

300608

32

2y.



UNIVERSIDAD LA SALLE

Incorporada a la UNAM

Escuela de Contaduría y Administración

**EL CONTADOR PUBLICO ANTE
LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA**

TESIS PROFESIONAL

Que para obtener el título de

CONTADOR PUBLICO

p r e s e n t a

ENRIQUE PASTOR ESCOBAR

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

México, D. F.

1986



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

I N D I C E

I.- EL CONTADOR PUBLICO Y SU PROFESION:	
1.1 Concepto de la palabra "Profesión".....	1
1.2 Su denominación.....	4
1.3 La Contaduría Pública como profesión.....	6
1.4 Ubicación.....	7
1.5 Objetivos.....	10
1.6 Concepto.....	11
1.7 La Contaduría Pública y su función social.....	12
1.8 Perfil profesional del Contador Público.....	15
1.9 Campos de actuación del Contador Público Independiente.....	17
1.10 Campos de actuación del Contador Público.....	20
1.11 El futuro de la Contaduría.....	21
II.- SITUACION ACTUAL DEL PAIS:	
2.1 Devaluación.....	23
III.- LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA DENTRO DE SU ENTORNO ECONOMICO:	
3.1 Generalidades.....	29
3.2 Criterios de clasificación de la pequeña y mediana industria.....	36
3.3 Importancia de la Pequeña y Mediana Industria.....	38
3.4 La pequeña y mediana empresa dentro de su entorno económico.....	40
3.5 Factores que limitan el crecimiento de la pequeña y mediana empresa.....	49
3.6 Necesidades de planeación.....	52

IV.- CAMPOS DE ACTUACION DEL CONTADOR PUBLICO INDEPENDIENTE DENTRO DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA:	
4.1 El Consultor Gerencial.....	55
4.2 Papel del Contador Público Independiente como asesor de finanzas.....	63
4.2.1 La función financiera y su evolución.....	64
4.2.2 La función financiera dentro de la estructura de la organización de una empresa chica o me- diana y su relación con otras funciones.....	65
4.2.3 El asesor financiero.....	67
4.3 El asesor fiscal.....	74
4.3.1 Marco de actuación profesional del asesor fiscal	76
4.3.2 Servicios del asesor fiscal.....	77
 APENDICE:	
ETICA DEL ASESOR EXTERNO.....	80
 CONCLUSIONES.....	 83
 BIBLIOGRAFIA.....	 86
 ANEXO:	
COMENTARIOS RESPECTO AL ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO.....	 87

CONCEPTO DE LA PALABRA "PROFESION"

Es una tarea realmente difícil el tratar de conceptuar el significado de la palabra "Profesión", ya que en general se utiliza para expresar una indefinida cantidad de actividades, sin embargo, ya que la Contaduría Pública es una profesión, intentaré volcar algunos conceptos que existen sobre este término para tener un concepto correcto de esta acepción.

El Diccionario Enciclopédico Salvat define a la "Profesión" como: "Empleo, facultad u oficio que cada uno tiene y ejerce públicamente." ¹ En el mismo libro, se entiende "Profesión Liberal como: "Las que con especialidad ejercitan las facultades intelectuales." ²

Si partimos de la primera definición encontramos que casi cualquier oficio encaja en ella, pero según la definición anterior, las personas que ejercen una profesión liberal, poseen conocimientos y experiencias en determinada rama del saber que los ponen al servicio de los demás. Al mismo tiempo se hace énfasis en que predomina la actividad intelectual sobre la manual.

En la Ley General de Profesiones se menciona en su Artículo 24 la siguiente definición: "Se entiende por ejercicio profesional, para los efectos de esta Ley, la realización habitual a título oneroso o gratuito de todo acto a la prestación de cualquier servicio propio de cada profesión, aunque sólo se trate de simple consulta o la ostencación del carácter del profesionista por medio de tarjetas, anuncios, placas, insignias o de cualquier otro modo. No se reputará ejercicio profesional cualquier acto realizado en los casos graves con propósito de auxilio inmediato." ³

Las definiciones anteriores no nos llegan a dar una idea clara de lo que es la profesión, ni la distinguen de otras actividades.

Otro autor considera que existen siete característica

cas esenciales que debe satisfacer toda profesión para tener una categoría verdaderamente profesional. Dichas características son:

- 1.- Poseer un conjunto de conocimientos especializados.
- 2.- Sujetarse a un proceso aceptado de educación formal.
- 3.- Satisfacer las cualidades profesionales que rigen la admisión a la profesión.
- 4.- Mantener ciertas normas de conducta.
- 5.- Tener una categoría reconocida.
- 6.- El trabajo social debe de gozar de interés público.
- 7.- Pertenecer a una agrupación dedicada al acrecentamiento de las obligaciones sociales de la profesión.

Con las características de Abraham Flexner podemos diferenciar a las profesiones liberales de las demás actividades.

Hasta este momento únicamente hemos hablado sobre características muy concretas que requieren de ciertas calificaciones, pero así como éstas, también existen otras que podemos llamar características subjetivas y que no por esto debemos de excluir como condición para poder referirnos a lo que significa "Profesión", se refieren a la personalidad y pueden ser tales como la experiencia, cultura, educación, madurez de juicio, presentación, imaginación, creatividad, etc.; dichas características se deben de suplir para que quien desarrolle la "Profesión" se respete a sí mismo y sea respetado por los demás.

Por otro lado, también podemos referirnos a la profesión como un medio de vida, por lo tanto debe incluirse el factor económico; sin embargo, éste no es el factor más importante para el ejercicio de una profesión, como se menciona en la Investigación "Fijación de Honorarios Profesionales" de Villanueva y Salazar: "El trabajo

profesional adquiere un sentido humano derivado del campo de acción que, como ya mencionamos, es la sociedad. Por lo tanto, debe ser prioritario el deseo de servir a la sociedad sobre el de obtener ganancias personales."⁴

SU DENOMINACION

Es conveniente tratar lo referente a la denominación de la profesión que aquí se aborda, pues, al respecto, con el tiempo y aun a la fecha en las diversas facultades y escuelas, se expiden los títulos de diversas maneras: Contador de Comercio, Contador Público, Licenciado en Contaduría, Contador Público y Auditor, Auditor, etc.

Analicemos cada una:

1. Contador Público. Denominación tradicional compuesta por dos vo cablos. Contador: experto en cuentas; Público: que la información (las cuentas) van dirigidas al público en general.
2. Contador. Elimina el término Público, sobrentendiendo que, como profesión liberal, se ejerce en favor de quien solicita el servicio únicamente.
3. Licenciado en Contaduría. Reconoce su carácter profesional libe ral, para cuya obtención es menester alcanzar el grado académico universitario de licenciatura. Prescinde del término Público, por considerarlo innecesario.
4. Contador Público y Auditor. Denominación redundante, por cuanto que la Contaduría Pública lleva implícita a la Auditoría.
5. Contador Público Titulado. También es redundante llamar así al profesional que la ejerce, por cuanto que la expresión Contador Público implica la tenencia de un título; de otra manera ninguna persona puede reputarse como tal.
6. Contabilidad. Confusión de una de las partes del todo con éste.

Como conclusión diremos que sólo son aceptables las denominaciones Contador Público y Licenciado en Contaduría.

Es recomendable utilizar la denominación simplificada de Con-

taduría Pública, la cual implica que se obtiene a través de una Li
cenciatura y que sirve al público en general.

Huelga decir que la denominación Contador Privado, que suele emplearse tanto para denominar al Técnico Contable como al Contador dependiente, es imprecisa y por lo mismo debe eliminarse. Por una parte hay Contadores Públicos, sean independientes o no, y Técnicos Contables, por la otra.

Una vez precisado los conceptos de Profesión y de Contaduría Pública es necesario ubicar este binomio.

LA CONTADURIA PUBLICA COMO PROFESION

La actividad del Contador Público constituye una profesión liberal que se ejerce dentro de la sociedad por quien posee los conocimientos adquiridos en un centro superior de estudios y obtiene un título profesional, reconocido por el Gobierno.

De acuerdo a las características que según Flexner debe reunir una profesión para ser considerada como tal y que ya mencionamos, la Contaduría Pública satisface evidentemente dichas características, por lo que se concluye que los contadores Públicos cumplen todos los requisitos de una jerarquía profesional.

Además, existe otra característica que es distintiva del Contador Público. Dicha característica es la Independencia, ya que ésta, así como la integridad moral e intelectual que forman parte de ella, se han convertido en la marca distintiva del Contador Público en ejercicio.

En la actualidad la Contaduría Pública abarca infinidad de campos, ha tenido un desarrollo acelerado, mismo que ha sido paralelo al desenvolvimiento económico de los negocios. Además, no está restringida como generalmente se piensa, a los negocios privados, sino su ejercicio se desarrolla con todo ente económico con o sin fines de lucro, privado o gubernamental.

UBICACION

Al ser la Contaduría Pública una profesión liberal, como se demuestra en el inciso de la Contaduría Pública como profesión, es conveniente ubicarla en el concierto de las profesiones que pueden ejercerse independientemente, las que satisfacen necesidades del grupo social, he aquí algunas:

1. Medicina. Previene, detecta y cura enfermedades.
2. Abogacía. La aplicación de leyes creadas para preservar el orden jurídico.
3. Ingeniería. Construye y conserva viviendas y obras públicas.
4. Economía. Regula la producción, distribución y consumo de satis factores.
5. Administración. Optimiza los recursos materiales, humanos y téc nicos de que dispone una entidad económica, para el logro de sus objetivos.

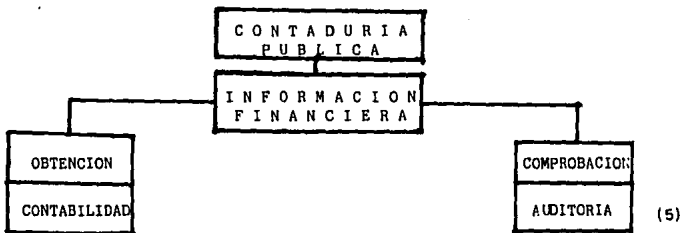
Pues bien; corresponde a la Contaduría Pública satisfacer la necesidad del grupo social, de obtener y comprobar información referente a la obtención y aplicación de los recursos materiales manejados por las entidades económicas y que se caracterizan por ser valuales en términos monetarios.

Dicha información, obtenida por medio de la contabilidad y comprobada por la auditoría, recibe el nombre de Información Finan ciera, en virtud de que las Finanzas, término de donde toma su nom bre, constituye una disciplina que se encarga del estudio de la ob tención y aplicación de recursos materiales.

Por otra parte, el flujo de recursos materiales en las entida des económicas se efectúa a través de operaciones llamadas transac

ciones, las cuales persiguen objetivos previamente determinados. Así por ejemplo, una entidad económica que efectúa transacciones comerciales lo hace persiguiendo un fin de lucro.

Se habla de entidad económica por tratarse de unidades que manejan recursos, los cuales representan o generan satisfactores, mis mos que son objeto de estudio de la Economía.



Se habla de entidad económica en lugar de empresa, con el fin de enfatizar que la Contaduría sirve a todo tipo de organización con independencia del objetivo que persigan. De este modo se pretende rebasar el tradicional concepto de que la Contaduría sirve de manera particular a las empresas con fines de lucro.

Ahora bien, la información financiera que obtiene y comprueba la Contaduría Pública, tiene por objeto, por una parte, que los interesados en la marcha de las entidades económicas cuenten con elementos de juicio para tomar decisiones; por la otra, al contar con información sobre lo que acontece en la entidad, están realizando una vigilancia sobre sus recursos, o lo que es lo mismo, están ejerciendo un control.

Hasta aquí se ha dicho que la Contaduría obtiene y comprueba Información Financiera de transacciones celebradas por entidades económicas.

Sin embargo, "es conveniente añadir que la contaduría Pública cumple sus objetivos de una manera científica, es decir, cuenta con un cuerpo de conocimientos organizado y regulado por una teoría específica (Teoría Contable) y la aplica siguiendo un método constituido por determinadas etapas o fases que integran un proceso (El Proceso Contable)." ⁶

De este modo, se está en posibilidad de delimitar los objetivos de la Contaduría Pública, a la vez que efectuar un intento de definición.

OBJETIVOS

La Contaduría Pública persigue tres objetivos primordiales:

1. Obtener información financiera.
2. Preparar información a futuro.
3. Comprobar la confiabilidad de dicha información.

Obtenerla, como ya se señaló, para ofrecer elementos de juicio a la administración de las entidades para decidir sobre las actividades futuras, a la vez que ejercer un control sobre sus recursos.

Comprobarla, para verificar que ha sido obtenida correctamente, de acuerdo con sus lineamientos teórico-prácticos.

CONCEPTO

Partiendo de lo asentado en el inciso anterior, puede decirse que la Contaduría Pública "es la disciplina profesional de carácter científico que, fundamentada en una teoría específica y a través de un proceso, obtiene, comprueba y presupone Información Financiera sobre transacciones celebradas por entidades económicas." ⁷

LA CONTADURIA PUBLICA Y SU FUNCION SOCIAL

Para la generalidad de las personas, es muy difícil entender cuál es el trabajo del Contador Público, pues no es como el trabajo de otros profesionales como los médicos, los ingenieros o los abogados, cuyo trabajo va dirigido directamente a las personas, y al existir esta diferencia se le critica al Contador que su trabajo no tiene una relación con la Sociedad; sin embargo considero que el trabajo del Contador Público va más allá que en una relación directa con los individuos tratados como entes aislados, puesto que el del Contador se realiza para organizaciones, es decir, para asociaciones de personas, en las cuales se realizan múltiples intercambios de trabajo, ideas y remuneraciones, es decir, cada empresa, negocio o entidad en la que participa un contador público es una pequeña sociedad que en un gran número de casos tiene su futuro fincado en las decisiones que se tomen en base a la información que produce el Contador.

Por eso, sólo las personas con suficientes conocimientos acerca de la profesión son capaces de juzgar la competencia profesional y otorgar reconocimiento profesional para las actividades del Contador Público.

En el Boletín A-1 del Instituto Mexicano de Contadores Públicos A. C., se define a la Contabilidad Financiera como: "Una técnica que se utiliza para producir sistemática y estructuradamente información cuantitativa en unidades monetarias de las transacciones que realiza una entidad económica y de ciertos eventos económicos identificables y cuantificables que la afectan, con el objeto de facilitar a los diversos interesados el tomar decisiones en relación a dicha entidad económica". A esto se puede agregar: "La Contabilidad es la herramienta de comunicación principal para medir

las relaciones económicas. Siendo la Contabilidad el idioma de los negocios, constituye el mejor medio de llevar a la comprensión del público los hechos económicos de la vida". Por lo anterior, tenemos que la Contabilidad es una "Herramienta" indispensable en la organización y es uno de los elementos de control interno; al utilizar el término "Herramienta de Comunicación", quizá da la impresión de que puede utilizarse o no a disposición de la gerencia, sin embargo, de hecho la Contabilidad es utilizada permanente y constantemente por la administración.

Han sido los contadores, a lo largo de la historia de la profesión quienes han desarrollado todos los métodos que se utilizan para llegar a obtener e interpretar la Información Financiera. Ellos establecieron los sistemas de Contabilidad que abarcan la realización de operaciones, elaboración de documentos, su análisis, clasificación y registro para obtener informes que posteriormente se utilizan para la Toma de Decisiones.

Estos informes preparados por los Contadores Públicos permiten a terceros tomar decisiones acerca de sus actividades futuras, basándose en los resultados de las anteriores experiencias. También son tomados frecuentemente como base por los inversionistas para comprar o vender acciones, bonos o valores de ciertas empresas. Los otorgantes de crédito también se basan en dichos informes para otorgar préstamos.

En general todas las empresas, por pequeñas que sean, necesitan de la información proporcionada por el Contador Público. Además los informes contables son generalmente indispensables para determinar los impuestos que deben pagarse.

Por esta razón su función tiene una utilidad también para el Gobierno aún cuando el Contador no trabaje directamente en el Estado.

El Contador Público no es la persona que se dedica a registrar cargos y abonos como a veces suelen pensar algunas personas faltas de criterio; por el contrario, es participante de una profesión cu ya meta final es la de acumular e interpretar hechos financieros que suceden dentro de los diversos grupos que integran a la sociedad actual, ya que sólo así se podrán llegar a conocer los hechos reales que representan la actual sociedad y en base a los mismos y con la ayuda de los demás profesionales se podrán tomar decisiones que verdaderamente nos acerquen a lograr el principio del Fin Común o del Bien Común.

Al llevar nuestra profesión el calificativo "Público", se describe un campo de servicio que tiene dos direcciones, una interna y otra externa.

Una, la de servir a una clientela en general, y la externa, la responsabilidad hacia el interés público.

Por lo tanto, un Contador Público no es "Público" sólo porque abre un despacho y atiende a toda clase de clientes, ni porque tra baja dentro de una empresa cualquiera, sino porque el fin primordial de la profesión es servir al interés general y es la confianza de los individuos depositada en los servicios del Contador lo que le da el carácter de "Pública" a la profesión.

Cuando un Contador Público realiza un trabajo, no sólo lo está prestando al cliente que directamente contrató el servicio, sino que al mismo tiempo, y de una manera menos directa, pero más trascendente, se lo presta al público en general, con el que el profesional no trata y ante el que tiene una gran responsabilidad, ya que hay muchas decisiones en los informes que emanan de los directores de las empresas y que se tomaron teniendo como base la in formación del contador público.

PERFIL PROFESIONAL DEL CONTADOR PUBLICO

"La necesidad social que debe satisfacer este profesional, es la exigencia universal y constante que tienen personas y entidades de información financiera idónea para tomar decisiones, para cumplir obligaciones legales, fiscales o para ejercitar control sobre sus bienes, derechos o patrimonio." (Proyecto de Reestructuración Académica, p. 46).¹⁰

Anteriormente, solía satisfacerse la necesidad de información financiera mediante actividades empíricas realizadas por personas que carecían de calidad profesional. Sin embargo, en la actualidad, al requerirse información sistemática y correcta, surge por necesidad el profesional que ha de obtenerla: el Contador Público. Dicho profesional aparece en la escena histórica, cuando surge una demanda ocupacional definida: que una persona con experiencia financiera y criterio lógico, no sólo produjera información, sino que comprobara la confiabilidad de ésta.

Por lo tanto, el Contador Público se convierte en la persona independiente cuya función distintiva es opinar sobre la corrección de la situación financiera y los resultados reflejados por la contabilidad de una entidad económica.

Una concepción muy difundida respecto de las actividades propias del Contador Público, es la de ser únicamente tenedor de libros o agente fiscal de las entidades privadas. Dichas funciones no representan las actividades del Contador Público, mucho menos dicho profesional se encuentra exclusivamente al servicio de las entidades privadas.

De acuerdo con lo anterior, el perfil del Contador Público parte de la necesidad universal de Información Financiera, por lo que su actividad no se limita a las entidades con fines de lucro,

sino que sirve a todas las entidades económicas, con independencia de sus objetivos. De este modo, el Contador Público sirve también a entidades no lucrativas, como es el caso de organismos internacionales, gobiernos, entidades públicas, sociedades civiles, fundaciones de asistencia, organismos descentralizados, asociaciones deportivas, etc.

Finalmente, es deseable que el contador Público, como servidor social, se adelante a las necesidades de los usuarios de sus servicios, sin esperar a que éstos manifiesten sus carencias. Sobre recordar la necesidad de actuar con apego a las realidades humanas y sociales que influyen en el medio en que se desenvuelve, observando siempre la ética profesional.

CAMPOS DE ACTUACION DEL CONTADOR PUBLICO INDEPENDIENTE

En el ejercicio libre de la profesión del contador Público, encontramos cinco principales clases de servicios que presta éste a su clientela:

- A) Servicios de Auditoría.
- B) Servicios de Contabilidad.
- C) Servicios de Materia Tributaria.
- D) Servicios de Asesoría Financiera.
- E) Servicios de Consultoría.
- F) Servicios Especiales.

A) Servicios de Auditoría

Con frecuencia los gerentes, accionistas, banqueros, agencias gubernamentales, sindicatos y otras personas a quienes se les proporcionan documentos financieros requieren el informe de Contadores públicos. En muchos casos dicho informe está basado en una auditoría o examen profesional de la información financiera proporcionada.

De los servicios que presta el Contador Público la auditoría de Estados Financieros es el más ampliamente conocido, tanto para informar a los accionistas como para fines crediticios o administrativos y fiscales. El objeto del examen es expresar una opinión acerca de la razonable situación con que los estados de un negocio presentan su posición financiera a una fecha determinada y los resultados de sus operaciones por un periodo dado de conformidad con los principios de contabilidad generalmente aceptados y aplicados uniformemente.

B) Servicios de Contabilidad

Aun cuando los servicios de auditoría se consideran normalmente como la función primordial del Contador Público, con frecuencia se le llama para prestar sus servicios profesionales en los que predomina el trabajo de contabilidad.

En ocasiones se contratan los servicios de un Contador Público para prestar y registrar asientos rutinarios en los libros. Con mayor frecuencia, sin embargo, se les llama para trabajos más técnicos, como ajustar los libros de manera que muestran buenas prácticas de contabilidad en lo referente a partidas que deban acumularse o diferirse, así como para la preparación de asientos de apertura o cierre, de liquidaciones o de fusiones, etc.

C) Servicios en materia tributaria

Consisten en parte, en formular y revisar manifestaciones de impuestos, asuntos relacionados con la determinación de las declaraciones ante las autoridades fiscales; preparar o rendir opiniones acerca de asuntos fiscales pasados o en expectativa; actuar en general como consultor o gestor de los clientes en asuntos fiscales u operacionales con implicaciones de impuestos, así como los aspectos financieros que provocan los impuestos en la situación de las empresas.

C) Servicios de Asesoría Financiera

Así como el Contador Público puede prestar servicios de Asesoría de impuestos puesto que su preparación se lo permite, así también el Contador Público, ya que es un experto en finanzas, en ocasiones también presta este servicio. Al ser consultado sobre su opinión acerca de la situación financiera que guarda una empresa en un período determinado, en otras ocasiones acerca de sobre

si es conveniente realizar una inversión en un momento muy concreto, o de que si es necesario aumentar producción o disminuir costos. Como estos aspectos, existen muchos otros sobre los cuales el Contador Público es consultado constantemente por los directores de las empresas o incluso aun por los accionistas de las mismas.

E) Servicios de Consultoría

Estos servicios consisten principalmente en el análisis e interpretación de estados financieros aunados a la fijación de políticas; comprobación sobre la marcha del negocio, y sobre todo además del aspecto financiero cuidando los de control también.

F) Servicios Especiales

Estos trabajos comprenden exámenes de uno o más rubros específicos de un negocio y podrán ser abordados en relación con asuntos tales como sospechas de un fraude, controversia en cuanto al pago de regalías, causas de aumentos o disminuciones de las utilidades, eficacia del control interno, arbitrajes y peritajes contables, etc. El informe del contador deberá en cada caso incluir una descripción detallada del trabajo desarrollado, tanto en su extensión como en sus limitaciones, y como consecuencia una parte en la cual se plasmen las conclusiones.

Como un complemento ilustrativo a los campos de actuación del contador público, se presenta el siguiente cuadro.

CAMPOS DE ACTUACION DEL CONTADOR PUBLICO

Presentación - Contador Público - Profesor - Consejero Académico -
Perito en Cuentas.

	Independiente	Dependiente	Gobierno	Docencia
Auditor externo	X			
Auditor interno		X	X	
Auditorías especiales	X	X	X	
Auditoría fiscal	X		X	
Contralor		X	X	
Comisario	X		X	
Contador	X	X	X	
Asesor financiero	X	X	X	
Asesor fiscal	X	X	X	
Planeación financiera	X	X	X	
Planeación fiscal	X	X	X	
Sistemas de Contabilidad	X	X	X	
Sistemas de Costos	X	X		
Sistemas de control	X	X	X	
Funcionario bancario		X		
Funcionario gubernamental			X	
Catedrático	X	X	X	X
Investigador	X	X	X	X
Perito Contador en juicios y arbitrajes civiles, penales, fiscales, mercantiles y laborales	X			
Proceso Contable				
Proceso organizacional				
Etica profesional		X	X	

EL FUTURO DE LA CONTADURIA

Como principales servicios que ofrecerá la Contaduría Pública según Arturo Elizondo son, en un futuro cercano:

"1. En Contabilidad.

- a) Diseño de Sistemas Contables para obtener información multivalente. En el diseño de Sistemas Contables se incluiría información no financiera, como es el caso de los recursos humanos. Con ello se pretende rebasar la información acerca de los recursos materiales, rindiendo información sobre: valor del personal, satisfacciones psicológicas, interés nacional, etc.
- b) Determinación de parámetros para la valuación de recursos no materiales: la información, por ejemplo, sobre recursos humanos al servicio de una entidad económica, requeriría la fijación de parámetros para realizar su cuantificación.
- c) Valuación probabilística de las partidas de los Estados Financieros: Con el auxilio de la estadística, podrían establecerse márgenes de probabilidad para hacer efectivo un derecho o una obligación.
- d) Valuación de eventos socio-económicos. Se integrarían a la Contabilidad los costos sociales, encaminados hacia la preservación del equilibrio ecológico.
- e) Uso único de la computadora: Los Sistemas Electrónicos de procesamiento de datos, habrían dejado atrás a los Sistemas Manuales, Mecánicos y Electromecánicos.
- f) Uso de técnicas específicas para la evaluación de información no financiera.
- g) Énfasis en el usuario de la información: Se estima que en los próximos años, el usuario de la información sobre la entidad

económica, se consideraría más importante que el productor de los mismos. Esto compromete al Contador Público a interesarse más en las ciencias del comportamiento.

- h) Información para la elaboración de modelos matemáticos: La contabilidad proporcionaría información para la construcción de modelos cuantitativos de investigación de operaciones, estadística, econometría, etc.; útiles para la resolución de problemas administrativos en la marcha de las entidades económicas.

2. En Auditoría.

- a) Sistematización de la Auditoría en función a nuevas circunstancias, tales como: Información Electrónica, información no financiera y la emisión de una opinión sobre eficiencia operacional.
- b) Establecimiento de parámetros para la valuación de eficiencia electrónica, así como medición del Control Interno en función de recursos no financieros.
- c) Uso de la electrónica para la realización de pruebas y obtención de evidencias.
- d) Evaluación de la confiabilidad de la información en función a uso de computadora e inclusión de información no financiera.
- e) Emisión de dictámenes sobre: información no financiera y eficiencia de operaciones." ¹¹

CAPITULO II

SITUACION ACTUAL DEL PAIS

SITUACION ACTUAL DEL PAIS

ANTECEDENTES

D e v a l u a c i ó n .

En la segunda quincena de febrero de 1982 nuestro peso se devaluó. Tal fué la dura realidad que el Banco de México trató de disfrazar con los términos de "flotación" y "retiro del mercado de cambios", que primero desconcertaron a la mayoría de los mexicanos y que no tardaron en sumirlos en el desencanto y en la amarga certeza de que se había agudizado la crisis que, de por sí ya grave, no habían heredado en el sexenio anterior.

Es necesario dejar bien claro que la devaluación de nuestra moneda es el resultado inevitable del proceso inflacionario, consecuencia a su vez, de que el gobierno repitiera los mismos errores económicos cometidos por su antecesor.

No sería justo decir que la crisis nació en el Sexenio 70-76, pero lo cierto es que aunque existía desde antes, un proceso que no comulgaba con lo que abiertamente se pudiera llamar situación de bonanza, no se veían las cosas con ese cariz con el que se ven en este momento. Ningún Gobierno anterior había dado tal rienda suelta al Gasto Público, ni había derrochado a manos llenas con tal de cumplir con sus políticas demagógicas y populistas.

La crisis económica de 1976 fué el producto de una serie de políticas expansionistas que de 1972 a 1975 puso en práctica el Presidente por recomendaciones erróneas de sus asesores economistas, quienes se consideran como los autores intelectuales del desastre económico de ese sexenio.

Desgraciadamente, el siguiente Presidente cayó bajo la influencia funesta de otros economistas, los que a mediados de 1978 le persuadieron de echar a andar políticas expansionistas aun más pe-

ligosas que las dispuestas por su antecesor, haciéndole creer que con base en las exportaciones de petróleo tendríamos fuertes superávits en la balanza de pagos, y que era necesario instrumentar ambiciosos planes que absorvieran tales excedentes y que, al mismo tiempo, resolvieran el problema del desempleo.

De esa manera la política, que hasta entonces aparentemente había tendido hacia un prudente equilibrio presupuestal, se convirtió en una política fuertemente expansionista del gasto público, que fomentó el proceso inflacionario y llevó al país a la intensa crisis económica que padecemos y que nos condujo a devaluar nuestra moneda.

Al perder diariamente su valor nuestra moneda, las deudas que las empresas mexicanas y el Gobierno Mexicano habían contraído con el extranjero se van multiplicando al mismo tiempo que se van pagando. Muchas empresas tuvieron que soportar el endeudamiento exagerado originado de esta devaluación. Algunas lo soportaron, pero otras, que desgraciadamente son muchas, han tenido que ir cerrando sus puertas y con esto originando desempleo y éste a su vez, problemas sociales tales como la delincuencia, la drogadicción y el alcoholismo, que de por sí ya existían pero con esta situación se ha fomentado mucho más.

Por otro lado, esta devaluación provocó que los grandes capitales que existían en México, temiendo nuevas pérdidas aceleradas del poder adquisitivo de nuestra moneda salieran de nuestro país, y esto aunado a las altas tasas de interés que ofrecían a los ahorradores los bancos en el extranjero, trajo como consecuencia que el Banco de México ordenara que se elevaran las tasas de interés para los ahorradores nacionales, las cuales llegaron a porcentajes jamás antes imaginados de casi el 70% de rendimientos anuales.

Estas medidas en gran parte lograron su objetivo de retener a los capitales mexicanos dentro del país, pero por si mismas no hubieran surtido ningún efecto de no ser por el estricto control de cambios que se originó a la par de las alzas de las tasas de interés.

En cierta manera, si se logró detener en forma drástica la acelerada descapitalización de la Nación, pero desgraciadamente, no por mucho tiempo. Estos aumentos en los rendimientos a los inversionistas bancarios encarecieron la captación de recursos de los ahorradores y obligaron a elevar también desproporcionadamente los intereses que las instituciones bancarias debían cobrar a sus deudores. En resumen, los bancos tienen mucho dinero captado de ahorradores e inversionistas, pero el Estado lo requiere urgentemente, razón por la cual no existe en la actualidad crédito para los particulares. Adicionalmente al aumento de las tasas de interés para rendimiento a los inversionistas, se crearon nuevos modelos de recaudación de capitales que se conocen como Instrumentos de Inversión y se le dió mucho empuje a los instrumentos emitidos por el Gobierno Federal tales como los CETES y PETROBONOS.

Según el Censo de Población levantado por la Secretaría de Programación y Presupuesto, en el año de 1980, de los 76 millones de habitantes que formábamos en ese año el país, 19 millones eran económicamente activos, pero toda esta situación provocó la quiebra de muchas empresas, principalmente las pequeñas y medianas que son las que ocupan mayor proporción de mano de obra, las cuales tuvieron forzosamente que despedir a su personal, con lo cual se llegó a una cifra de desocupación que se acercaba a los 6 millones de trabajadores en todo el país, siendo que en el D.F.- donde en total existía una población de 14 millones de habitantes en ese año- el número de ¹²desempleados ascendía a la cantidad de 1.4 millones de personas.

En lo que ha corrido de este nuevo escenario, se ha diseñado un Programa de Reordenación Económica que intenta atacar simultáneamente esta serie de problemas del país.

En concreto, este programa parte del control del Gasto Público, aunado a un pago puntual del servicio de la deuda externa de México. Esto trae consigo un control estricto sobre la emisión de circulante con el objeto de que estas tres funciones contribuyan a dar mayor solidaridad a la economía nacional y controlar en un plazo mediano la inflación. Este programa contempla 10 puntos principales que pretenden, además del control de la inflación, fomentar la inversión privada, ayudar al crecimiento del PNB y del IPC; reducir el desempleo; obtener financiamiento para el cumplimiento de sus programas de Gobierno sin recurrir al endeudamiento exterior y desarrollar un sistema financiero más sano.

Concretamente, hablando de la situación actual del país, la actual crisis petrolera ha comenzado a castigarnos situando a nuestro país en una situación similar a peor que la de 1982. La crisis afectó demasiado la economía nacional, sobre todo a la pequeña y mediana empresa, y aunque ahora se está recuperando, aún existe mucho por hacer. A esta situación debemos agregar la reciente entrada de nuestro país al GATT, ya que de alguna manera podemos comenzar a suponer algunas ventajas y desventajas que atañen a estos sectores de la producción. Por lo que respecta a las primeras: hay apertura a la competencia; México tiene estructura industrial adecuada para aprovechar la apertura de nuevos mercados; no compromete sus materias primas ni manufacturas, sino sólo lo pactado en el Protocolo de adhesión; no hay contradicción entre el PNDI y el Acuerdo General; se consolidarán para el país las ventajas arancelarias; se reducirán barreras arancelarias a los productos mexicanos; el petróleo no tiene relación alguna con el GATT; México no

puede ser un país antárquico; no se afecta la soberanía nacional; el GATT es fuente de información comercial y capacitación técnica; se impulsan ventajas arancelarias y no arancelarias de interés particular para México y se evita la aplicación unilateral de medidas.

Sin embargo, la liberación comercial favorece a la empresa transnacional; la planta productiva no está preparada para ir al mercado internacional; México tiene una estructura exportadora de materias primas y el GATT no trata estos productos; la política económica del PNDI no es viable en un esquema de liberalización que elimina y contrarresta subsidios; la política arancelaria no estimula por sí sola la competitividad; no se eliminan agresiones comerciales de otros países ni medidas antidumping o impuestos compensatorios; por el petróleo, México tiende a dejar de ser subdesarrollado y no tendría ventajas especiales; no hay igualdad de trato; es el primer paso para un mercado común con EE.UU. y Canadá; se lesiona la autonomía del Estado Mexicano porque queda supeditado a las decisiones del GATT, igual que a las del FMI; los acuerdos no arancelarios no se nos aplican; fuera del GATT, por último, no podemos impulsar las medidas arancelarias y no arancelarias que establece nuestra política económica internacional. (Para ahondar más en el tema, ver anexo I).

Por otro lado, el peso sigue devaluándose diariamente, aunque la inflación había venido poco a poco disminuyendo hasta 1985, cuando no se pudo controlar. En fin, existen un sinnúmero de sucesos que pueden ser indicadores de la grave crisis que tenemos que atravesar, pero está en todos el seguir logrando este "milagro de recuperación".

Nosotros como Contadores tenemos la obligación de apoyar este nuevo desarrollo del país, y una manera muy concreta es cooperando

con la administración de la Pequeña y Mediana Industria en la toma de decisiones que ayuden a salir adelante de esta crisis, teniendo en cuenta que nuestros conocimientos pueden ser útiles y necesarios a estos negocios para sobrellevar y después desarrollar no sólo lo necesario para sus dueños, sino para el país en general.

CAPITULO III

PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA
DENTRO DE SU ENTORNO ECONOMICO

GENERALIDADES

Después de haber expuesto cuál es la importancia de la pequeña y mediana industria es probable que se piense que ser propietario de una industria en pequeño es algo sencillo hasta cierto punto, o incluso puede ser que no se llegue a comprender el porqué este tipo de negocios no existen siempre que se forma un pequeño taller o el porqué no trascienden a través del tiempo.

Esta visión tan común entre la gente que alguna vez ha volteado su vista hacia la pequeña y mediana industrias es un problema en sí mismo, ya que se les considera negocios tan sencillos y poco sofisticados, que no merecen la pena de dedicarse a ellos. Sin embargo, no es justo menospreciarlos así. Los industriales en pequeño muchas veces son los causantes de que no se les preste la debida atención a sus negocios, pero también sucede que cuando solicitan ayuda, puesto que se encuentran fuera de los esquemas de organización y de planeación que se aplican en las industrias bien organizadas y además, puesto que no cuentan con un respaldo económico similar al de las grandes empresas, se les dan soluciones simplistas, ajenas a estudios adecuados y que nacen de una inadecuada adaptación de métodos de producción, financiamiento o planeación de teorías importadas.

Esta situación ha mostrado a los pequeños y medianos industriales que deben seguir su camino solos, que ellos son quienes conocen el negocio y que sólo ellos podrán sacarlo adelante, lo cual es cierto hasta cierto momento, y a continuación explico el porqué de esto.

Los fracasos de la pequeña y mediana industrias se dan en los siguientes casos:

No se piensa con suficiente anticipación en los problemas

administrativos.

Falta de planeación y organización adecuadas.

Falta de comprensión de las relaciones financieras y de operación.

Que sucede generalmente en este tipo de industrias, al respecto de su administración. Es muy común que el dueño sea el responsable de todo. Esto puede funcionar en los casos en que el negocio es realmente pequeño, pero generalmente en una industria el pequeño propietario no puede controlar todo bajo su mando.

La mayoría de las pequeñas y sobre todo las medianas empresas necesitan contar con un adecuado plan de organización administrativa. Pero es común que el dueño o los socios se muestren reacios a determinar puestos y delimitar funciones y responsabilidades, ya que esto les da la sensación de que se perderá el control del negocio. También sucede que el pequeño empresario es una persona que no conoce las ventajas de una organización adecuada y el haber crecido de microempresa a pequeña o mediana empresa sin un plan administrativo les hace pensar que es algo inútil, además de que el implantar un plan así en una empresa donde no existía implica obligaciones aun para ellos mismos, cosa a la que no se encuentran acostumbrados, y que por lo mismo será rechazada. Esto se debe principalmente a dos factores. El primero, a que ellos son los dueños y por lo tanto sienten que pueden disponer de todo como mejor les parezca y generalmente se saldrían de lo que son las políticas mínimas de administración. Otra de las razones es que cualquier cambio provoca un rechazo en sí mismo, esto es una actitud mental que tiene cualquier ser humano ante cualquier cosa desconocida. Y a partir de ese rechazo se acostumbra a encontrar justificaciones y razones para no seguir adelante con la implantación de los métodos administrati-

vos y en ocasiones aunque estos ya lleven un buen porcentaje de implementación se cancelan y se vuelven a la situación original.

Pero esto tiene graves consecuencias. Entre otras están:

- 1) El negocio por carecer de planes de organización no ofrece una seguridad a sus clientes en cuanto a la respuesta del industrial para el cumplimiento de obligaciones grandes puesto que la empresa está limitada.
- 2) El control del negocio bajo un sólo mando permite crecer hasta cierto punto y se presentará un estancamiento.
- 3) El personal que trabaja en estas empresas no ve claramente hacia donde puede promoverse, y si tiene suerte llegará a ser el hombre de confianza del dueño, pero para tomar este puesto es necesario que quien lo ocupa renuncie o muera.
- 4) Al presentarse la oportunidad de surtir grandes contratos y ser rechazado por la falta de solidez organizativa se pierden buenas oportunidades de financiamientos que nacerían de la propia operatividad del negocio y se tiene que recurrir a fuentes externas que acarrearán costos financieros que hubieran sido innecesarios.
- 5) El volumen tan grande de funciones que tiene que atender una sola persona obliga a que no se le preste la debida atención a todas las áreas de la empresa. Generalmente el aspecto que se descuida más, tarde o temprano, es el de control de calidad.
- 6) La falta de control de calidad, como una derivación de la falta de administración, es en ocasiones, la razón de la desaparición de esa empresa del mercado al perder sus productos la competitividad contra productos de grandes empresas o aun de pequeños o medianos productores.

La falta de planeación y organización adecuadas en realidad

forman parte de los problemas de falta de administración, sólo que me quiero enfocar a ellos en forma particular ya que de todas las partes que integran el proceso administrativo son las que afectan a estas empresas de forma constante.

- 1) En un gran número de casos sucede que a los pequeños propietarios no les interesa crecer más, y pensando en esto pierden un poco la visión de lo que es el ciclo económico actual, en el que es necesario renovar y mantener una empresa dinámica, no con el objeto de crecer sino de sobrevivir y poco a poco se comienzan a presentar síntomas de problemas que envolverán a la empresa en numerosos círculos difíciles de romper que pueden ser de liquidez de rotación de personal, de falta de capacitación de los empleados, etc.
- 2) En los otros casos, cuando un pequeño propietario se encuentra particularmente en una situación de prosperidad a la que se llegó sin que de por medio hubiera existido alguna planeación u organización específicas, no se siente la necesidad de que ésta exista en el futuro, y cuando se encuentra en una situación de dificultades, es difícil aplicar las medidas correctivas necesarias.
- 3) La falta de planeación adecuadas es fruto de una falta de costumbre de ver hacia el futuro, de estudiar ampliamente los mercados y de un temor hacia el crecimiento.

La falta de compensación de las relaciones financieras y de operación provoca las constantes faltas de liquidez que encierran al pequeño empresario en un círculo vicioso difícil de romper.

El costo de producción, factor como todos sabemos, indispensable para el control de la eficiencia de operación de la empresa, en una gran parte de las pequeñas y medianas industrias es

desconocido o determinado con imprecisión, puesto que se carece de la orientación necesaria para aprovechar tan valiosa información.

Otro de los factores que impiden esta comprensión tan necesaria es el que la mayoría de las empresas de este tipo, cuando llevan contabilidad, se enfocan únicamente a cubrir los requisitos fiscales mínimos, olvidándose de que el objeto de la contabilidad es proporcionar información financiera para la toma de decisiones. Esto provoca que se lleve una contabilidad de información elemental y escasa. Tan escasa que difícilmente se puede palnear a partir de ella.

Es raro encontrar al pequeño propietario que conozca la importancia de la información que contiene el Estado de Origen y Aplicación de recursos. Muchos no comprenden fácilmente que si hay un saldo en los bancos es dinero que no le pertenece sólo a él, que es dinero del proveedor, del Gobierno (impuestos por pagar), del cliente que le dió un anticipo, y tal vez una pequeña parte sea de la empresa. Y por lo mismo no se planea más allá de lo que será el dinero para pagar las obligaciones de la semana o la quincena.

Es difícil que el dueño conozca y comprenda la relación que existe entre la producción y el costo de producción. Entre los sueldos que se paga al personal y el precio de venta. Entre las deudas a corto plazo y las cuentas por cobrar, y tantas y tantas relaciones que existen y que un empresario debe dominar.

Los factores limitantes de la actividad industrial, según encuestas practicadas por la Confederación Nacional de Cámaras Industriales en 1984 (Ibidem p. 677) y las empresas, señalaron lo siguiente:

1	Escasez de materias primas	54.0
2	Escasez de divisas	48.0
3	Demandas Insuficiente	44.5
4	Incertidumbre respecto de la Situación Económica	39.0
5	Escasez de crédito	30.0
6	Falta de liquidez	26.4
7	Control de precios	17.0
8	Falta de capacidad instalada	7.3
9	Problemas laborales	7.3
10	Escasez de mano de obra calificada	4.1

Como vemos, al analizar este cuadro nos damos cuenta que es los problemas son fruto de un círculo vicioso. Al surgir uno de ellos se origina otro y otro y así sucesivamente. Es por eso que ahora más que nunca la pequeña y mediana industria necesita contar con diversos apoyos en todos los ramos de su estructura y organización. La falta de liquidez origina la necesidad de crédito, y ésta a su vez puede ser que solucione el problema si es que el crédito se otorga, pero si no sucede esto, disminuirá la producción, y no hay que olvidar que lo que producen algunas de éstas es la materia prima para otras. Por otro lado, debido a la incertidumbre de la situación económica, reflejada en los con troles de precios y en la disminución de la demanda de bienes no básicos, se disminuye la capacidad instalada en algunos casos, pero en otros, en aquellos en los que el producto ha sido capaz de competir en mercados de exportación, se enfrenta a que hace falta mayor capacidad instalada para aumentar la producción, y así podríamos seguir señalando muchas otras relaciones entre es tos problemas y seguiríamos cerrando círculos viciosos en los que los contadores podrían jugar un importante papel para romper los y sanear la situación de las empresas.

Al estudiar esta problemática se percata uno que no sólo se necesitan los apoyos financieros como los que da el FOGAIN o cualquier otro banco, no sólo se necesitan ampliar los mercados externos como se hace con el apoyo del Instituto Mexicano de Comercio Exterior o el Banco de Comercio Exterior, no sólo es suficiente mejorar la organización y administración, en resumen, no basta con atacar uno de estos problemas sino que hace falta la asesoría adecuada para atacar los puntos donde se originan los problemas y así ayudar a mejorar la situación de las empresas, ya sea desde un punto de vista financiero, operativo o de mercadeo.

El Contador Público tiene la capacidad para estudiar la situación y la problemática de la pequeña y mediana industrias y además, de presentar soluciones adecuadas a la situación particular de dichas empresas. Sus conocimientos, sus experiencias, sus estudios, todo eso en conjunto, le permiten ver cuál es el origen de los problemas y aconsejar y promover para el desarrollo de la pequeña y mediana industrias.

CRITERIOS DE CLASIFICACION DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA

Existen varios criterios que podemos utilizar, y que de hecho se utilizan para la clasificación de las empresas en Pequeñas, Medianas y Gran Empresa.

Entre otros, en México, la definición que se utiliza más comúnmente es la dictada por el FOGAIN., el cual revisa cada año sus datos base antes de emitir su criterio.

El FOGAIN (Fondo de Fomento y Garantía a la Industria Pequeña y Mediana en México) es un Fideicomiso creado por el organismo Nacional Financiera, S. A., que tuvo su origen en 1953, y está destinado a estudiar, analizar y atender las necesidades de los pequeños y medianos industriales del país. Para este año el FOGAIN ha determinado que la Pequeña Empresa es aquella cuyo capital contable se encuentra comprendido entre el rango de 100,000 y 10 millones de pesos. Así como determina para la mediana empresa la que se observa entre 10 y 60 millones.

Sin embargo, no sólo el FOGAIN se ha preocupado por determinar cuál es el índice para determinar si una empresa es pequeña o mediana, ni tampoco sólo se ha seguido su criterio, que se basa en las cifras que se presentan en el Capital Contable, sino que también se han considerado otros indicadores.

Según Stanley Eugene y Richard Morse en su libro "Modern Small Industries for Developing Countries" (La pequeña y mediana industria moderna en países en desarrollo) determinan a la pequeña industria como aquella que opera con menos de 100 trabajadores, es decir en este caso, se considera como el factor más importante al elemento humano para determinar la clasificación.

Un criterio más centrado sería el que sopesara estos dos factores en conjunto, así es que el que conjuga esta situación

nos lo presenta Alfred W. Klein quien considera estos dos factores, mencionando a la pequeña y mediana industrias como aquellas que operan con menos de 100 empleados y cuyo capital contable fluctúa entre los \$25 000 y 15 000 pesos.

También la Secofin da sus definiciones al respecto:

"Se considera industria mediana y pequeña al conjunto de empresas del sector manufacturero de capital mayoritariamente mexicano, que ocupen hasta 250 personas (obrerros, técnicos y administradores) y el valor de sus ventas no rebase los 1.100 millones de pesos al año." ¹⁴

Para la aplicación de acciones de Fomento, dentro del conjunto de industria mediana y pequeña se distinguen los siguientes estratos:

M i c r o i n d u s t r i a

Hasta 15 personas y ventas netas anuales por \$30 millones

I n d u s t r i a P e q u e ñ a

Hasta 100 personas y ventas anuales por \$400 millones.

I n d u s t r i a M e d i a n a

Hasta 250 personas y ventas netas anuales por \$1.100 millones.

IMPORTANCIA DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA

La pequeña y mediana industria es fuente de abastecimiento de artículos de consumo, y al mismo tiempo es la piedra angular que propicia la producción de bienes básicos y de sustitución de importaciones.

Nos podemos preguntar ¿Cuál es la importancia de la pequeña y mediana industria?. Y para responder a esto podemos contestar que ésta no se mide por el número de establecimientos que la componen, sino por el capital invertido, valor de su producción, materias primas consumidas y empleos generados. Todo lo cual reunido y sumado por todas las empresas que integran este sector de la industria nos da cifras que comparadas con el total de los consumos nacionales indican qué tan importante es la pequeña industria.

Así mismo la economía mexicana, con su dinamismo propicia el crecimiento de sus componentes, entre ellos el del sector industrial, ya que a pesar de la grave situación económica de nuestro país en la actualidad, el empresario ha decidido dar un paso adelante en la filosofía de producir para mejorar.

por la misma razón, al crecer el sector industrial, aumentará la producción, se favorecerá un clima de competencia por la calidad de la producción y se logrará colocar al producto mexicano en un mercado internacional acompañado de un buen nivel de competitividad.

Al competir el producto mexicano en el orden internacional y conquistar nuevos mercados, se aumentará la captación de divisas extranjeras y se favorecerá la estructura financiera nacional.

Las ventajas del orden social que caracterizan a la pequeña

y mediana industria es que contribuyen a elevar el nivel de ingresos de la población, constituyendo un mecanismo redistributivo entre parientes y amigos, quienes al forjar una idea e iniciar una actividad industrial en pequeña escala, hacen productivos sus pequeños ahorros. Así mismo la pequeña industria es la estructura representativa de lo que es el siguiente paso del taller por lo que en sí misma constituye un signo del esfuerzo del pequeño empresario.

LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA
DENTRO DE SU ENTORNO ECONOMICO

Aunque es difícil tratar de enmarcar a las empresas a las que me estoy refiriendo debido a la ausencia de datos actualizados en forma general, mencionaré algunos datos sobresalientes sobre ella que han sido tomados directamente del Censo Económico de 1976, ya que el siguiente Censo Económico se realizará hasta 1986. Aun así, estas cifras que a continuación se presentan nos ayudan a formar un criterio acerca de la importancia que este sector económico juega dentro de la situación actual del país.

Según los datos preparados y obtenidos por la Secretaría de Programación y Presupuesto, en este año de un total de 118 643 empresas en México, 117 456 correspondían a lo que se conoce como pequeña y mediana empresa y solamente 1 186 a Gran Empresa. Dicho de otra forma, el 7% correspondían a microempresas, el 72% a pequeña y tan sólo el 5% a medianas.

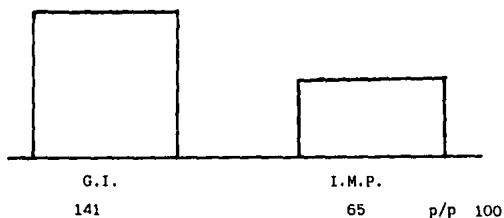
Es decir, que tan sólo el 1% de la población empresarial se puede clasificar como Gran Empresa.

En cuanto a los recursos humanos que utilizan, apenas el 55% del total del empleo generado por la Industria lo absorbió la pequeña y mediana empresa, lo cual nos indica que de 4.5 millones de empleos industriales, 2 475 millones se desempeñan en este tipo de empresas.

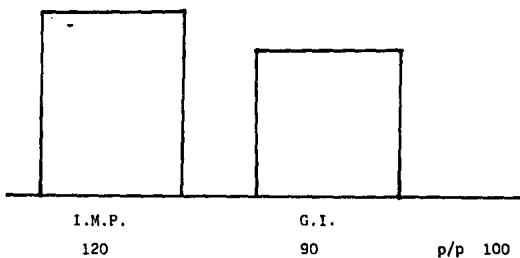
En el renglón de inversión, las empresas de mayor tamaño tienen una participación relativa más importante alcanzando el 30% del valor total; un 69% estaba registrado a favor de las empresas a las que nos estamos refiriendo y un 1% en favor de la microempresa.

Como consumidores de materias primas, participaron absorbiendo el 41% del total del consumo según el mismo censo.

Asimismo, la industria mediana y pequeña requiere menos de la mitad de la Inversión bruta por empleado.



Y es además la industria que genera mayor valor agregado por unidad de capital invertido.



Datos tomados de Programa Para el Desarrollo Integral de la Pequeña y Mediana Industria, Secofin, 1985, junio, México D.F.

De todos estos datos podemos concluir que la Pequeña y Mediana Industrias representan el 77% del total de las industrias del país. El 55% de la mano de obra productiva del país se concentra en las industrias objeto de nuestro estudio.

Del total de la Inversión Industrial se observa que el 65% lo contiene este tipo de Industrias.

Por último, el consumo de materias primas en un 41% lo realiza este sector industrial.

Ahora, de la serie de publicaciones del FOGAIN titulada: "Selección de Estudios" de julio 75, agosto 76, febrero 80, agosto 81 y julio 81 (cabe hacer mención que realizando comparaciones con los datos estimados por el Banco de México existen diferencias) ob tuvimos que el 10% de su producción es de exportación. Además de que tiene la tasa más baja de Inversión requerida por empleado. Por su tamaño y poca complejidad pueden fácilmente adaptar sus ciclos de producción orientándolos a producir sustitutos de bienes de importación. Por otro lado, es un buen campo para propiciar la investigación y desarrollo de tecnología a un costo relativamente bajo.

Considero que estas cifras son por demás reveladoras al respecto de la importancia que reviste el considerar a este sector de la economía nacional como un punto y aparte que se merece por sus propias características un cuidado especial, no sólo de parte del Gobierno, sino también de nosotros como Profesionistas capaces de orientar el desarrollo de la empresa ya sea pequeña, mediana o grande.

CAUSAS DEL FRACASO DE LAS EMPRESAS

Después de revisar el porqué anualmente tantas empresas fracasan, se ha llegado a concluir que, esencialmente existen trece causas principales por las que una entidad económica fracasa.

Esto no quiere decir que todas las empresas que fracasan lo hacen por alguna de estas razones, sino que indirectamente, alguna de éstas, por lo menos, influye de una manera sustancial y de ella se irán derivando otras, que poco a poco van envolviendo al ente económico en un ciclo muy difícil de romper, si es que no se logra romper en el momento adecuado y con una correcta toma de decisiones.

A continuación, nombraré y daré una breve explicación al respecto y posteriormente, las relacionaré con el campo específico de la Pequeña y Mediana Empresa.

Las causas por las que comunmente fracasan las empresas son:

- 1.- Miopía mercadológica;
- 2.- Desconocimiento del Mercado;
- 3.- Imperfección del Producto;
- 4.- Descompensación entre el crédito otorgado y el obtenido;
- 5.- Fugas en los elementos productivos;
- 6.- Sobreestimación del prestigio de la Compañía;
- 7.- Sistemas de información inadecuados;
- 8.- Políticas inadecuadas en la reinversión de utilidades;
- 9.- Insuficiencia de Capital;
- 10.- Inversión excesiva o inadecuada;
- 11.- Mala combinación entre el capital y la capacidad directiva;
- 12.- Publicidad inadecuada o falta de ella;
- 13.- Miopía Financiera.

MIOPIA MERCADOLÓGICA:

Es una manera de explicar aquellas situaciones que impiden vi-

sualizar correctamente la situación en la que la empresa se encuentra en relación con la competencia. Un ejemplo de esto puede ser el que una empresa no está al tanto del adelanto tecnológico en cuanto a su producto o los métodos de producirlo.

DESCONOCIMIENTO DEL MERCADO:

En sí, implica que no se tienen los conocimientos adecuados al respecto del mercado que se tiene.

En muchas ocasiones, ni siquiera se sabe cuál es el mercado que se tiene que atacar. En otras, debido al dinamismo de nuestro sistema económico, los mercados se movilizan y esto no se manifiesta tajantemente, sino poco a poco y existen muchas entidades que no se percatan de esto, lo que les impide adaptarse a estas situaciones.

IMPERFECCION DEL PRODUCTO:

Muchas empresas, con la falsa idea de que lo principal es vender a costa de lo que sea, olvidan que sus mercados las conocerán tarde o temprano por la calidad de sus productos, y se sacrifican costos e inversiones que ayudan a mejorar la calidad del mismo.

En otras ocasiones, aunque en alguna época se tiene buena calidad, por falta de mantenimiento en los equipos de producción, la calidad de los servicios o del producto va demeritando.

DESCOMPENZACION ENTRE EL CREDITO OTORGADO Y EL OBTENIDO:

Esta causa de fracaso se explica por sí misma. Sucede que las empresas que la padecen en general, es porque se dejan llevar por la idea de que hay que ganar al cliente a como dé lugar, sobre todo si el personal encargado de las ventas no está controlado debidamente, ya que se hacen descuentos y prebendas demasiado costosas para la empresa y esta se ve en la necesidad de financiarse, en ocasiones internamente, pero en las más de las veces, a financiamientos externos que se vuelven cargas muy pesadas, sobre todo si no se so-

luciona esta cuestión, la cual provoca, tarde o temprano, la descapitalización de los negocios al no adecuarse el ciclo de pagos con el de cobranza.

SISTEMAS DE INFORMACION INADECUADOS:

Al hablarse de sistemas de información inadecuadas estoy haciendo referencia a los sistemas de contabilidad adecuados, ya que en sí, la contabilidad tiene por objeto Informar y Controlar.

La información que se genere en las empresas incluye los costos, los gastos, los impuestos, el flujo de efectivo, etc. Y la veracidad y la oportunidad de esto dependerá sobre todo de la eficiencia y calidad del control interno.

Es por eso que la Contabilidad y el Contador no son un mal necesario, sino una importante herramienta para la toma de decisiones.

POLITICAS INADECUADAS EN LA REINVERSION DE UTILIDADES:

Debido sobre todo, al sistema fiscal de nuestro país, la mayoría de las empresas que se consideran pequeñas o medianas pretenden, a toda costa, determinar con sus utilidades y en múltiples ocasiones, se olvidan o ignoran la necesidad de contar con reservas para financiar a los negocios, lo cual es una causa más que fomenta la descapitalización de los negocios.

INSUFICIENCIA DE CAPITAL:

Cuando la operación de la empresa resulta de tal magnitud o con necesidades no contempladas, el Capital se vuelve insuficiente.

En otras ocasiones, debido al bajo rendimiento que la empresa les ofrece a los socios por sus inversiones, éstos se vuelven desconfiados para aumentar sus aportaciones aunque sean necesarias.

Esto trae como consecuencia que se recurra a financiamientos a alto costo, los cuales son además de trámites muy lentos, un impedi

mento para disponer del efectivo en el momento oportuno, y aún cuando este dinero se consigue, se provoca que se rompa con una posible sana estructura de capital en la que los pasivos se dejan crecer y el Capital queda estático.

INVERSION EXCESIVA O INADECUADA

Debido a una incorrecta orientación y a la presencia de algunas de las causas mencionadas anteriormente, las empresas desconocen sus necesidades reales de inversión, lo cual se refleja en grandes desproporciones entre los grupos que integran los activos circulantes y no circulantes que en ciertos momentos, colocan a la empresa en situaciones riesgosas en cuanto a disposición de efectivo o de capacidad instalada.

Esto quiere decir que se realizan inversiones en activos no necesarios en un momento determinado para la empresa, o tan grandes, que se salen de las capacidades de realización o de aprovechamiento adecuadas a la misma entidad.

MAÑA COMBINACION ENTRE EL CAPITAL Y LA CAPACIDAD DIRECTIVA:

Un buen director necesita contar con ciertas habilidades para desarrollar con éxito sus funciones, entre éstas podemos resumir las tres siguientes:

- 1) **Habilidad técnica:** esto quiere involucrar los conocimientos que le proporcionan el dominio en la administración, además de la imaginación necesaria para hacer crecer su empresa.
- 2) **Habilidad Humanística:** implica el "Don de Gentes", es decir, la capacidad de saber mandar y hacerse obedecer, descubriendo y desarrollando en su personal, las capacidades que éste posee y ayudándole a desarrollarlas. Este manejo de las relaciones humanas generalmente trae como consecuencias el éxito de quien lo pone en práctica.

3) **Habilidad conceptual:** consiste en la capacidad de descubrir en cualquier situación dada cuál es exactamente la causa y el futuro efecto de la misma, lo cual permitirá tomar las decisiones correctas en el momento adecuado.

Desgraciadamente, no siempre los dueños de las empresas poseen estas habilidades, y sin embargo pretenden realizar las funciones de un ejecutivo aún cuando no son capaces.

La razón por la que se da esta situación es que sienten que tienen el negocio "bien agarrado de las riendas" y que lo conocen "como la palma de su mano", sucediendo generalmente que conocen bien su ramo, pero no su negocio.

En otras ocasiones, los pequeños y medianos negocios heredan sobre todo los principales puestos a los familiares más cercanos, que múltiples ocasiones no han visto crecer el negocio, ni lo conocen como sus antecesores, por lo que no es difícil que se llegue al fracaso de la empresa.

PUBLICIDAD INADECUADA O FALTA DE ELLA:

La Publicidad es el principal medio por el que un negocio se da a conocer, es penetrar en el mercado adecuado y al nivel adecuado, y la carencia de ésta o una mala orientación de la misma, pone al producto en desventaja frente a su competencia, por lo que es sencillo que un negocio fracase o sea absorbido por otra que si sea reconocido en el medio.

MIOPIA FINANCIERA:

La miopía financiera se debe entender como todas aquellas situaciones que el empresario no alcanza a visualizar y cuyos resultados pueden tener consecuencias inesperadas para la empresa desde un punto de vista financiero; como por ejemplo, las consecuencias de la inflación dentro de un presupuesto anual, que en un principio apa-

renta cifras alegres pero que conforme pasa el tiempo y se registran y comparan las cifras reales, los montos alegres que se perciben en un principio ya no lo serán tanto.

FACTORES QUE LIMITAN EL CRECIMIENTO DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

En este inciso hablaremos de las características y factores que afectan en sentido negativo el desarrollo y el éxito en gran parte a la pequeña y mediana industria, señalando la causa y el efecto o sea, el problema que se genera, dando así los elementos necesarios para poder resolverlos.

He mencionado que la industria pequeña y mediana ha tenido un desarrollo que no le ha permitido ser descubierta en la forma deseada en la economía nacional, veremos pues los factores que la han hecho que se limite a este desempeño.

1.- Una de las razones más importantes del desarrollo deficiente de este sector industrial es la convergencia de gran número de actividades administrativas en una sola persona o grupo muy reducido de personas que los limita en sus apreciaciones de negocio. Esta circunstancia norma otras características de la industria, desde la selección de su ubicación hasta la manera en que realiza el mercadeo de sus productos.

2.- Dentro de la característica del mercado, la dificultad que experimenta para vender sus productos, no es tanto por la competencia, falta de calidad y exceso en el costo de la producción de las empresas grandes, como pudiera pensarse sino por el costo excesivo que se tiene al distribuir pequeñas cantidades de mercancías. Sólo las empresas que entregan sus productos a pocas fábricas o clientes están a salvo de esta desventaja, que disminuye su poder competitivo aunque lo enga por otros conceptos.

Como consecuencia de las dificultades de mercadeo las empresas tratan simplemente de vender lo que producen, en vez de producir lo que realmente requiere el mercado. Además, otro factor

que les restringe sus ventas es su poca capacidad para otorgar venta a crédito. Este factor lo ampliaremos en el desarrollo del capítulo siguiente.

3.- Otra de sus características es el desequilibrio entre el empleo de equipo, mano de obra o materiales que trae consigo baja eficiencia productiva normal para industrias de este tamaño dentro del tiempo dispuesto para el trabajo pues este tipo de industrias se acostumbra trabajar un sólo turno. Las implicaciones financieras que trae consigo esta baja eficiencia la veremos también en el capítulo siguiente.

Dentro de esta característica de productividad es esencial señalar que la pequeña o mediana industria utilizan procesos productivos de bajo grado de mecanización o automatización. En este factor radica su importancia como generadora de empleos.

Es significativo también que en este tipo de industrias se adolece generalmente de información técnica apropiada que se manifiesta en la inadecuada selección de maquinaria, equipo y sistemas para estar de acuerdo a sus necesidades de producción, y que en sí misma constituye una decisión de compra de tecnología o pago de asesoría en el conocimiento de técnicas que tiendan al aumento de la productividad.

4.- Otra de sus características es el caso de formas personales de constitución, en contraste con las sociedades anónimas, lo cual trae como consecuencia capitales de trabajo muy pobres para poder competir con las demás empresas.

La falta de evolución hacia algún tipo de sociedad ha constituido frecuentemente un obstáculo al crecimiento de las fábricas principalmente porque ha limitado su acceso a los recursos financieros de tipo accionario, inclusive los de origen institucional.

5.- Una de las más importantes características negativas de la pequeña y mediana industria es la falta de financiamiento, lo que justamente constituye una de las razones principales de este estudio.

Por la escasa inversión de estas industrias, no pueden hacer uso del mercado de capitales los riesgos inherentes a su pequeña o regular dimensión, les restan acceso a otros recursos financieros organizados. Tienen que acudir a los ahorros personales y a los préstamos personales de parientes o agiotistas, que son escasos y que con frecuencia resultan honoreros. El reducido acceso a las fuentes de financiamiento impide a los industriales contar con fondos para hacer crecer sus instalaciones, mantener un equilibrio adecuado en su capital de trabajo y financiar sus ventas.

En resumen, la deficiente administración, por la misma falta de recursos y por la tendencia a centralizar las funciones administrativas, imprimen a la organización de la empresa características desventajosas, entre las que sobresalen: La dificultad para apreciar y evaluar correctamente los problemas que presentan las funciones internas de la empresa, ya que por esta misma tendencia a la centralización de las funciones, hace que estas personas encargadas de las mismas, no puedan ser técnicas en las diversas especialidades que requiera el manejo de la industria.

Por esta razón las investigaciones de FOGAIN mostraron que muchas de las industrias pequeñas y medianas tienen técnicas defectuosas de fabricación; la mayor parte carece de sistemas apropiados de contabilidad, control de existencias y planeación de la producción, que no son otras que las causas mencionadas anteriormente.

LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA
DENTRO DE SU ENTORNO ECONOMICO

NECESIDADES DE PLANEACION

Todo esto nos obliga a concluir que la dirección de estos negocios carece de una adecuada visión acerca de las maneras de ver y solucionar muchos problemas que provocan en la mayoría de los casos falta de eficiencia en la producción y por lo mismo, una disminución en el rendimiento de la inversión de sus dueños.

En una gran variedad de estos negocios las personas que los dirigen son gentes que no han recibido una adecuada preparación profesional y que se han convertido en los Directores de sus negocios al no encontrar personas que cumplan con los requisitos mínimos de confianza y habilidad para ayudar a la coordinación de los mismos.

Por otro lado, muchas veces estos negocios se crearon en la idea de que no es necesario el contratar personal adicional para la administración de la Empresa, puesto que ellos son quienes "conocen el negocio y saben donde moverse", sin que se den cuenta de que el éxito de una empresa no está solamente en el obtener ventas y conocer a las personas adecuadas para conseguir los insumos de producción.

Es por esto que se hace cada vez más necesario el que el Contador Público independiente volque una parte de su interés más allá de la Auditoría y los Impuestos y contribuya a la guía de este tipo de empresario, como un asesor externo, ya que dadas las características de este tipo de negocios, se encuentran en la imposibilidad de realizar la inversión necesaria para contratar permanentemente a un asesor financiero o a un experto en Planeación y Organización que ayude a aumentar la eficiencia de las plantas o comercios.

En general este tipo de empresas presentan una gigantesca falta de elaboración de pronósticos de ventas, presupuestos de

producción y con ellos de planeación de utilidades y flujo de fondos.

¿Porqué esta situación? Porque en un gran número de estos casos el inversionista no ha contemplado el crecimiento de su empresa como un objetivo, y cuando éste se da es el resultado de alguna operación fruto de un negocio fuera de lo común o con pocas expectativas de ser un crecimiento constante ya que en la mayoría de los casos carece de un estudio anterior que demuestre objetivamente la capacidad de rendimiento de una inversión. No existe la preocupación por fijar objetivos ya que si el negocio va bien, está bien y no se necesita más. Sin que el empresario sepa muchas veces que su negocio tiene la capacidad de generar más y más utilidades ni de contribuir a aumentar la planta productiva del país.

Hasta cierto punto el no provocar el crecimiento de un negocio es una falta de solidaridad social, ya que de un negocio se derivan una serie de satisfactores personales, y mientras más grande sea un negocio, en teoría requerirá de un número mayor de personal que labore en él, contribuyendo así a aumentar los satisfactores necesarios para la sociedad, ya sean estos económicos o psicológicos, todos dados en el desarrollo del empleado como ser humano integral.

Menciono esto porque el Contador Público como profesionista, no debe olvidar su función social, y recordando algunos de los aspectos mencionados en el capítulo número I de este estudio, en este sentido de que seamos promotores del desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria no debemos perder de vista que ese desarrollo al que hemos de contribuir debe ir acompañado no sólo de recomendaciones técnicas y financieras basadas en la objetividad y frialdad de las cifras, sino también pensando en que eso debe

de traer consigo un servicio a la sociedad, y en concreto a esa microsociedad que forma el elemento humano de la empresa en cues ti ón ayudando a ésta a su desarrollo como hombres que necesitan sentirse tales y que deben ver en el mejoramiento de la empresa un mejoramiento de su situación.

CAPITULO IV

CAMPOS DE ACTUACION
DEL CONTADOR PUBLICO INDEPENDIENTE
DENTRO DE
LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

EL CONSULTOR GERENCIAL

En la gran mayoría de las empresas, debido a la situación por la que atraviesa el país, comenzaron a aparecer situaciones que antes nunca se habían visto como el control de cambios, pasivos en monedas extranjeras que se multiplicaron de la noche a la mañana, etc., y los pequeños y medianos empresarios no se vieron exentos de ellos, y aunque no quiero decir que todos los problemas siempre se presentaron al mismo tiempo, si afirmo que en la pequeña y mediana industrias no se sabía cómo encararlos.

De esta forma, aunque los problemas se manifestaban de diversas formas, muchos directores o pequeños propietarios no sabían qué problemas eran los que debían de atacar de inmediato, es decir, no se conocía la raíz de los problemas.

Esto provocó que en algunas ocasiones se tomaran decisiones equivocadas, pensando que serían las mejores, aunque realmente muchas de las alternativas de solución eran muy limitadas pero las soluciones eran urgentes. Fue así que se aplicaron medidas que dieran respuesta a los problemas urgentes y no a los importantes, sin ver a la empresa como un todo que se afecta automáticamente por los cambios que se dan en una sola de sus áreas.

Esta situación no se ha terminado aún, puesto que las pequeñas empresas que han sobrevivido continúan en su mayoría con estas situaciones. Es por eso que el Contador Público del presente tiene un importante papel en el área de la consultoría a la gerencia.

¿Qué es la consultoría?: Es un servicio proporcionado por una persona o personas independientes y calificadas para identificar e investigar problemas relacionados con la administración y manejo de empresas, recomendar acciones de solución y ayudar a im

plantar las mejoras recomendadas."¹⁵ Es decir, el consultor es aquel profesionalista que se dedica concretamente, a solucionar aquellos problemas en los que la gerencia por sí misma no podría solucionar.

Las principales razones por las que se utiliza un consultor son las siguientes:

- El consultor proporciona habilidades y conocimientos específicos que el director (generalmente dueño) de las pequeñas y medianas industrias no posee.

Por ejemplo, el problema que tiene la empresa consiste en que no se conoce la situación al día, de los resultados de la empresa por el constante incremento en los precios de las materias primas. Y también supongamos que la solución ideal es la implantación de un sistema de computadoras para procesar la información.

Es lógico que si la gerencia no tiene amplios conocimientos acerca de los beneficios que trae un sistema electrónico de procesamiento de información, difícilmente hubiera tomado esa solución como una respuesta a su problemática. En cambio, el Contador Público independiente, por la diversidad de clientes con los que tiene tratos, ya sea por seminarios, conferencias o por otros medios, ha visto y conoce acerca de las ventajas que una computadora tiene para el empresario y/o el director.

Otra de las razones por las que el consultor puede prestar una ayuda a la dirección de la empresa es que proporciona ayuda profesional temporalmente, es decir, cuando la problemática a la que se enfrenta la empresa tiene una solución inmediata o a corto plazo y la empresa no puede o no debe de contratar personal adicional por el costo que aumenta por el personal de planta. Una ayuda de un contador Independiente o de un despacho de Contadores es la solución.

Y por último, la razón más importante es que se proporciona

una opinión externa, que no se ve inmiscuida en la forma de ser propia de la Empresa. Porque como todos sabemos, en todas las empresas existen procedimientos defectuosos que por la costumbre han llegado a ser parte de la operación normal de la empresa. Y estos "vicios", en la mayoría de las ocasiones, entorpecen la aplicación de soluciones. Es por eso que una persona independiente, que no está acostumbrada a trabajar con ellos, puede aportar ideas que los limiten, o incluso su ayuda puede ser el simple señalamiento de los mismos, lo cual aumenta la productividad y la rapidez de la toma de decisiones puesto que aumenta la velocidad de la información de su procesamiento y obtención.

En resumen, es por todo esto que el contador Público es una persona ideal para la prestación de estos servicios.

Para apoyar esta afirmación, señalaré lo que al respecto de estos servicios ha mencionado el Instituto Mexicano de Contadores Públicos.

En una publicación especial titulada "El Contador Público como consultor de Administración de Empresas" de el mes de febrero de 1961 se menciona:

"La preparación que recibimos como contadores públicos está dirigida fundamentalmente a formar auditores. Para ser buenos auditores estudiamos contabilidad y auditoría, análisis de los estados financieros; igualmente estudiamos matemáticas, economía, derecho y legislación fiscal para ser buenos auditores. Enfocamos nuestra actividad hacia la uditoría de los Estados Financieros y por regla general no utilizamos la preparación adquirida para ofrecer a nuestra cliente los otros servicios que podrían serles muy útiles y que podríamos desarrollar aprovechando precisamente tal preparación."

Con esto se afirma que los conocimientos que posee el Contador Público por su simple preparación como estudiante en las aulas de la Universidad, se posee la capacidad inerte de prestar el servicio que vaya más allá de la auditoría. En especial, para la pequeña y mediana industrias, estos conocimientos pueden ser par-

ticularmente útiles puesto que en la mayoría de éstas no se cuenta con los recursos necesarios para desarrollar uno o varios departamentos que se encargaran de vigilar la administración o cualquier de sus áreas en específico.

En la misma publicación se menciona también:

"En los últimos años ha habido un deseo general de ampliar el campo de acción del contador público independiente, de incorporar a su actividad profesional algunos de los servicios que puede desempeñar, pero que no ha desarrollado en forma sistemática. Los contadores mexicanos hemos recogido esta inquietud y queremos ampliar también nuestro campo de acción.

La intención no es buscar ni descubrir una actividad nueva, sino dar un nuevo enfoque a la actividad profesional; tomar la decisión de ofrecer servicios en algunos aspectos, en los que hasta ahora casi no hemos intervenido, que solamente en forma ocasional hemos abordado y casi nunca por sí mismo, sino como algo incidental al trabajo de auditoría.

El nombre que hemos dado en México a esta actividad es Consultoría en Administración de Empresas. Esta designación ha sido criticada porque implica un campo de acción demasiado vasto, que ningún contador público, ni ningún otro ser humano podría abarcar. Como alternativas se han sugerido nombres tales como: Consultoría Financiera, Consultoría en Finanzas y Control y Consultoría Contable Técnica y Administrativa. Ninguna de estas sugerencias resuelve el problema que deberá ser motivo de un estudio más profundo.

Es preciso hacer notar que todo servicio que presta cualquier persona y que ayude a los administradores de una empresa bien como base para tomar una decisión para efectuar un acto necesario a su función administrativa, constituye un servicio administrativo; y si tal servicio consiste en asesorar o emitir una opinión, se trata de servicios de consultoría."

Con la transcripción de estos párrafos quiero mostrar que el Contador con su consejo es capaz de plantear una solución a cualquier problema de administración y no como una gran parte de los contadores piensan al decir que ese es un trabajo que les corresponde a los Licenciados en Administración de Empresas.

Cierto es que el Contador Público no es un especialista en administración, pero si es una persona capaz de realizar estudios y plantear soluciones en algunas de las áreas de la administración en la que ni los mismos administradores pueden por sí solos plantear alternativas de solución u obtener resultados.

En concreto, en la II Convención Nacional de Contadores celebrada en Monterrey, tuvo lugar una mesa redonda sobre el tema: "La Consultoría en Administración de Empresas, como servicio al Contador Público" y de ahí las conclusiones número tres y cuatro delimitan el campo de acción del contador dentro de esta actividad.

La conclusión número tres dice:

"En toda empresa se presentan cuatro áreas de la administración general, a saber: investigación y desarrollo, producción, mercados y finanzas y control. Normalmente todas las actividades del contador público se localizan en el área de finanzas y control."

Esta declaración coincide con la que presenta el Instituto Americano de Contadores Públicos en su boletín "El concepto de los servicios administrativos por contadores públicos titulados", que dice:

"Es un hecho generalmente aceptado que entre las cuatro áreas de mayor importancia que competen a la administración, están las siguientes:

- 1) Investigación y desarrollo.
- 2) Producción.
- 3) Mercados y
- 4) Finanzas y Control (Contraloría).

Cada una de estas áreas comprende muchas funciones. El análisis de estas funciones revela inmediatamente que el área a la cual los conocimientos y habilidad de los contadores públicos pueden ser más fácilmente adaptados, para ser útiles a la administración es necesario enfocar la actividad hacia Finanzas y Control."

En la conclusión número cuatro de la mesa redonda efectuada en Monterrey se añade:

"El contador público debe extender sus servicios de consultoría a las áreas de financiamiento, control y asuntos fiscales y sólo previa preparación específica adecuada abordará otros aspectos de la administración."

Y sí, al señalarse estos requisitos, vemos que esta conclusión concuerda con el espíritu de la primera de nuestras normas de auditoría, que prescribe, al fijar las normas personales del auditor, que éste debe tener, además de título profesional legalmente expedido, entrenamiento técnico adecuado y capacidad profesional.

El contador público tiene el derecho de abordar cualquier aspecto o tema para el cual sea idóneo, pero debemos distinguir al hablar del contador público como consultor en administración de empresas, entre la actividad profesional del contador público, es decir, aquella actividad para la cual todo miembro de la profesión se supone preparado en su calidad de técnico en contabilidad y cualquier otra actividad en la que pueda ser, en lo personal un experto, pero que no corresponde a una actividad característica o común a todo el grupo profesional.

Claro está que se debe reconocer que un problema de esta importancia no se puede resolver de una manera definitiva. Con el tiempo y dependiendo de las situaciones que se presenten poco a poco, el contador que preste sus servicios como consultor irá por sí mismo, delimitando su propio campo de actuación profesional. Es probable que la consultoría integral sea una solución para reducir casi a cero el problema de la limitación de la actuación del contador como consultor. Esta consultoría se da por medio de asociaciones interdisciplinarias en las que existen expertos en diversas áreas de las empresas. Ahí puede uno encontrar expertos en finanzas, en administración de recursos humanos, en producción, etc.

Después de todo lo planteado aquí, queda demostrado que los servicios que presta el contador público como consultor son muy útiles para las pequeñas y medianas industrias mexicanas.

No está por demás aclarar que son estas las que más necesitan los servicios de consultoría gerencial, pues generalmente son estas las empresas que no poseen el capital ni el personal necesario para dedicar tiempo de investigación acerca de las problemáticas que viven día con día en los campos de finanzas y control.

En el aspecto de control no hay que olvidar que éste incluye el control de los activos, de los flujos de información y el control de calidad de producción.

Además de lo que es la planeación y diseño de sistemas de información, de sistemas y de programas de capacitación y de diseño e implantación de manuales y políticas de procedimientos de algunos departamentos.

Además de estos servicios, el Contador Independiente que presta sus servicios como consultor gerencial puede asesorar y trabajar conjuntamente con la empresa en el desarrollo de estudios especiales acerca de la rentabilidad de una inversión, planeación estratégica de aprovechamiento de recursos económicos, optimización de recursos vía análisis de los costos, proyecciones financieras, etc.

Por último quiero mencionar acerca de la importancia de la actuación del consultor en la pequeña y mediana industria cuando su actividad se enfoca hacia los costos.

El problema de la inflación ciertamente es un problema de difícil solución, y la manera de sobrevivir en esta época, no es por medio del aumento de los precios de venta, sino por medio de la disminución de los costos de operatividad de los negocios.

Ya que los pequeños y medianos negocios en la mayoría de los casos no poseen información adecuada sobre sus costos de operación

les es difícil poder tomar decisiones acerca de la disminución de tales. Es por eso que el asesor de la gerencia, en el momento que detecte que en ciertas empresas se adolece de este mal, debe saber aconsejar de manera que su trabajo se enfoque hacia el diseño de sistemas de costos y después, hacia el enseñar a la gerencia en la utilización y aprovechamiento del mismo para así lograr aumentar la eficiencia de operación de la empresa sin caer en el aumento indiscriminado de los precios de venta y por otro lado, trayendo el beneficio al sector de la sociedad que utiliza necesariamente el consumo de estos bienes. Este es un ejemplo de cómo el servicio de la consultoría podría traer beneficios sociales dirigidos a la pequeña y mediana empresa.

Desde luego, además de los conocimientos técnicos, es necesario tener la habilidad de convencer al Pequeño y Mediano empresario acerca de las vías de solución que él plantea, ya que de lo contrario, éstas de nada servirán. Es por eso que como característica de la personalidad del Consultor está la de ser un líder en to da la extensión de la palabra.

Es decir, que sus consejos convengan y traigan en sí soluciones concretas. El debe llevar la visión necesaria para identificar siempre cuál es la situación real de la empresa. Y es por esto que, si no se tienen los conocimientos necesarios para dar soluciones adecuadas, se corre el riesgo de fallar.

De acuerdo al Dr. Thomas Gordon en los estudios presentados en el libro LET (LET Gordon Thomas. Ed. Diana, México, 1980. p.56), el proceso de resolución de problemas se encuadra en los siguientes 6 pasos:

- 1.- Identificación y definición del problema.
- 2.- Generación de soluciones alternativas.
- 3.- Evaluación de las soluciones alternativas.

4.- Toma de decisiones.

5.- Implantar las decisiones.

6.- Observación subsecuente para evaluar la solución.

Y el Consultor, aunque no interviene directamente en los 6 pa
sos, si debe despertar la motivación e indicar la manera en que se
realicen.

PAPEL DEL C.P. INDEPENDIENTE
COMO ASESOR DE FINANZAS

Comenzaré por mencionar las principales funciones del ejecutivo de finanzas ya que como asesor, solamente algunas de éstas las podrá desarrollar plenamente puesto que es necesario que exista personal de planta que complemente el trabajo del asesor o que lleve a la práctica sus consejos.

Planeación para el control

Dentro de la función financiera ésta es una de las funciones que requiere más tiempo, sin embargo, el asesor externo no tiene la disponibilidad total de tiempo por lo que su trabajo en este sentido se enfoca principalmente a dar su opinión al respecto de las medidas que se consideren para ejercer el control o para desarrollar la misma planeación.

Por otro lado, también puede ayudar a diseñar manuales de Planeación puesto que posee los conocimientos técnicos necesarios para esto y, dependiendo del conocimiento que tenga acerca de la organización y funcionamiento de la empresa, podrá diseñar un plan adecuado de manuales.

También por la visión que posee acerca de lo que debe de ser el control para una empresa, es capaz de señalar

LA FUNCION FINANCIERA Y SU EVOLUCION

La función financiera fue evolucionando a partir del trueque en el cual lo primordial era saber si lo que dábamos a cambio y lo que se recibía tenían el mismo valor.

Posteriormente, con la evolución del sistema de trueque, se va perfeccionando el sistema de cambio, trayendo como consecuencia la creación del dinero, ya fuera en moneda o en billete.

Con la creación del dinero se da la creación de las Instituciones de Crédito y se hace sumamente importante la función que tienen las finanzas dentro de estas instituciones, ya que tenían a su cargo el manejo del dinero de terceras personas, las cuales confiaban en el banco para que les generaran las mayores ganancias posibles con el menor riesgo.

Posteriormente se crea el "Crédito Financiero" y con él se da la empresa moderna. Junto con lo anterior se da la evolución de la contabilidad ya que ésta fue considerada en un momento dado, como la función financiera dentro de las empresas rudimentarias.

Para empezar diremos que la contabilidad se llevaba para saber cuánto teníamos que pagar de impuestos, función que en algunas empresas, en la actualidad, podríamos decir que se encarga el departamento de finanzas, es decir, forma parte de la función financiera.

Posteriormente, se da la función de la contabilidad como medio para conocer las entradas y salidas de fondos, función que en la actualidad se considera del área de finanzas en las empresas medianas y grandes, pero en muchas ocasiones no se le saca el provecho que debería aprovecharse.

LA FUNCION FINANCIERA DENTRO DE LA ESTRUCTURA
DE LA ORGANIZACION DE UNA EMPRESA CHICA O MEDIANA
Y SU REALCION CON OTRAS FUNCIONES

La función financiera en una empresa pequeña la desarrolla en plenitud el gerente general, el administrador o el contador de la misma, llevando en su totalidad toda la responsabilidad de las finanzas de la empresa, y esto es debido a que no se puede dar o no se tiene capacidad para dividir el área de finanzas con las demás, por lo tanto, la interrelación del área financiera con todas las demás es muy grande ya que dicha persona es la encargada de pagar los impuestos, de estudiar, aunque sea rudimentariamente, las inversiones, negociar el pago de pasivos, de las compras oportunas para no detener el proceso productivo, etc.

En segundo lugar tenemos a la empresa mediana, la cual está respaldada por la dirección general, que aprueba todos los proyectos que del área de finanzas emanan, y principalmente éstos se generan en dos direcciones que son Presupuestos y Contraloría o Tesorería.

El encargado de finanzas es el encargado de coordinar y controlar las operaciones una vez iniciadas preparando planes al por mayor y tratando de prevenir todas las contingencias que se puedan suscitar.

Es el encargado también de buscar las fuentes de financiamiento, tanto internas como externas, el de invertir los remanentes de acuerdo a lo decretado por la Asamblea de Accionistas. Así mismo, en caso de que se dé, coordina la auditoría externa, está pendiente de que los activos de la empresa cuenten con seguros de protección y estén bien resguardados.

En resumen, podemos decir que la función financiera consiste

en promover un clima en donde surjan iniciativas de crecimiento y promoción de la empresa, que genere y analice la información pertinente acerca del potencial de ventas, legalidad, disposiciones del gobierno, actividad económica general, condiciones del mercado financiero y riesgos de operación que ofrece el proyecto, tanto en el medio comercial actual como en el futuro.

También se encargaría de examinar los proyectos que se propongan para aceptarlos o rechazarlos, poner en ejecución los proyectos aprobados cuidando particularmente de coordinar la producción y el financiamiento con el fin de obtener las máximas utilidades, coordinar y controlar las operaciones una vez iniciadas, preparando planes de contingencia por si las cosas no salen según lo planeado.

EL ASESOR FINANCIERO

La función financiera abarca dos campos bien definidos, por lo cual en algunas obras técnicas se le da el nombre doble de finanzas y contraloría.

El financiamiento comprende los problemas relativos a inversión de fondos y su obtención.

Los planes de acción de la empresa requieren inversiones de los más diversos tipos. Es necesario invertir en maquinaria, en materias primas y en existencias de artículos terminados, conceder crédito a los clientes, efectuar costosas campañas publicitarias, crear departamentos nuevos y aumentar el tamaño de los ya existentes, etc.. La empresa no puede desarrollarse y crecer sin tales inversiones pero éstas deben ser cuidadosamente analizadas para ver si son adecuadas.

Cada encargado de algún área de la empresa exige facilidades para desempeñar mejor su función: el más amplio surtido de mercancías o productos de las líneas diversas de producción, para los encargados de ventas, los equipos más modernos de fabricación y materias primas de alta calidad para el encargado de producción, los vendedores también quisieran las políticas de crédito más liberales; para contabilidad, sistemas electrónicos de registros, etc. En todos estos casos el contador público, por su doble carácter de experto en contabilidad y de profesional independiente, puede ser de gran utilidad para la administración de la empresa. Su labor en este aspecto consiste en traducir a pesos y centavos los planes de los dueños o ejecutivos, en valuar las diferentes alternativas de acción que se presenten para determinar en cada caso los factores financieros como los siguientes:

- 1) Monto de la inversión necesaria.

- 2) Rendimiento de la inversión
- 3) Plazo de recuperación de la misma.
- 4) Ahorro o costo adicional que implica.
- 5) Repercusión de la inversión en la situación financiera de la empresa.
- 6) Qué efectos tendrá en el aspecto fiscal.

Obviamente, el contador trabaja sobre planes y datos que proporcionan los ejecutivos de las empresas, datos que en la mayoría de los casos no pueden juzgar, por ejemplo, si una nueva máquina más costosa reduce el desperdicio de material o si una ampliación en los plazos de crédito que se conceden al público resultará en un aumento determinado en el volumen de las ventas.

Pero el contador puede decir si la reducción del desperdicio del material justifica una inversión en una maquinaria más costosa o si la utilidad marginal proveniente del aumento en ventas hace atractiva la inversión en cuentas por cobrar.

Las cifras del contador público en casos como estos constituyen una de las bases más adecuadas para que la administración pueda decidir si aprueba la inversión o no.

Una vez resuelto el problema de la inversión surge el relativo a la obtención de los fondos necesarios.

Aquí puede ser también muy útil el contador público puesto que, conociendo el aspecto financiero de la inversión y tomando en cuenta las circunstancias y características de la misma, puede hacer indicaciones acerca de:

- 1) Si conviene financiar la inversión con capital propio o ajeno.
- 2) En caso de que convenga hacerlo con capital propio:
 - a. Emitiendo acciones comunes.

- b. Emitiendo acciones preferentes.
- c. Por reinversión de utilidades.
- d. Préstamos de socios, etc.

3) En caso de que convenga obtener capital ajeno:

Qué tipo de crédito es el más adecuado: emisión de obligaciones, préstamos bancarios directos a prestatarios, refaccionario, de habilitación, de avío, descuentos de documentos por cobrar, financiamiento de FOGAIN, etc.

Qué tipo de instituciones manejan tales operaciones, tomando en consideración los diversos plazos que rigen los diferentes tipos de créditos, garantías, condiciones, requisitos y trámites necesarios.

Pasando al aspecto de control dentro de la función de finanzas, podemos definirlo como la responsabilidad de estructurar y llevar los registros necesarios para obtener la información indispensable a fin de cumplir con las disposiciones legales y fiscales relativas; determinar la situación financiera de la empresa y los resultados de su operación; y permitir a los administradores planear y controlar las actividades de la empresa.

Los instrumentos de control de que disponemos para desarrollar esta función son: la contabilidad, los presupuestos, la auditoría interna y los sistemas y procedimientos de control interno.

En el aspecto de la función financiera en que el contador público puede ser más útil, éste se encuentra actuando dentro de lo que constituye su campo de acción natural.

Analizando lo anterior encontramos que, en lo relativo a sistemas contables y de costos de trabajo, consiste en diseñarlos, establecerlos, entrenar al personal que va a manejarlos, supervisarlos durante un período de prueba y hacer las modificaciones ne

cesarias para ajustar los planes a las necesidades que sólo la práctica demuestra.

Este aspecto es uno de los más descuidados en la pequeña y mediana industrias. Generalmente, lo importante y lo que se cuida es producir para vender. Incluso muchos directores de empresa sienten que la contabilidad es "un mal necesario" al que deben sujetarse para no tener problemas con el fisco. Ya que el tener una contabilidad en el negocio les significa dinero y esfuerzos a los que no se les ve utilidad. Sin embargo, no hay nada más equivocado que esta idea. El Contador que asesora financieramente a una empresa no podrá desempeñar su función sin la herramienta que le significa la contabilidad, es por eso que en ocasiones, el asesor financiero debe comenzar desde la implantación de un sistema de contabilidad que proporcione información financiera, oportuna y veraz, y no sólo información de requisitos.

Este es un aspecto que se ha descuidado. Son innumerables las empresas que tienen sistemas contables deficientes porque fueron diseñados por sus tenedores de libros, que con frecuencia son contadores prácticos o estudiantes poco avanzados.

Ultimamente se ha dado gran importancia, por ejemplo, al aspecto y presentación de las tiendas y oficinas, y cada vez son más los despachos profesionales y empresas que al constituirse, lo primero que hacen es contratar los servicios de un decorador. Los contadores no hemos sabido convencer al empresario de que debe planear sus sistemas con el mismo cuidado, ni las ventajas de todas las clases que le brinda iniciar su operación contando desde el principio con los sistemas contables adecuados, diseñados técnicamente para que proporcionen la información necesaria, han sido comunicadas correctamente a los empresarios.

Pasando ahora a los presupuestos, los contadores públicos es

tamos convencidos de las ventajas que puede prestar un sistema de control presupuestal, sin embargo, la mayor parte de los que existen han sido establecidos a iniciativa de los contadores de las empresas mismas y bajo su dirección personal. La función del contador público en este terreno puede ser la de vender la idea, es decir, convencer al empresario del beneficio que puede derivar de un sistema de éstos, y luego diseñar el sistema, establecerlo, entrenar al personal que se encargue de manejarlo, adaptarlo a las necesidades cambiantes de la empresa, etc.

Los presupuestos no sólo son importantes dentro de la consultoría financiera por sí mismos, sino que nos ofrecen la mejor oportunidad de entrar dentro de este nuevo campo de acción.

Y es precisamente por aquí en donde podemos encontrar el mayor beneficio para el país y para nuestro pequeño núcleo social en el que se desenvuelve la empresa a la que servimos.

Pensemos en una pequeña o mediana empresa. Para ella es básico el contar con un presupuesto de acción, ya que con él, primeramente se podría controlar mejor el aspecto "supervivencia" de la empresa, y posteriormente, se podría comenzar a tratar el tema "Crecimiento y expansión" de la empresa para terminar en dar el paso necesario de dejar de ser una pequeña o mediana empresa y en un futuro, formar parte del grupo de las Grandes Empresas.

El beneficio social de llevar un control presupuestal está desde el hecho de ayudar a mantener bajo el principio de "Negocio en Marcha" al pequeño negocio, puesto que éste es fuente de empleos aunque lo sea en muy pequeña escala, si es que se le ve individualmente. Por otro lado, no debemos olvidar que una pequeña industria es un consumidor de los productos de otras empresas, por lo que es un factor de distribución del dinero, lo cual dinamiza la economía. Y nuevamente, si lo vemos en su conjunto, el número

de pequeñas y medianas industrias como mencionamos en el capítulo III, son quienes realizan el porcentaje más alto de consumos de materias primas en el país por lo que si se derrumbaran, se daría un golpe más a la débil economía mexicana de la actualidad.

Por lo que ayudar a mantener y fomentar el crecimiento de las mismas es ayudar a fomentar el crecimiento de México, y una de las formas que más científicamente y con menor riesgo podemos utilizar como contadores es el de desempeñar con profesionalismo el papel de Asesor Financiero Externo, así debemos actuar, puesto que, por sus estudios profesionales y por los medios en que se desarrolla, posee la capacidad necesaria para desempeñar esta función tan necesaria para la pequeña y mediana empresas en México.

En la actualidad no es posible llevar un negocio sin tener fijos los objetivos que se quieren lograr. Aquellas empresas que viven al día, y cuyos rumbos no son definidos, difícilmente podrán sobrevivir en estas épocas.

El desarrollo cabal del trabajo del Asesor Financiero implica tiempo y esfuerzos como cualquiera otra especialidad del contador público.

El establecer un sistema de control presupuestal exige el familiarizarse con la operación total de una empresa en un grado mucho mayor del que requiere cualquier otra actividad, incluso la auditoría, pero el trabajo, cuando se observa desde el punto de vista del servicio profesional, simplemente significa un encauzamiento distinto de los esfuerzos, y no un esfuerzo adicional.

Este conocimiento profundo de la empresa, aunado al beneficio que representa el plan de control presupuestal establecido, coloca al contador público en la posición más favorable para que se convierta en hombre indispensable para el empresario.

Son tan importantes los presupuestos en este aspecto que el

Instituto Americano de Contadores Públicos ha considerado que éste es el primero de los problemas al que debe acercarse el contador público que desea dedicarse a la consultoría de empresas.

Respecto a la auditoría interna, muchos contadores públicos reconocen la ventaja que representa, tanto para las empresas de alguna importancia como para sus auditores independientes, que éstas cuenten con este servicio. Esto representa una excelente oportunidad de prestar un servicio útil a la administración, ya que el contador público es el más capacitado para organizar un departamento de auditoría interno dentro de una empresa.

Este trabajo implica explicar a los ejecutivos la función que desempeña la auditoría interna para que ésta pueda desempeñar su cometido de la manera más eficiente, fijar la posición de la misma dentro del cuadro de organización, elaborar o revisar sus programas de trabajo, calendarios de revisiones, coordinar las labores del auditor interno con los del auditor externo, etc.

En el aspecto de sistemas y procedimientos, el contador público tiene la oportunidad de establecerlo o revisar los que están en vigor, a fin de lograr los dos objetivos de: proporcionar un control interno eficaz y obtener eficiencia en el trámite de las operaciones.

Por la importancia que tiene el control interno para las labores de auditoría, el contador público siempre lo investiga o comenta, sin embargo, el aspecto de eficiencia en el trámite de las operaciones representa un campo de acción que hasta ahora pocos contadores independientes han atendido.

EL ASESOR FISCAL

Como se sabe, el Contador Público ha hecho de la especialidad en Impuestos una de las ramas en las que se enfoca principalmente su profesión.

Para llegar a ser un especialista en Impuestos está entendido que el profesionista ha dedicado estudios adicionales a la rama además de que ha ejercido dentro de esta especialidad.

¿A qué se dedica el asesor fiscal?

Esta es una pregunta que parece tener una respuesta obvia, pero sucede que la mayoría del público piensa que el asesor fiscal es aquel que va a decirle al empresario cómo defraudar al Gobierno en materia tributaria, y no hay algo más falso que este concepto ni más alejado de la realidad.

El asesor fiscal es aquella persona que se dedica a aconsejar al empresario acerca de la aplicación dentro de un marco legal (con lo cual se hecha por tierra el concepto anterior) de los ordenamientos ubicados en la jerarquía tributaria, con el objeto de que se cumplan las disposiciones fiscales contenidas en ellas, observando siempre los postulados de proporcionalidad y equidad que son los que le dan origen a las leyes tributarias. Es decir, el asesor fiscal va a asesorar al empresario acerca de cómo pagar bien sus impuestos, cuidando que estos pagos obedezcan a los principios de proporcionalidad y equidad que marca la Constitución.

Ahora, ya aplicando el papel del especialista en impuestos a lo que es la pequeña y mediana industrias, nos encontramos que precisamente en esta área es una de las que se le solicita más al contador público, y es por eso que el profesionista debe prestar un servicio profesional y accesible para sus clientes, como en cualquiera de sus especialidades.

Nosotros como Contadores Públicos, ya que conocemos cómo se estructuran las leyes de impuestos, sabemos que en la mayoría de las empresas, éstos representan de por sí una carga muy pesada para la empresa. Por esa razón el especialista fiscal, en virtud de que posee el punto de vista de lo que es el cumplimiento de la Ley de Impuestos y el de entender las necesidades financieras y los objetivos de las empresas, puede asesorar a la pequeña y mediana empresa acerca de cómo obtener los mayores ahorros en este rubro, así como se deben obtener en cualquier concepto que representa una disminución de las utilidades de la empresa. Esto lo logrará diseñando estrategias que beneficien a la empresa y aporten al herario nacional parte de las ganancias en una proporción justa de manera que nunca se llegue a la dextrcapitalización de la empresa.

MARCO DE ACTUACION PROFESIONAL DEL ASESOR FISCAL

Ante todo, al Asesor Fical debe desalentar a los empresarios en lo que son las prácticas de defraudación fiscal que acostumbran seguir. Para esto es necesario demostrarles las ventajas que existen si se siguiera una política de pagos honrados y mostrando que una adecuada planeación es una herramienta muy útil en lo que se refiere a ahorros fiscales, y esto acompañado de la seguridad que proporciona la tranquilidad de que se está actuando dentro de los marcos de legalidad que rigen en el país.

Por otro lado, el asesor debe interpretar las leyes tributarias a fin de obtener la máxima ventaja económica, sin trasgredir el límite existente entre planeación fiscal y simulación de actos jurídicos.

Nunca deberá ser por los honorarios y su monto lo que motive principlamente a hacer sugerencias de "riesgo calculado" para pagar menos impuestos, puesto que sería una actitud poco ética el dar sugerencias riesgosas en proporción a un honorario caro por poner en peligro la seguridad del contador o del cliente.

Y ya que este campo es en el que el comportamiento moral y la reflexión ética han trascendido y se han convertido en norma jurídica, el especialista debe tener un conocimiento preciso de la conducta delictiva en la materia, hacerlo del conocimiento de el pequeño y mediano empresario cuando sea el caso, y tomarlo en cuenta en sus decisiones profesionales, cumpliendo en todo caso, con su obligación en materia de secreto profesional.

SERVICIOS DEL ASESOR FISCAL

1) Planeación Fiscal Financiera:

Es el diseño por medio de simulación de estrategias originales de situaciones a las que, aplicándoles las leyes y reglamento en materia de impuestos, traerá un mayor beneficio económico para las empresas.

2) Asesoría o Consultoría Fiscal:

Es el consejo o interpretación acerca de materia impositiva que el cliente solicita al Contador o Asesor Fiscal sobre algún tema en concreto que es de particular interés para el cliente

3) Emisión de opinión respecto de asuntos de carácter fiscal:

En las ocasiones en que surgen nuevas disposiciones fiscales, ya sea por el surgimiento de nuevas leyes, reglamentos o decretos o por modificaciones a las mismas, se ve el asesor en la obligación de advertir u opinar en su caso, cuando dichos ordenamientos afectan directamente la situación legal o impositiva de algún cliente.

4) Ejecución de trámites ante las autoridades fiscales:

En vista del desconocimiento que el cliente tiene acerca de la forma en que se tienen que realizar ciertos trámites ante la Secretaría de Hacienda, la Tesorería del D. F. o cualquier otro u mismo recaudador del Gobierno, el asesor puede servirle al cliente como ejecutor de los mismos. Estos trámites pueden ser entre otros: realizar oficios de consultas, oficios de Autorizaciones, devoluciones de Impuestos pagados en exceso, obtención de Estímulos Fiscales, reducción de pagos provisionales a cuenta del Impuesto sobre la Renta.

5) Trámites en la Dirección General de Transferencia de Tecnología:

En vista de que este tipo de trámites son de difícil resolución es común que un asesor apoye a la empresa sobre cómo llenar

los formularios necesarios y la forma de preparar la información requerida para la tramitación.

6) Trámites en Materia de Control de Cambios:

Ya que el Asesor Fiscal es una persona que se mantiene estudiando constantemente acerca de las disposiciones de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y del Banco de México, es la persona ideal para dar la asesoría necesaria sobre las últimas disposiciones que sobre el control de cambios dicten las autoridades competentes. Además, por su visión de Contador sabe cómo se deben cumplir los requisitos para disfrutar de los estímulos de fideicomisos como el FICORCA y otros adicionales.

7) Preparación y Revisión de Declaraciones de Impuestos:

En la mayoría de las empresas el Contador de la misma es la persona encargada de la elaboración y preparación de las declaraciones de las empresas. Sin embargo, qué mejor que un contador que domina perfectamente las leyes para realizar o revisar esta función. Es por esto que en muchas ocasiones se puede prestar este servicio. Resolviendo dudas o verificando que la información solicitada se encuentre debidamente asentada en las declaraciones.

8) Planeación y Establecimiento de Sistemas de Registro y Auxiliares para Información Fiscal:

En vista de que las leyes impositivas mexicanas observan que será obligación de los causantes el contar con los registros necesarios para la obtención de información, el Contador Público especialista en impuestos es la persona ideal para diseñar los sistemas de registro necesarios para el cumplimiento de esta obligación.

9) Vinculación en el Dictamen para Efectos Fiscales:

Aunque el Asesor Fiscal no siempre sea quien dictamine para efectos fiscales, en los casos en los que él sea, el asesor de la empresa dictaminada podrá prestar su tiempo para dar las explica-

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

ciones o aclaraciones necesarias al auditor, ya sea éste un auditor independiente o el gobierno.

10) Seminarios, pláticas, cursos, boletines informativos, etc.:

Debido al constante estudio y a la actualización en la que se encuentra el Asesor Fiscal, en algunas ocasiones, dependiendo de las necesidades de los clientes, es necesario tratar que los mismos también conozcan más ampliamente sobre la materia. Por eso el asesor es capaz de preparar boletines o cualquier otro medio de comunicación para los clientes o brindarles pláticas, cursos o seminarios a las personas indicadas para que las empresas no sean dependientes esclavos del asesor.

ETICA DEL ASESOR EXTERNO

ETICA DEL ASESOR EXTERNO

La independencia de criterio es a la vez una norma de auditoría y una norma de ética profesional.

El contador que actúa como consultor en administración, finanzas, impuestos u otra especialidad debe hacerlo de manera que no pierda su independencia, que le será indispensable si, además de su labor como consultor o asesor debe dictaminar los estados financieros de la empresa.

Esto debe tenerse constantemente presente, sobre todo al intervenir en problemas de financiamiento. El contador público no puede garantizar de ningún modo, que una inversión resultará en una situación determinada o que traerá un beneficio cierto.

Las razones para esto son obvias: El contador puede valorar las ventajas de una inversión, de acuerdo con datos que proporcionan los diversos empleados de las pequeñas y medianas empresas, datos por los cuales él no puede responder. Pero aun si un contador tuviera una gran experiencia en cierto tipo de negocios y por tanto, estuviera convencido de la ventaja de una inversión, ¿cómo podría responsabilizarse del éxito de un plan si él no será quien se encargue de llevarlo adelante?

El contador debe ser objetivo al analizar un problema financiero o fiscal y al informar del resultado de su estudio. Si se deja llevar por el entusiasmo de un plan financiero y no se limita a dar su opinión sobre éste, sino que moviende su adopción por conveniencia propia y no de la empresa, puede perder la independencia de criterio. ¿Con qué autoridad profesional puede un contador, al dictaminar los estados financieros de una empresa, expresar su opinión desfavorable respecto de una mala situación originada por una inversión sugerida por él mismo?

Aunque no siempre el asesor externo es el auditor, no debemos olvidar que el contador siempre será auditor, y el hecho de no estar obligados a emitir un dictamen, no nos excluye de actuar como si siempre lo fuéramos a hacer.

Debemos repetirnos siempre: en estos casos debemos opinar, no sugerir o promover. La responsabilidad de la decisión corresponde a nuestro cliente.

La Asociación de Ingenieros Consultores en Administración de EE. UU., que confronta problemas éticos similares a los que está especialidad de la profesión presenta, menciona en su código de Ética:

Artículo I: "Las principales características de la actitud profesional deben ser la objetividad y la integridad.

Artículo II: Establece que los consultores deberán aceptar sólamente aquellos encargos para los cuales se encuentren capacitados.

Artículo III: Con gran visión de las dificultades que pueden originar los convenios ambiguos, indica que antes de iniciar cualquier trabajo, el consultor deberá asegurarse de que el cliente tiene una comprensión clara de los objetivos y alcance del trabajo por realizar y de su costo aproximado.

Artículo IV: Previene que el consultor no debe garantizar ninguna cantidad específica de reducción en los costos o de aumento en las utilidades como resultado de su trabajo, y que no aceptará trabajos en los que los honorarios dependan del monto de la reducción en los costos que puedan resultar.

Uno de los artículos de más importancia es el XI, que prohíbe al consultor encargarse de cualquier estudio en el que sea evidente

que el propósito del cliente sea utilizar el nombre o el prestigio del consultor para desarrollar su trabajo o expresar su opinión.

Sin embargo, insisto, ante todo, los trabajos que realice el contador público deberán estar siempre regidos por nuestro Código de Ética Profesional, sea el colegio o agrupación a la que se pertenezca la que sea, y la especialidad cualquiera a la que se esté desarrollando.

CONCLUSIONES

CONCLUSIONES

En esta última parte del presente trabajo me avocaré a tres sectores para concluir: a los contadores públicos, a los propietarios de pequeños y grandes negocios y al público en general, es decir, a la sociedad.

Con respecto a los primeros, por los conocimientos adquiridos en la escuela y práctica profesional, abarcando aspectos de administración, contabilidad, impuestos, finanzas y auditoría, considero que por ética, es deber y compromiso social de todo contador, dar asesoría a este sectores del que hemos hablado en toda la tesis, ya que se tiene capacidad, experiencia y dominio de algunas o una de las áreas formativas. Luego entonces, no se debe descuidar este servicio y se debe promover entre otros contadores. El problema es que algunas de las técnicas que se promueven sólo son prácticas para Grandes Empresas o negocios YA ORGANIZADOS. Se debe alentar la investigación de sistemas y organizaciones adecuados a pequeños y medianos negocios.

Por lo que se refiere a los propietarios de pequeños y medianos negocios, existen por un lado, muchas familias con la mentalidad del "negocio familiar", es decir, no les interesa mucho "crecer" o "desarrollarse" sino mantenerse y no perder. Por otro lado están los que ahora comienzan a estar mal y necesitan mucha ayuda, pues a pesar de que en otros tiempos sus decisiones fueron buenas cuando eran empíricas, ahora no cuentan con la habilidad necesaria para resolver las situaciones actuales. ¡Cuántas veces se escucha: "Ya no sé si esto es bueno o malo!", y es que la velocidad de los cambios obligan a tomar mejores decisiones. No hay lugar a equivocaciones. El resto de propietarios ve su negocio como un callejón sin salida y no se atreven a veces, ni a liquidar por todo lo que significa su

trabajo en su vida. Puede ser que en él estén los ahorros de toda su vida, el patrimonio único familiar, el orgullo de la familia, etc., y pocas veces ha sido productivo y no permite mejorar su nivel de vida.

De hecho, todos deben cambiar su mentalidad. El que está conforme no merece lo que tiene. Por la importancia de este sector empresarial, en el bien del País, es necesario que se tome la determinación de crecer y fortalecerse, ser más competitivo, hacer sólidas las bases del negocio, etc. El Contador del pequeño empresario que en su hoy comienza a tener problemas puede dedicarse a orientarlo y ayudarlo a alcanzar otros niveles de ingresos y producción más altos. Seguramente asesorará en el modernizamiento de los sistemas y le permitirá mejorar sus decisiones puesto que habrá más información como herramienta y ésta le será más oportuna. Por último, el empresario que piensa que en su negocio sólo se multiplican sus problemas, podrá ver en su contador a su mejor apoyo, a quien le asesora desde cómo llevar una forma fiscal hasta cuándo debe ganar o invertir. El contador tiene la capacidad de guiarlo y, con su visión, ver y descubrir cuáles son los problemas de fondo para aconsejar las mejores soluciones.

Para hablar de la sociedad podemos considerar que, debido al número de empresas que podemos englobar, al número de empleados que laboran en este sector, a las familias que dependen económica y socialmente de este grupo, una mejor empresa, siempre y cuando sea orientada bajo principios morales adecuados, se traducirá en un mejor nivel de producción, en cuanto a número y calidad del bien o servicio que se trate, lo cual significará un aumento en beneficios económicos que, sabiamente distribuidos, redundarán en un mejor nivel de vida y en un mejor país en el cual los Contadores estaremos orgullosos de haber hecho una pequeña contribución.

P I E S D E P A G I N A

- 1) Diccionario Enciclopédico Salvat. t.10. p. 2735
- 2) Ibid. p. 2736
- 3) Ley General de Profesiones. Art. 24.
- 4) Villanueva y Salazar. Fijación de honorarios profesionales.
- 5) Elizondo López, Arturo. El proceso contable. p.33.
- 6) Ibid. p.40
- 7) Ibid. p.73
- 8) Boletín A-1 del Instituto Mexicano de Contadores Públicos.p.12
- 9) Elizondo López, Arturo. op.cit. p.77
- 10) Proyecto de reestructuración académica de la carrera de Contador Público. p.46 .
- 11) Elizondo... op cit. p.77
- 12) Censo de Población 1980. Secretaría de Programación y Presupuesto.
- 13) La industria mediana y pequeña. Banco de México. p.262
- 14) Programa para el desarrollo integral de la industria mediana y pequeña. Secofin.
- 15) La consultoría de administración. Instituto Mexicano de Contadores Públicos. p. 5

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

LIBROS:

- Censo de Poblacion 1980. Secretaría de Programación y Presupuesto.
- Diccionario Enciclopedico Salvat. T.10 Salvat Editores. México, 1978
- Elizondo López Arturo. El Proceso Contable. 2º ed. Ediciones --- Contables y Administrativas, México, 1979.
- La Consultoría en Administración. Instituto Mexicano de Contadores Públicos, México, 1963.
- Ley General de Profesiones. Porrúa Hermanos, México, 1972.
- Programa para el Desarrollo integral de la Industria Mediana y Pequeña. Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, México, 1985.
- Gordon Thomas. L E T (Lideres Eficaz y Técnicamente Preparados) Ed. Diana, 3a. Edición. México, D.F.

TESIS:

- Villanueva y Salazar. Fijación de Honorarios Profesionales. Universidad La Salle, México, 1982.
- Constatn del Moral León. Algunas causas de los problemas financieros de la pequeña y mediana industria y su solución. Universidad La -- Salle, México, 1980.
- Ferron Solís Juan Manuel. El contador Público Independiente como -- Promotor de la Pequeña y Mediana Empresa. Universidad La Salle, Mé xico, 1982.
- Olvera Basauri Luis. Consideraciones para la formación de un Despacho de Contadores Públicos. Universidad La Salle, Mexico, 1974.

REVISTA:

- Boletines de Principios de Contabilidad . Instituto Mexicano de --- Contadores Públicos, A.C., Mexico, 1983.

- A n e x o -

COMENTARIOS RESPECTO AL ACUERDO GENERAL
 SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO
 Un punto de vista teórico:(CEESP)

¿QUE ES EL GATT?

El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio es el único tratado multilateral que establece normas para el Gobierno respecto del Comercio Internacional.

El GATT tiene como objetivo la liberalización del comercio como medio para acelerar el desarrollo económico de los países. Es un foro donde los países negocian la reducción de obstáculos al comercio para liberalizarlo y donde discuten y solucionan los problemas derivados del mismo intercambio.

Los derechos y las obligaciones contractuales que se estipulan en el Acuerdo han sido aceptados en interés mutuo por los países miembros. La vigilancia de aplicación de estas normas es una actividad importante y permanente del GATT.

Los países suscritos al Acuerdo General realizan las cuatro quintas partes del comercio mundial. Actualmente el número de miembros es de 86 y más de 20 países no miembros aplican sus reglas en sus relaciones comerciales. Cabe destacar que dos terceras partes de los miembros del GATT son países en vías de desarrollo.

¿COMO FUNCIONA EL GATT?

El órgano superior del GATT es el período de sesiones de las partes contratantes que suele celebrarse una vez por año.

Las decisiones se toman generalmente por consenso y no por votación.

Existe un Consejo de representantes facultado tanto para asuntos de trámite como de carácter urgente entre los períodos de sesiones.

Además del comité de negociaciones comerciales el GATT cuenta con comités permanentes encargados de examinar las restricciones al comercio por parte de los países con problemas de balanza de pagos.

Se establecen comités especiales para tratar las peticiones de adhesión al GATT y examinar los acuerdos concretados por los países miembros.

Ocasionalmente se crean grupos de conciliación encargados de intervenir en los litigios entre los países miembros.

¿COMO HA EVOLUCIONADO EL GATT?

Se creó en 1947 y entró en vigor en enero de 1948.

En 1950 se modificó el artículo XVIII del Acuerdo General para atenuar la dureza de las reglas, en favor de los países en desarrollo con problemas de balanza de pagos.

En 1965 se adicionó al acuerdo la parte IV que contiene la descripción de que los países industrializados deben apoyar a los países en desarrollo.

Durante los primeros 25 años del GATT se celebraron bajo sus auspicios seis grandes negociaciones comerciales: Las de 1947 (Ginebra), 1949 (Anney, Francia), 1951 (Torquay, Inglaterra), 1956 (Ginebra), 1960-61 (Ginebra, Ronda Dillon) y 1964;67 (Ginebra, "Ronda Kennedy").

En las negociaciones Kennedy se redujo el nivel medio de los aranceles industriales del mundo en aproximadamente un tercio.

En 1971 los miembros del GATT aceptaron la excepción de la regla de la nación más favorecida (NMF), con el objeto de que los países desarrollados pudieran conceder preferencias a los países en desarrollo con arreglo a un sistema de preferencias generalizadas y no recíprocas.

En 1973 se llevó a cabo la llamada "Ronda Tokyo" (originalmente

llamada "Ronda Nixon"), en la que se realizaron las más ambiciosas negociaciones respecto a obstáculos arancelarios, medidas no arancelarias, productos agropecuarios, productos tropicales, y sobre mejoramiento del marco internacional en que se desarrolla el comercio mundial.

En 1975 se empezaron a negociar veinte obstáculos no arancelarios al comercio de una lista de 900 notificaciones hechas por los gobiernos y en 1976 se agregó una más (compras de los Estados).

En 1977 casi todos los países desarrollados hicieron concesiones comerciales o contribuciones para facilitar la importación de productos tropicales.

¿CUALES SON LAS PRINCIPALES NORMAS DEL GATT?

Comercio sin discriminación. Principio de la nación más favorecida (NMF). Las partes contratantes están obligadas a concederse mutuamente un trato tan favorable como el que den a cualquier otro país en lo referente a la aplicación de derechos sobre importación.

Protección exclusivamente arancelaria. Se prohíben medidas comerciales no arancelarias (restricciones cuantitativas, permisos previos, etc.).

Sentar bases estables para el comercio mediante la negociación, entre las partes contratantes, de los gravámenes aduaneros.

Consultas con el objetivo de evitar perjuicios a los intereses comerciales de las partes contratantes. Dar soluciones justas cuando los derechos derivados del acuerdo se vean amenazados para algunos de los miembros.

La excepción al cumplimiento del principio de la NMF y de reciprocidad se da cuando las circunstancias económicas o comerciales lo justifican. Hay además disposiciones liberatorias que permiten la adopción de medidas urgentes (por problemas de balanza de pagos, etc.) en favor de restricciones cuantitativas temporales.

Acuerdos regionales. El acuerdo reconoce la utilidad de una mayor integración regional de las economías mediante la liberalización del comercio. Respecto a este punto conviene señalar, además, que se permite la excepción al principio de la nación más favorecida con el fin de promover y facilitar la integración regional, siempre y cuando se afecte con ello al comercio de los países que se integran con el resto del mundo.

¿QUE PAISES INTEGRAN ACTUALMENTE AL GATT?

Partes contratantes del Acuerdo General.

Alemania, Alto Volta, Argentina, Australia, Austria, Bangladesh, Barbados, Bélgica, Benin, Birmania, Brasil, Burundi, Camerún, Canadá, Colombia, Congo, Corea, Costa de Marfil, Cuba, Chad, Checoslovaquia, Chile, Chipre, Dinamarca, Egipto, España, Estados Unidos, Filipinas, Finlandia, Francia, Gabón, Gambia, Ghana, Grecia, Guyana, Haití, Hungría, República Centroafricana, India, Indonesia, Irlanda, Islandia, Israel, Italia, Jamaica, Japón, Kenia, Kuwait, Luxemburgo, Madagascar, Malasia, Malawi, Malta, Mauricio, Mauritania, Nigeria, Niger, Noruega, Nva. Zelanda, Países Bajos, Pakistán, Perú, Polonia, Portugal, Reino Unido, Rep. Dominicana, Rhodesia, Rumanía, Ruanda, Senegal, Sierra Leona, Singapur, Sri Lanka, Sudáfrica, Suecia, Suiza, Tanzania, Togo, Trinidad y Tobago, Túnez, Turquía, Uganda, Uruguay, Yugoslavia, Zaire.

MEXICO Y SU RELACION CON EL GATT

La primera ocasión que se planteó la posibilidad de ingresar al GATT, fue en 1948, año correspondiente al inicio del funcionamiento de este organismo.

La respuesta negativa de ese entonces obedeció a varios fenómenos:

- La política de sustitución de importaciones adoptada previamente.

- Brindar protección a una industria nacional incipiente.
- La presión ejercida por los industriales ya establecidos y por algunos grupos políticos.

Aún cuando la inquietud ha surgido en diversas ocasiones, fué en 1980 cuando nuevamente se debatió fuertemente acerca del probable ingreso de México a este organismo, después de haber iniciado negociaciones desde fines de 1979.

Nuevamente prevalecieron las ideas proteccionistas y las que consideraban que la incorporación a este organismo restringía la flexibilidad y la independencia de manejo de la política económica doméstica.

No obstante esta situación, las condiciones económicas prevalecientes en aquel entonces hicieron de esta negativa una correcta decisión. La inflación en México superaba, por mucho a la inflación internacional y el tipo de cambio no se ajustaba lo suficiente para compensar este diferencial de inflaciones. Con ello el tipo de cambio se sobrevaluó y abrir la economía en estas condiciones habría significado un serio daño al aparato productivo nacional. Tan así que incluso durante esos años se flexibilizó la política comercial y las importaciones más que ser un complemento a la producción interna vinieron a ser un sustituto de ella.

VENTAJAS DE ENTRAR AL GATT

Realizar el comercio sobre una base más sana, al eliminarse progresivamente las distorsiones en los precios relativos a que condujo la excesiva protección al aparato productivo y que provocó una mala asignación de los recursos.

Tendería a eliminarse el sesgo antiexportador ocasionado actualmente por los altos costos de los insumos importados. De esta manera las exportaciones se harían más competitivas.

Se tendría una mayor facilidad en la importación de bienes de inversión e insumos intermedios necesarios para el aliento de las actividades en que seamos competitivos. La experiencia internacional parece mostrar que los países que han crecido mediante el desarrollo de su sector externo son los que han alcanzado los más altos estándares de vida para su población.

La apertura de una mayor competencia internacional obligará a una mayor eficiencia y organización de la industria y el comercio, y actuará en el sentido de una disminución en la concentración monopolística y oligopólica. Asimismo, favorece el aprovechamiento de economías de escala, que abaten los costos y permiten acrecentar la competitividad en el mercado internacional.

El GATT contempla la negociación por listas de productos por lo que la liberalización va haciéndose gradual y selectivamente. Se tiene en cuenta la posibilidad de aplicar medidas diferenciadas a los países en desarrollo según modalidades que le proporcionen un trato más favorable de acuerdo a sus necesidades de desarrollo y estabilidad interna y externa. Se reconoce la necesidad de cierta flexibilidad arancelaria y de aplicar restricciones cuantitativas para conservar reservas de divisas y solucionar problemas de balanza de pagos.

Pueden adoptarse medidas de urgencia contra importaciones que amenacen a productores nacionales.

La participación activa en el foro del GATT permite el recurso a consultas cuando las acciones comerciales de otros miembros perjudiquen al país.

Es mucho más conveniente a nuestro país el celebrar negociaciones multilaterales que bilaterales. Ello es especialmente notorio cuando tenemos que negociar con Estados Unidos, nuestro principal mercado de exportación y proveedor de importaciones.

DESVENTAJAS DE ENTRAR AL GATT

Si la reducción de aranceles y restricciones cuantitativas no se hace gradual y selectivamente, el impacto sobre la pequeña y mediana industria nacional puede ser muy perjudicial.

La invasión de bienes de países desarrollados más baratos y mejor calidad puede reprimir o desplazar a las industrias nacionales productoras de estos mismos productos, con lo que hay el peligro de importar masivamente reprimiendo la producción interna con fuertes presiones sobre la balanza de pagos.

Una vez quitados los subsidios a las exportaciones, éstas pueden resultar poco competitivas a pesar de la eliminación de barreras por parte de los países industrializados. Uno de los puntos tratados en el Plan Nacional de Desarrollo es el objetivo de incrementar la producción de la industria por medio de estímulos fiscales y de precios subsidiados de energéticos, combustibles, electricidad, etc. Por lo tanto hay gran contradicción entre los objetivos del Plan Nacional de Desarrollo para estimular a la industria y el ingreso al GATT.

La respuesta de las exportaciones excluyendo al petróleo puede ser muy débil en el corto plazo, no así la de la demanda por importaciones.