

**LOS COSTOS Y SU INFORMACIÓN FINANCIERA;
HERRAMIENTA ADMINISTRATIVA ESTRATÉGICA PARA
LOGRAR LA COMPETITIVIDAD DE LAS PYMES DE LA
REGIÓN CENTRO DEL ESTADO DE COAHUILA, MÉXICO,
AÑO 2009**

Juan Hermilo Zúñiga Cortez¹
Jesús Emilio González Guajardo²
Leonor Gutiérrez González³
Yadira Yolanda Ruiz Hernández⁴
Susana Rivera Martínez⁵

RESUMEN.

La investigación tiene por objeto comprobar si las empresas cuentan con sistemas de información para tomar decisiones oportunas y ser competitivos. Las compañías no dan importancia a establecer métodos para determinar el valor de sus operaciones, así como al uso del control administrativo. Un factor para que los empresarios no decidan contar con un sistema de control, entre otras razones, es el costo/beneficio de su implantación, desconocimiento de las ventajas administrativas y financieras para medir la rentabilidad y productividad de los procesos, determinar cuál proceso ó producto es más rentable, cual deja más valor agregado y participar con mayor agresividad en el mercado actual. El no contar con información confiable y veraz induce a errores en las decisiones financieras como se comprobó ya que, gran parte de las compañías tienen problemas económicos considerando como causa principal entre otras el que las decisiones se

¹ Profesor – investigador en la Facultad de Contaduría y Administración Unidad Norte Universidad Autónoma de Coahuila. E – mail: hermilozuniga@mail.uaedc.mx

² Profesor – investigador en la Facultad de Contaduría y Administración Unidad Norte Universidad Autónoma de Coahuila. E – mail: jh030255@hotmail.com

³ Profesora – investigadora en la Facultad de Contaduría y Administración Unidad Norte Universidad Autónoma de Coahuila. E – mail: leonorgtz_7@yahoo.com.mx

⁴ Estudiante del Doctorado en Impuestos en Facultad de Contaduría y Administración Unidad Norte Universidad Autónoma de Coahuila.

⁵ Estudiante del Doctorado en Impuestos en Facultad de Contaduría y Administración Unidad Norte Universidad Autónoma de Coahuila.

toman basándose en la experiencia y conocimiento empírico de la compañía.

Palabras clave: Costos, sistema, valuación, financiero, decisiones.

ABSTRACT.

The objective of the research is to verify if companies have information systems to take pertinent decisions and be competitive. The companies do not give importance neither to establish methods to determine their operations' value, nor to the use of administrative controls. Factors for the latter are the cost/benefit of its implementation, ignorance of the administrative and financial advantages to measure the profitability and productivity of the processes, determine which process or product is more profitable, and which has more added values to take part aggressively on the market. Not having reliable and true information induce to mistakes on the financial decisions as it is demonstrated, because a great number of companies have troubles and it is possible that the decisions are taken based on experience and the empirical knowledge of the company.

Key words: Costs, system, valuation, financial, decisions.

Clasificación JEL: M14, M4, M49.

DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA.

Uno de los principales problemas en las empresas de la región, es no contar con información completa, objetiva y fidedigna acerca del valor de sus inventarios y de los costos directos e indirectos incurridos de sus productos en proceso y terminados, aspectos que afectan sustancialmente la información contable y financiera. Carecen de datos fundamentales y técnicos que les permitan a los Directivos y Empresarios desarrollar los planes primordiales, así como estratégicos sobre planeación de proyectos de crecimiento, inversión, y, lo más significativo, datos concretos y seguros sobre lo que implica el control de la producción del o los productos que elabora. Esta ausencia de datos, les impide utilizarlos en áreas de oportunidad en la cadena del valor, datos y técnicas que les permita tomar acciones como tomar medidas para la disminución de costos, fijar precios de venta, már-

genes de bonificación por pronto pago, descuentos por volumen, así como contar con una administración lo más sana posible, ordenada y con el control de sus acciones, concretamente en los costos, que les brinde mejor oportunidad de participar en el mercado competitivo, tomando la información con toda la seguridad y confiabilidad para la toma de decisiones principalmente por lo siguiente:

- Los almacenes tanto de materia prima, como de materiales y refacciones no están organizados y como consecuencia sus métodos de valuación no son confiables.
- Las empresas regularmente determinan el valor de sus inventarios y costos por diferencia, considerando los inventarios iniciales, más las compras netas menos los inventarios finales.
- No cuentan con un sistema de costos, que les permita determinar de manera fidedigna la materia prima utilizada, la mano de obra y los costos indirectos incurridos en los diversos procesos de producción. Se desconoce la productividad y rendimiento de los productos y por lo tanto no existe la certeza razonable de la utilidad/contribución marginal obtenida.
- Falta de información oportuna para ofrecer menores precios o descuentos por volumen de ventas.

OBJETIVOS.

- 1- Conocer los métodos de valuación de inventarios utilizados.
- 2- Determinar si cuentan con sistemas de registro, control de los costos de producción y su valuación.
- 3- Obtener los criterios y formas que se tienen para mejorar la producción, disminuir los costos y lograr la mejora continua.

METODOLOGÍA EMPLEADA.

- Se diseña y colegia el formato de la herramienta, que nos permita conocer la situación actual de las medianas y pequeñas empresas
- Se identifica como padrón encuestar, un total de 114 pequeñas y medianas empresas en la región, sujetas a ser encuestadas.
- Se establecen los procedimientos para el registro de las encuestas.
- Se relacionan las empresas y resultados de datos obtenidos, procediendo a su tabulación y evaluación.

MARCO TEÓRICO.

Ámbito global de la competitividad.

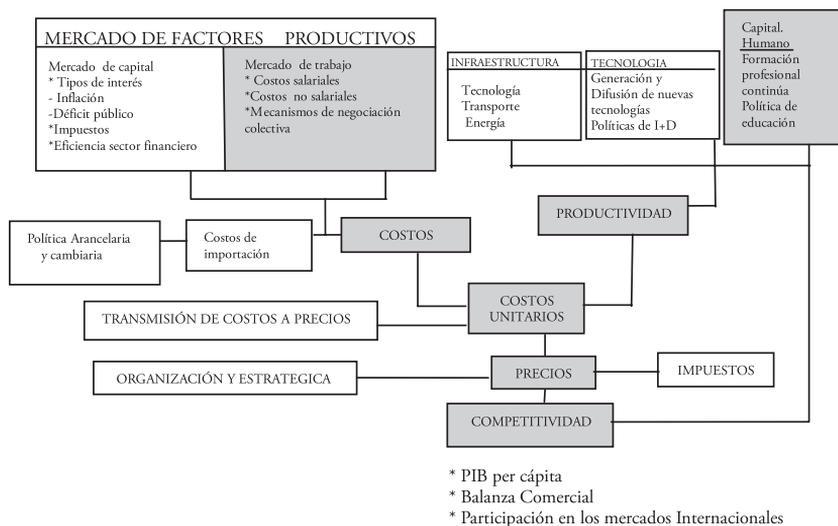
Este término en la actualidad es utilizado por las empresas en sus diversos giros, para medir la posición competitiva para establecer un ranking que marque diferencias en su economía acordes a los sectores de la industria y tamaño de las empresas.

La competitividad es una exigencia para que sobrevivan las empresas las que compiten en un comercio global cuyos mercados son cada vez más grandes y exigentes en los requerimientos.

En el resto de los países del mundo, podemos definir la competitividad de una economía como la capacidad que tienen las empresas para cumplir con las exigencias del mercado interno y su capacidad de exportación de bienes y servicios.

De igual forma podemos inferir que; la competitividad no es espontánea al adecuarse el medio macro en el que se desenvuelven, ni se inicia en las micro empresas. Esto es resultado de la comunicación directa y constante entre el Estado, las empresas, las instituciones intermediarias y la estructura de una sociedad. Por lo que la competitividad es un modelo que se integra por diversos factores, los cuales se muestran en la figura 1.

Figura 1. Modelo de competitividad.



Fuente: Departamento de Organización de Empresas. Universidad Complutense de Madrid, 2000. Esser, Hukkebrand, Messner, Meyer- Stamer (1994).

Barreras o debilidades de la competitividad.

En la globalización en que nos encontramos inmersos, las Pymes son las más afectadas por la competitividad de las empresas pero éstas pueden fallar o lo hacen en diferentes áreas lo que las hacen. Siendo las áreas de mayor vulnerabilidad las siguientes:

- Vulnerabilidad legal (El difícil acceso a la propiedad de la tierra).
- Vulnerabilidad de mercado, (la dificultad para colocar sus productos).
- Vulnerabilidad de tamaño, (Desventajas por su tamaño para tener acceso a los recursos y mejores condiciones en la comercialización de sus productos).

Entre algunos factores de necesaria resolución para alcanzar la competitividad están:

- Los servicios básicos son reconocidos como una barrera entre los productores a menor escala.
- Los servicios financieros.
- Alcanzar la calidad apropiada.
- Vulnerabilidad para incorporar la tecnología apropiada.
- Producción.
- Eliminar la practica de trabajar en forma aislada no participando con los demás integrantes del “Cluster”.

¿Es el Recurso Humano un modelo de competitividad?

La competitividad depende de innumerables factores que tienen que ver no solo con los costos y precios, sino también con los comportamientos estratégicos de las empresas. En aspectos tales como la diferenciación del producto, el tiempo de respuesta, el segmento de mercado, las marcas, etc., forma parte del núcleo de las estrategias empresariales. (Segura, 1992).

Así la competitividad tiene que ver con las capacidades de los directivos, los niveles de integración y formación de personal, y la creación de una cultura empresarial, del entorno sociopolítico en el desarrollo de la empresa y un marco regulador que permita el desarrollo del negocio por lo que se hace necesario definir estrategias basadas en la creatividad y la generación de conocimiento para desarrollar servicios y productos nuevos que permitan redefinir el marco industrial.

Productividad. Clave de la competitividad.

Fundamentos de la productividad.

Un grupo de instituciones políticas estables, un marco legal que de confianza y políticas fiscales y monetarias sólidas contribuyen a una economía sana. Siendo estas necesaria pero no suficientes para lograr la prosperidad de la economía de una nación, pues proveen la oportunidad de crear riqueza, pero no crean riqueza por sí mismas. (Agenda para la Competitividad, 2003).

El bienestar se fundamenta en lo microeconómico, en las prácticas operativas y estrategias empresariales, en la calidad de los insumos, la infraestructura, las instituciones y el marco de políticas que constituyen el ambiente de negocios en el que compiten las empresas. Las pequeñas y medianas empresas (Mipymes), tienen relevancia en la economía y en el empleo a nivel nacional y regional en los países Industrializados como en los de menor grado de desarrollo como es el caso de México.

Los criterios para clasificar a las Mipymes han sido diferentes en cada país. De manera tradicional se han considerado el total de ventas anuales los ingresos y/o los activos fijos como criterios complementarios para clasificar a las empresas, sin embargo, actualmente el número de trabajadores es considerado como criterio principal. Debido a la inexistencia de un acuerdo general que estratifique a las MIPYMES, en México se tomará como referencia lo establecido por la Secretaría de Economía en acuerdo con la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, en cumplimiento a la Ley para el Desarrollo de la Competitividad de las micros, pequeñas y mediana empresa en su artículo tercero fracción III, como se indica en el cuadro 1.

La definición de una empresa sin importar su tamaño, es semejante en cualquier parte del mundo y siempre gozará de los mismos componentes necesarios para que pueda decirse que es una empresa. De acuerdo con (Andersen, 1999) citado en (Zorrilla, 2008).

Es “Una unidad económica de producción y decisión que, mediante la organización y coordinación de una serie de factores (capital y trabajo), persigue obtener un beneficio produciendo y comercializando productos o prestando servicios en el mercado”. De manera muy general todas las MiPyMEs comparten casi siempre las mismas características (Zorrilla, 2008). Entre las más relevantes se encuentran:

- 1.- El capital es proporcionado por una o dos personas que establecen una sociedad.

- 2.- Los propios dueños dirigen la marcha de la empresa; su administración es empírica.
- 3.- Su número de trabajadores empleados en el negocio crece y va de 1 hasta 250.

Cuadro 1

Fuente: Acuerdo de la Secretaría de Economía y la Secretaria de Hacienda y Crédito Público, Diario Oficial del 30 de junio de 2009.

| Tamaño | Sector | Rango de Número de Trabajadores | Rango de Ventas anuales. (mdp) | Tope Máximo combinado * |
|---------|-----------------------|---------------------------------|--------------------------------|-------------------------|
| Micro | Todas | Hasta 10 | Hasta 4 | 4.6 |
| Pequeña | Comercio | Desde 11 Hasta 30 | Desde 4.01 Hasta 100 | 93 |
| | Industria y Servicios | Desde 11 Hasta 50 | Desde 4.01 Hasta 100 | 95 |
| Mediana | Comercio | Desde 31 Hasta 100 | Desde 100.01 Hasta 250 | 235 |
| | Servicios | Desde 51 Hasta 100 | | |
| | Industria | Desde 51 Hasta 250 | Desde 100.01 Hasta 250 | 250 |

* *Tope Máximo combinado* = (*trabajadores*)X 10% + (*Ventas anuales*) X 90 %

Fuente: Acuerdo de la Secretaría de Economía y la Secretaria de Hacienda y Crédito Público, Diario Oficial del 30 de junio de 2009.

Considerando lo anterior, podemos observar que, como ventajas las MiPyMES se caracterizan por su facilidad administrativa, pero en cuanto a sus desventajas, son de tipo económico, como son la inflación y devaluaciones; viven al día de sus ingresos, por lo tanto se les dificulta crecer, y estas mismas razones ponen en peligro su existencia. Todo esto resultado de una *administración empírica* por parte del dueño, que afecta el rendimiento general de la empresa (Zorrilla, 2008).

Las tendencias mundiales actuales en el campo empresarial reconocen en las MiPyMEs una parte fundamental de la economía de cualquier nación. Más del 98% del universo de empresas formales e informales en los distintos países se ubican en este grupo, participando también de forma muy elevada en las ventas totales, las exportaciones, el PIB y el empleo en sus países. Cualquier dificultad general en estas organizaciones menores repercute desfavorablemente en los indicadores macroeconómicos y sociales del país de que se trate.

Es indudable la importancia de las MiPyMEs en la innovación y su rol en el enfrentamiento de los retos de la competitividad de cada país, dado que estas organizaciones cubren un alto porcentaje del empleo. Las MiPyMEs en México emplean al 78% de la población económica-

mente activa, y aportan el 68% del PIB de acuerdo con la Secretaría de Economía.

Por otro lado, se estima que las MiPyMEs son 4 veces más ineficientes que las grandes empresas. Es aquí donde la inversión privada y el gobierno deberán de coordinarse para avanzar en los campos económicos y tecnológicos. De hecho, existen programas auspiciados por la Secretaría de Economía en el cual intenta impulsar este sector.

En México las grandes compañías cuentan con tecnologías que los ayuden a tomar estas decisiones. Pero en las MiPyMEs no es así, aún y que son un factor muy importante en el desarrollo del país. En las MiPyMEs la toma de decisiones muchas veces se lleva a cabo por sentido común, o por lo que piensan los administradores, pero no se lleva un control o procedimiento para tomar esas decisiones (Arzate, 2008).

Es evidente que en las MiPyMEs se requiere de una nueva cultura empresarial para tomar las decisiones adecuadas, mejorar la producción, y controlar sus costos, tener una integración total de la empresa, y mejorar las relaciones con los clientes.

El común denominador de estas necesidades es el mejoramiento, lo que implica automatización y eficiencia en los procesos tanto internos como externos de toda empresa (Valenzuela, 2008), lo cual se logra tomando decisiones apoyadas en la tecnología.

En las MiPyMEs, la toma de decisiones se realiza de forma empírica por su propio dueño o administrador conforme se presenta cada situación. La toma de decisiones en estos casos semi-estructuradas o no estructuradas se complica por los recursos limitados de la empresa y personal inexperto (Gupta, & Harris, 1989). Las MiPyMEs necesitan incorporar tecnología a sus estrategias de negocio para poder ser más productivas y aumentar su grado de eficiencia, ya que logrando su modernización, se logra la del país. De acuerdo a lo anterior se proponen diferentes acciones para lograr la modernización de México, y en gran parte de ellas la presencia del gobierno es inherente.

Las MiPyMEs requieren la incorporación de tecnología para poder adaptarse a los nuevos tiempos. Esto permitirá que la eficiencia, rapidez en el tiempo de respuesta a clientes y proveedores, le permita ser a la organización más productiva. (Arzate, 2008).

La resistencia al cambio es la barrera más influyente y la causante de que muchas MiPyMEs estén rezagadas en sistemas mecanizados. Esta resistencia al cambio incluye diferentes aspectos, tales como: 1) temor al uso de alguna tecnología por parte de los trabajadores, 2) errores en el uso de la nueva tecnología, 3) cambio de cultura y comportamiento y 4) escasa participación de los usuarios finales, (Valenzuela, 2008).

METODOLOGÍA.

El presente trabajo de investigación es de tipo cuantitativo y descriptivo ya que pretende determinar las causas de un fenómeno y el diagnóstico para el manejo de los aspectos costos y el impacto de esta información en la competitividad de las Pymes de la Región Centro de Coahuila dedicadas a la actividad de la manufactura, servicios y de comercio.

Es una muestra de 114 empresas de la PYMES, de la pequeña y mediana industria tomando como base las empresas registradas en la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación y la Cámara de Comercio, con ella se procura dar origen a información aplicada a una población finita que cumple con las condiciones estadísticas de tamaño de población, nivel de confiabilidad y error de estimación permitido.

Se elabora el cuestionario, realizando diversas reuniones con el Cuerpo Académico y miembros de la Red Académica. La validez se determinó a través del **juicio de expertos** consultando a diez académicos y diez gerentes/ administradores de empresas para comprobar si es viable su aplicación. Con las observaciones realizadas se procedió a evaluarlas y modificar el instrumento para terminar la prueba y considerarlo como cuestionarios final y determinar su validez. Con esto se minimizan los problemas de interpretación y recaudación de datos al momento de su aplicación.

La técnica de obtención de la información es la aplicación de la encuesta por encuestadores entrenados y en forma personal.

El nivel de confiabilidad se definió buscando alcanzar un nivel de representatividad adecuado. El número de entrevistas que se levantó fue de 114 lo que corresponde a un nivel de confianza del 95 %, y a un margen de error del 5%. Las entrevistas se realizaron a los responsables de empresa (Director, Gerente o Propietario)

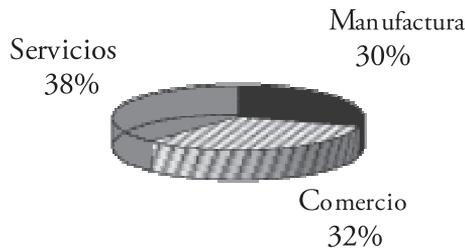
$$n' = \frac{s^2}{v^2}$$
$$n = n' / (1 + n' / N)$$

Las empresas se localizan en la zona centro del estado de Coahuila que comprende las ciudades de Monclova, Frontera, Castaños y San Buena Ventura.

RESULTADOS.

Del análisis de la muestra arrojó que las entidades encuestadas se integran como se observa en la figura 2: Las figuras (gráficas) que se presentan fueron obtenidas de los datos recolectados en la investigación de campo que se realizó.

Figura 2. Tipo de empresa



Fuente: Elaboración propia, tipo de empresa, con información de la investigación, datos porcentuales del año 2009.

Los resultados obtenidos en este primer apartado, nos indica cómo se observó el comportamiento en cuanto al giro en el padrón de empresas visitadas.

Se determina que la mayoría de las empresas encuestadas calculan y registran sus costos mediante la diferencia de inventarios es decir, sin contar con la metodología o sistema que les permita conocer con certeza el costo de los productos elaborados y puestos a la venta, además de no considerar para ello los Normas de Información Financiera establecidas para control y registro de las operaciones contables-administrativas.

En lo que se refiere al método de valuación de los inventarios que se tiene establecido para el control de estos el 75 % emplea alguno de los métodos de valuación como son (promedio, últimas entradas primeras salidas, primeras entradas primeras salidas, estándar, detallistas), pero lo preocupante, es que el 25 % restante de las empresas no cuentan absolutamente con ninguna técnica, lo que es un dato alarmante, dadas las circunstancias actuales del fenómeno de la globalización y, lógicamente la apertura a los mercados nacionales y extranjeros, situación que puede ser una desventaja competitiva al momento de fijar los precios de venta.

Asimismo, observamos que el 28 % de los responsables de las empresas entrevistados contestaron que utilizan el método de valuación de inventarios de Primeras Entradas Primeras Salidas (PEPS), considerando

el mantener los costos bajos, lo cual proporciona información desvirtuada respecto a la contribución marginal/utilidad bruta y por consecuencia en la utilidad neta, además de tener un efecto importante en el cálculo de los precios de venta del producto terminado.

Altamente preocupante es el resultado que el 51 % de los administradores desconozcan las ventajas y desventajas de utilizar el método de valuación de inventarios elegido para administrar y controlar sus inventarios en su compañía y, por lo tanto se desconocen igualmente de una manera objetiva, los alcances que pueden afectar sus resultados financieros, considerando únicamente la información tan pobre con la que cuentan al momento de la toma de decisiones que afecten la comunicación y desarrollo de las mismas; pensamos que la experiencia ha sido factor para sacarlos a flote.

Podemos inferir que una gran parte de los administradores de las compañías el 30%, no desconoce la situación que prevalece en su entidad con la decisión al aplicar alguno de los métodos de valuación de inventarios; por otro lado, 62 % nos manifestaron que el efecto se refleja en la utilidad. Lo cual es una señal positiva para la toma de decisiones y conocer el costo de inventario.

En cuanto a la utilización de la información contable en general se puede apreciar que el 97 % de los responsables de las entidades la utilizan para estudiarla y tomar decisiones, sólo el 25 % de los encuestados refiere utilizar el reporte de Costo de Producción, siendo este documento de los más relevantes para estar al tanto del costo de los productos vendidos.

En cuanto al uso del Estado de Resultados el 50 % de los directivos de las entidades lo utilizan y analizan desde el punto de vista financiero-administrativo, ya que es el que reúne la información de precios y costos de mayor relevancia por lo que se utiliza continuamente por los directivos.

En este contexto, se determinó que el 68 % de los encuestados entregan mensualmente a los niveles directivos el Balance General, Estado de Resultados y el Estado de Costo de Ventas, para su evaluación y observancia así como para la toma de decisiones en tiempo y forma; confían en ellos nos refiere el 98% de los encuestados y se da seguimiento por escrito a las acciones consideradas como consecuencia del análisis realizado estableciendo las causas y efectos para prevenir su recurrencia.

En este contexto, el 74 % de las empresas encuestadas han diseñado un plan de control y reducción de costos que contribuya al incremento de la utilidad y de la productividad y que sea constante en la vida operativa de la compañía, Sin embargo el 97 % no da seguimiento a las acciones que se toman para subsanar errores o desviaciones, situación que puede propiciar la recurrencia de éstos.

Al requerir información acerca de qué tan importante es el diseño de las operaciones, la forma en que se realizan las operaciones y cuál es su repercusión en el costo total del producto el 53 % opina que el diseño es muy importante y tiene efecto en los resultados.

Los entrevistados manifiestan que la tecnología es de gran valía y que puede ayudar a mantener sus costos bajos y eficientar su control punto coyuntural para ser competitivo en la vida de las empresas.

Continuando con nuestros cuestionamientos se solicitaron respuestas respecto de los tipos de problemas a que se pueden enfrentar al introducir nueva tecnología en su organización siendo los más importantes los problemas financieros en un 34 % y los de recursos humanos en un 24%; problemas de calidad en un 33% entre otros, aunado a tener que enfrentarles en el mediano plazo.

Sin embargo el 99 % considera que la introducción de nueva tecnología ha sido una ventaja en su administración, el logro de resultados tanto administrativos como operativos, lo que sirve de parámetro a las empresas que se resisten en el desarrollo de proyectos, basados en las nuevas tecnologías.

Como se puede apreciar en el trabajo realizado observamos un fenómeno importante en cuanto a que el 39% de los entrevistados, considera que la forma de hacer el trabajo y las responsabilidades asignadas afectan los costos; situación que se relaciona con la apreciación de que el 61% opinó que el realizar trabajos rutinarios no tiene efecto en los costos de la empresa, siendo esto motivo de otro trabajo de investigación.

A efecto de obtener información de cómo es el método de promover sus productos para incrementar la venta y disminuir sus costos unitarios, apreciamos que una buena parte de los encuestados 39% lo realiza mediante el análisis y evaluación del mercado y el 51% lo lleva a efecto con la consulta directa a los clientes.

En relación a sus principales restricciones y la forma de solución que han dado a la problemática que se les ha presentado, se puede observar que el 46 % de los problemas son financieros, 18% administrativos, 23% operativos y de mantenimiento el 13%; siendo la forma de solución mediante la experiencia nos manifiestan un 40 %, utilizan técnicas de análisis un 43 % y el resto no dio respuesta a la esta pregunta.

Como parte relevante en la relación de empresa-proveedor para mantener y posteriormente disminuir y controlar los costos mejorar las utilidades de las empresas se obtuvieron respuestas de los criterios de selección de proveedores arrojando resultados que el 41 % considera el precio anteponiendo la calidad, el 36% toma en cuenta la calidad de los produc-

tos adquiridos, un 21% realiza estudios de mercado para la selección de sus proveedores y suministros a efecto de evitan problemas en sus líneas de producción, el resto no hace nada, compra a los de siempre.

En este orden de ideas, el 89 % considera que es mejor para el desarrollo de la compañía contar con varios proveedores de los productos requeridos y el 11% considera que es mejor un proveedor, esta última situación pone en riesgo la administración en su dependencia y puede afectar su operatividad.

Otro punto evaluado es la comparación entre empresas del mismo ramo (benchmarking), concluyendo que el 91% de los encuestados manifiestan que es importante, lo cual conlleva a la mejora continua en todos sus procesos y servicio posventa.

En cuanto al cuestionamiento para conocer los principales costos atribuibles a la calidad el 31% opina que le afecta sustancialmente el no hacer el trabajo bien a la primera vez, un 26% por reclamos de clientes, un 23% le afectan los desperdicios en sus procesos y áreas de almacenaje, una parte importante 11%, refiere que la revisión del producto repercute en el costo de sus ventas, el resto opina que hay otros motivos que afectan sus costos y precios.

Como una de las acciones consecuencia de lo anterior, el 57 % del total de las empresas no ha estimado evaluar la sustitución de las materias primas que utiliza en sus procesos o bien un artículo alternativo que dé el mismo servicio en los procesos de producción y consecuentemente a sus clientes.

Por último, se determinó que el 79 % de las empresas son de reciente creación, es decir su administración es relativamente reciente, situación que pensábamos pudiera influir en que éstas contarán con métodos de valuación de inventarios y considerar el diseño de un sistema de costos o desarrollar el software adecuado o bien la adquisición de uno prediseñado, sin embargo no fue así, ya que como se observó en párrafos anteriores la mayoría de las empresas no ha contemplado establecer los métodos de control mencionados.

Cuadro 2

| Que antigüedad en años que tienen sus activos (antigüedad de la empresa) porcentaje de 114 empresas | | | | |
|--|----------|--------|---------|-----------|
| Menor 5 | Más de 5 | 6 a 10 | 10 a 15 | Más de 16 |
| 3 | 39 | 37 | 10 | 11 |

Fuente: Elaboración propia, con información obtenida en el análisis.

CONCLUSIONES.

Muy pocas empresas utilizan sistemas o métodos de valuación de inventarios ya que desconocen y no son inclinadas al uso de registros aun y cuando reconocen que estos son indispensables para conocer la problemática interna y externa que aqueja a su empresa. La mayoría de las empresas encuestadas desconocen el efecto que tiene en los resultados financieros el utilizar alguno u otro método de valuación de inventarios (PEPS, UEPS, etc.). En cuanto la implantación de un sistema de costos que permita evaluar y conocer la productividad y rentabilidad de los procesos de producción se determinó que de las 114, solo 5 empresas (medianas y grandes) cuentan con dicho sistema y lo utilizan para obtener ventajas administrativas y de toma de decisiones.

Algunos empresarios consideran que el costo del diseño e implantación de un sistema de esta naturaleza es demasiado oneroso por lo que determinan su costo por diferencia de inventarios de acuerdo a la fórmula genérica de inventario inicial más compras igual a productos disponibles menos el inventario final y obtienen el resultado del costo de ventas.

El no contar con información de costos, dificulta la fijación de los márgenes de utilidad y como consecuencia los precios de venta, se generan problemas de competitividad con los clientes, problemas de bonificaciones y descuentos por volúmenes en una sola venta o ventas durante el año. La necesidad de tecnología tanto en sistemas de cómputo como la adquisición o diseño de software pareciera ser una barrera por su costo, por lo que consideramos proponer a las compañías buscar esquemas de financiamiento para su adquisiciones considerando el gran beneficio que puede obtener de las información que emane del mismo.

El no contar con métodos de registro de inventarios, el software adecuado y un sistema de registro y control de los costos en cada uno de los procesos, da a los usuarios de la información inseguridad en los estados financieros y su análisis puede conducir a errores que afecten el desarrollo de las operaciones, el flujo de efectivo es decir el patrimonio de los accionistas. Se observó que buena parte de las empresas tienen problemas financieros y administrativos y que la forma de solucionarlos está basada en la experiencia, es decir sin utilizar algún método sistemático de evaluación que le dé mayor certeza en las decisiones que se toman en forma cotidiana por parte de los administradores.

BIBLIOGRAFÍA.

- Anderson, Henry R., Raiborn, Mitchell H. *Conceptos básicos de Contabilidad de Costos*. 19º. Reimpresión. México, Ed. CECSA. 2001.
- Backer, Jacobsen, Ramírez Padilla. *Contabilidad de Costos "Un enfoque administrativo para la toma de decisiones"* 2da. Edición. Colombia, Ed. Mc Graw Hill. 1998.
- Del Río, González Cristóbal, *Costos Históricos I* 21º. Edición, México, Ed. Thomson. 2006.
- García, Colín Juan, *Contabilidad de Costos*, 1era. Edición. México, Ed. Mc. Graw Hill. 1996.
- Polimeni, Ralph S., Fabozzi, Frank J., Adelberg Arthur H., *Contabilidad de Costos "Conceptos y Aplicaciones para la Toma de Decisiones Gerenciales"* 3era. Edición, Colombia. Ed. Mc Graw Hill. 1989.
- Ramírez, padilla David Noel, *Contabilidad Administrativa*, 7º. Edición, México Ed. Mc Graw Hill. 2006.
- Agenda para la competitividad, 2003.
- <http://www.monografias.com/trabajos15/uso-soportes/uso-soportes.shtml>, consultado el 1 de junio del 2008.
- <http://www.siem.gob.mx/portalsiem/estadisticas/repsector.asp?gpo=1>. Consultado el 1 de junio de 2008.
- <http://www.monografias.com/trabajos13/artpymes/artpymes.shtml>, consultado el 28 de mayo de 2008.
- <http://www.gestiopolis.com/canales2/economia/pymmex.htm>, consultado el 20 de mayo de 2008.