	Integración Internacional %
a) Sillas	_____	_____	_____	_____
a.1 Giratorias	_____	_____	_____	_____
a.1.1 Con brazos	_____	_____	_____	_____
a.1.2 Sin brazos	_____	_____	_____	_____
a.2 Adicionales	_____	_____	_____	_____
a.2.1. Con brazos	_____	_____	_____	_____
a.2.2 Sin brazos	_____	_____	_____	_____
a.3 Secretariales	_____	_____	_____	_____
b) Mesas	_____	_____	_____	_____
c) Escritorios	_____	_____	_____	_____
d) Libreros	_____	_____	_____	_____
e) Sillones Confortables	_____	_____	_____	_____
f) Credenzas	_____	_____	_____	_____
g) Archiveros	_____	_____	_____	_____
h) Sistemas modulares	_____	_____	_____	_____
h.1 Panel	_____	_____	_____	_____
h.2 Cubiertas	_____	_____	_____	_____
h.3 Cajones	_____	_____	_____	_____
h. Archivero	_____	_____	_____	_____
i) Estanteria	_____	_____	_____	_____
i.1 Pesada	_____	_____	_____	_____
i.2 Estandar (normal)	_____	_____	_____	_____
i.3 Ligera (entrepaños)	_____	_____	_____	_____
j) Muebles para computadora	_____	_____	_____	_____
k) Otro	_____	_____	_____	_____
Cuál _____	_____	_____	_____	_____

	1993	1994	1995
5. a) Ventas anuales	_____	_____	_____
b) No. de empleados	_____	_____	_____
c) No. De obreros	_____	_____	_____
d) M <sup>2</sup> de instalaciones	_____	_____	_____

6. El producto que ofrece se diferencia de la competencia por su:

- a) Diseño ( )  
 b) Materia primas ( )  
 c) Acabado ( )  
 d) Comodidad ( )  
 e) Marca ( )  
 f) Resistencia ( )  
 g) Funcionalidad ( )  
 h) Tamaño ( )  
 i) Originalidad ( )  
 j) Uso ( )  
 k) Precio ( )  
 l) Otro ( ) Cual \_\_\_\_\_

7a. Ha incrementado sus líneas o productos.

- Si ( ) Cuáles \_\_\_\_\_  
 No ( )

7a. Ha reducido sus líneas o productos.

- Si ( ) Cuáles \_\_\_\_\_  
 No ( )

8. ¿Cómo es su método de producción?

- a) En línea ( )  
 b) Por lote ( )  
 c) Por pedido ( )  
 d) Por proyecto ( )  
 e) Por juego ( )

9. Tiene manuales de procedimientos de producción.

- a) Si ( )  
 b) No ( )

10. Utiliza algún control de calidad.

- a) Si ( ) ¿Cuál? \_\_\_\_\_  
 b) No ( )

11. ¿Con base a qué determina la calidad del producto?

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

12. Del precio de venta, ¿Qué porcentaje representa el costo de producción? \_\_\_\_\_

13. Dentro del costo indique los porcentajes que corresponden a.

- a) Mano de obra \_\_\_\_\_ %  
 a1) Obreros \_\_\_\_\_ %  
 a2) Empleados \_\_\_\_\_ %  
 b) Materia prima \_\_\_\_\_ %  
 c) Gastos indirectos \_\_\_\_\_ %

14. Su proceso de producción es:

- a) Automatizado o de control numérico ( )  
 b) Semiautomatizado ( )  
 c) Manual ( )

15. ¿A cuánto asciende la inversión de su negocio?

- |                       | Monto | ó | %     |
|-----------------------|-------|---|-------|
| a) Inmueble           | _____ |   | _____ |
| b) Maquinaria         | _____ |   | _____ |
| c) Equipo             | _____ |   | _____ |
| d) Herramienta        | _____ |   | _____ |
| e) Capital de trabajo | _____ |   | _____ |

16.- Indique cuáles son sus principales clientes

- A. Nombre del cliente \_\_\_\_\_  
 B. Nombre del cliente \_\_\_\_\_  
 C. Nombre del cliente \_\_\_\_\_  
 D. Nombre del cliente \_\_\_\_\_  
 E. Nombre del cliente \_\_\_\_\_  
 F. Nombre del cliente \_\_\_\_\_

17. ¿Ofrece ventas a crédito?

- a) Si ( )  
b) No ( )

18 El plazo que ofrece para liquidar sus ventas a crédito es a:

- a) Menos de 30 Días ( )  
b) 30 Días ( )  
c) 60 Días ( )  
d) 90 Días ( )  
e) Consignación ( )  
f) Otro ( ) ¿Cuál? \_\_\_\_\_

19 ¿ A cuánto asciende el monto de sus ventas a crédito y qué mecanismos utiliza para su control?

Monto \_\_\_\_\_  
Mecanismo \_\_\_\_\_

20 ¿Cuál es la garantía que solicita a sus clientes para respaldar sus compras a crédito?

\_\_\_\_\_

21 ¿Ofrece descuentos por pronto pago?

- a) Si ( ) ¿Qué porcentaje? \_\_\_\_\_  
b) No ( )

22 Actualmente con cuántos proveedores cuenta para que le surtan su(s) principal(es) materia prima.

- A. Nombre del proveedor \_\_\_\_\_  
B. Nombre del proveedor \_\_\_\_\_  
C. Nombre del proveedor \_\_\_\_\_  
D. Nombre del proveedor \_\_\_\_\_  
E. Nombre del proveedor \_\_\_\_\_  
F. Nombre del proveedor \_\_\_\_\_

23 Sus proveedores le venden de

- a) Crédito ( )  
b) Contado ( ) pase a la pregunta 26



29 ¿Qué garantía le pide la institución que le otorga el crédito?

- A. \_\_\_\_\_  
 B. \_\_\_\_\_  
 C. \_\_\_\_\_  
 D. \_\_\_\_\_

30.- Del precio de venta, ¿Qué porcentaje representan los siguientes gastos?

Considerando las Ventas Netas como el 100%

- A. Financieros \_\_\_\_\_ %  
 B. Administración \_\_\_\_\_ %  
 C. De Ventas \_\_\_\_\_ %  
 D. Impuestos \_\_\_\_\_ %

31 ¿Cómo hace llegar su producto al cliente?

- a) Venta directa ( )  
 b) Mayoristas ( )  
 c) Minoristas ( )

32 ¿Qué servicios ofrece al cliente antes, durante y después de la venta de su producto?

Antes:

- a) Atención personal ( )

Durante:

- a) Flete ( ) c) Instalación ( )  
 b) Tiempo de entrega ( ) d) Ensamblado ( )

Después:

- a) Cambio ( )  
 b) Reparación ( )  
 c) Modificaciones ( )  
 d) Garantía (tiempo) ( )

33 Su cobertura de mercado es:

- a) Local ( )  
 b) Regional ( )  
 c) Nacional ( )  
 d) Internacional ( ) Destino \_\_\_\_\_

34. En qué elemento tiene problemas de abasto. Indicar:

- a) Producto ( )  
 b) Volumen ( )

35. Cuenta con capacidad para la exportación:

- a) Si ( )  
b) No ( )

36. Forma parte de alguna unión de compras:

- a) Si ( )  
b) No ( )

37. Si la respuesta fue no, le gustaría pertenecer a alguna:

- a) Si ( )  
b) No ( )

38. Forma parte de alguna unión de ventas:

- a) Si ( )  
b) No ( )

39. Si la respuesta fue no, le gustaría pertenecer a alguna:

- a) Si ( )  
b) No ( )

**Datos del encuestador:**

Nombre: \_\_\_\_\_

Fecha: \_\_\_\_\_ Hora: \_\_\_\_\_

**Observaciones:** \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

**ANEXO III**

**EVALUACION DE COSTOS**

1. Lleva registro de sus costos
  - a) si ( )
  - b) no ( )
2. Llevan algún sistema de tarjetas de almacén para el control de inventarios
  - a) si ( )
  - b) no ( )
3. La mano de obra de fabricación se integra al costo del producto en porcentaje o lo realmente pagado
  - a) porcentaje ( )
  - b) lo real pagado ( )
4. Los gastos de fabricación indirectos se integran al costo del producto
  - a) si ( )
  - b) no ( )
5. Obtiene costo unitario del producto al final de la fabricación
  - a) si ( )
  - b) no ( )
6. Incluye el desgaste del camión repartidor, renta del local, luz, comisiones, en los costos
  - a) si ( )
  - b) no ( )
7. Incluye los gastos de la oficina en el costo
  - a) si ( )
  - b) no ( )
8. Considera a los intereses por préstamos para la determinación de la utilidad
  - a) si ( )
  - b) no ( )
9. Cuando vende los desperdicios los incluye en los ingresos
  - a) si ( )
  - b) no ( )
10. Toma en cuenta el ISR para determinar su utilidad neta
  - a) si ( )
  - b) no ( )
11. Aceptaría una propuesta para determinar de manera sencilla los costos indirectos y utilidades
  - a) si ( )
  - b) no ( )

## BIBLIOGRAFÍA

- Aronson Joshep**  
Enciclopedia Gráfica del mueble y la decoración.  
De. Centurión, 1a edición  
Buenos Aires, Argentina 1966
- Badia Francisco Miguel**  
Historia General del Arte  
Tomo VIII  
De. Montaner y Simón, 1a edición  
Barcelona, España 1987
- Bassols Batalla Ángel**  
Recursos Naturales  
De. Nuestro Tiempo, 2a edición  
México, D.F. 1970
- Feducchi Luis**  
Historia del mueble  
De. Abanto, 1a edición  
Madrid, España 1966
- Herman Schmitz**  
Historia del mueble  
De. Gustavo Gili, 6a edición  
Barcelona, España 1971
- López Espinosa Mario**  
El financiamiento de la Pequeña y  
Mediana Empresa en América Latina  
Proyecto Regional Políticas Financieras para el Desarrollo.  
Comisión Económica para América Latina (CEPAL)  
y el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD)
- INEGI Instituto Nacional de Estadística**  
Geografía e Informática,  
La Micro, Pequeña y Mediana Empresa.  
México, NAFIN 1993
- Ángel Peralta Miguel**  
Una Separación Fundamental de los Costos  
De. Instituto Mexicano de Finanzas
- Ferjan Villanueva Carmen**  
Contabilidad Básica de Costos  
I.P.N., 1990

**Yañez Alarcón Rosalba**  
**Cuanto Cuesta lo que Produces y Vende**  
**ITAM 1994**

**Reyes Pérez Ernesto**  
**Contabilidad de Costos 2º curso**  
**De. Limusa 1994**

**Ortega Pérez de León Armando**  
**Contabilidad de Costos**  
**De. UTEHA 1994**

**Garrido Alejandro, Ocampo José E.**  
**Administración y contabilidad de Costos**  
**CECSA**

**Polimeni Fabozz**  
**Contabilidad de Costos .**  
**Conceptos y Aplicaciones para**  
**la Toma de Decision**  
**Mc Grow Hill**