



Las opiniones y los contenidos de los trabajos publicados son responsabilidad de los autores, por tanto, no necesariamente coinciden con los de la Red Internacional de Investigadores en Competitividad.



Esta obra por la Red Internacional de Investigadores en Competitividad se encuentra bajo una Licencia Creative Commons Atribución-NoComercial-SinDerivadas 3.0 Unported. Basada en una obra en riico.net.

El uso de la información financiera como estrategia para la mejora de la competitividad de las PyMES de la Región Centro de Coahuila.

Temática: Fuentes del conocimiento y la competitividad de pequeñas empresas

Área del conocimiento: Competitividad Global

C.P. Juan Hermilo Zúñiga Cortez, M.A.E y M.A.F.
Lic. Jesús Emilio González Guajardo, MA
C.P. Leonor Gutiérrez González, MA

Facultad de Contaduría y Administración Unidad Norte
Universidad Autónoma de Coahuila

Domicilio: Magisterio 113
Col. 18 de Febrero
CP 25705
San Buenaventura, Coahuila.

Teléfono (866) 6 30 12 65
Fax (866) 6 39 07 60

hermilozuniga@mail.uadec.mx,
feb30@hotmail.com

Resumen

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

Palabras clave: Costos, Sistema, valuación, Financiero, decisiones.

Abstract

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

Keywords: Costs, System, valuation, Financial, decisions

Descripción del Problema:

Uno de los principales problemas en las empresas de la región, es no contar con información completa, objetiva y fidedigna acerca del valor de sus inventarios y de los costos directos e indirectos incurridos de sus productos en proceso y terminados, aspectos que afectan sustancialmente la información Contable y Financiera. Carecen de datos fundamentales y técnicos que les permitan a los Directivos y Empresarios desarrollar los planes primordiales, así como estratégicos sobre planeación de proyectos de crecimiento, inversión, y, lo más significativo, datos concretos y seguros sobre lo que implica el control de la producción de los productos que elabora. Esta ausencia de datos, les impide utilizarlos en áreas de oportunidad en la cadena del valor, datos y técnicas que les permita tomar acciones como tomar medidas para la disminución de costos, fijar precios de venta, márgenes de bonificación por pronto pago, descuentos por volumen, así como contar con una administración lo más sana posible, ordenada y con el control de sus acciones, concretamente en los costos, que les brinde mejor oportunidad de participar en el mercado competitivo, tomando la información con toda la seguridad y confiabilidad para la toma de decisiones principalmente por lo siguiente:

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

Objetivos:

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

Metodología empleada:

- Se diseñó y se eligió el formato de la herramienta, que nos permitiera conocer la situación actual de las medianas y pequeñas empresas
- Se identificó como padrón de encuestados, un total de 114 pequeñas y medianas empresas en la región, sujetas a ser encuestadas.
- Se establecieron los procedimientos para el registro de las encuestas.
- Se relacionaron las empresas y resultados de datos obtenidos, procediendo a su tabulación y evaluación.

Marco Teórico

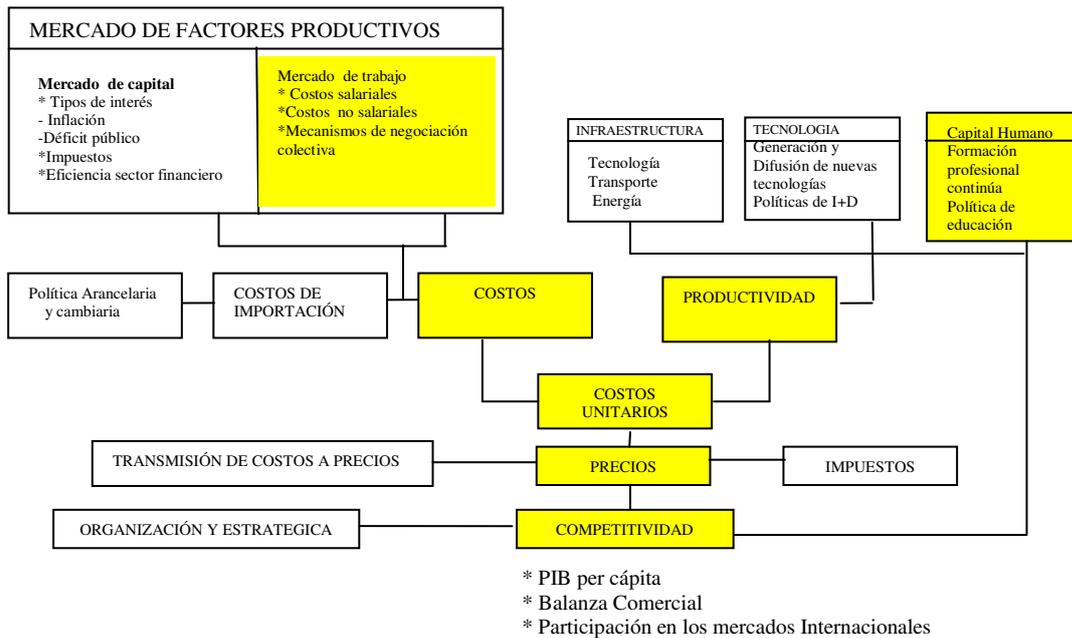
Ámbito global de la competitividad

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

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

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

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



Fuente: Departamento de Organización de Empresas. Universidad Complutense de Madrid, 2000.

Esser, Hukkebrand, Messner, Meyer- Stamer (1994)

Barreras o debilidades de la competitividad

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

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

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

- ✓ Los servicios básicos son reconocidos como una barrera entre los productores a menor escala.
- ✓ Los servicios financieros.
- ✓ Alcanzar la calidad apropiada.
- ✓ Vulnerabilidad para incorporar la tecnología apropiada.
- ✓ Producción.

- ✓ Eliminar la practica de trabajar en forma aislada no participando con los demás integrantes del “Cluster”.

¿ES EL RECURSO HUMANO UN MODELO DE COMPETITIVIDAD?

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

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

Productividad. Clave de la competitividad

Fundamentos de la productividad

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

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

Los criterios para clasificar a las Mipymes han sido diferentes en cada país. De manera tradicional se han considerado el total de ventas anuales los Ingresos y/o los activos fijos como criterios complementarios para clasificar a las empresas, sin embargo, actualmente el número de trabajadores es considerado como criterio principal. Debido a la inexistencia de un acuerdo general que estratifique a las MIPYMES, en México se tomará como referencia lo establecido por la Secretaria de Economía en acuerdo con la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, en cumplimiento

a la ley para el desarrollo de la competitividad de las micros, pequeñas y mediana empresa en su artículo tercero fracción III, como se indica en el cuadro 1.

Cuadro 1

Estratificación de empresas publicado en el Diario Oficial de la Federación Junio de 2009				
Tamaño	Sector	Rango de Número de Trabajadores	Rango de Ventas anuales. (mdp)	Tope Máximo combinado *
Micro	Todas	Hasta 10	Hasta 4	4.6
Pequeña	Comercio	Desde 11 Hasta 30	Desde 4.01 Hasta 100	93
	Industria y Servicios	Desde 11 Hasta 50	Desde 4.01 Hasta 100	95
Mediana	Comercio	Desde 31 Hasta 100	Desde 100.01 Hasta 250	235
	Servicios	Desde 51 Hasta 100		
	Industria	Desde 51 Hasta 250	Desde 100.01 Hasta 250	250
* Tope Máximo combinado = (trabajadores)X 10% + (Ventas anuales) X 90 %				

Fuente: Acuerdo de la Secretaría de Economía y la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, diario oficial del 30 de junio de 2009.

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

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

- 1.- El capital es proporcionado por una o dos personas que establecen una sociedad.
- 2.- Los propios dueños dirigen la marcha de la empresa; su administración es empírica.
- 3.- Su número de trabajadores empleados en el negocio crece y va de 1 hasta 250.

Considerando lo anterior, podemos observar que, como ventajas las MiPyMES se caracterizan por su facilidad administrativa, pero, en cuanto a sus desventajas, son de tipo económico, como son la inflación y devaluaciones; viven al día de sus ingresos, por lo tanto se les dificulta crecer,

y estas mismas razones ponen en peligro su existencia. Todo esto resultado de una *administración empírica* por parte del dueño, que afecta el rendimiento general de la empresa (Zorrilla, 2008).

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

Es indudable la importancia de las MiPyMEs en la innovación y su rol en el enfrentamiento de los retos de la competitividad de cada país, dado que estas organizaciones cubren un alto porcentaje del empleo. Las MiPyMEs en México emplean al 78% de la población económicamente activa, y aportan el 68% del PIB de acuerdo con la Secretaría de Economía.

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

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

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

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

En las MiPyMEs, la toma de decisiones se realiza de forma empírica por su propio dueño a administrador conforme se presenta cada situación. La toma de decisiones en estos casos semiestructuradas o no estructuradas se complica por los recursos limitados de la empresa y

personal inexperto (Gupta, & Harris, 1989). Las MiPyMEs necesitan incorporar tecnología a sus estrategias de negocio para poder ser más productivas y aumentar su grado de eficiencia, ya que logrando su modernización, se logra la del país. De acuerdo a lo anterior se proponen diferentes acciones para lograr la modernización de México, y en gran parte de ellas la presencia del Gobierno es inherente.

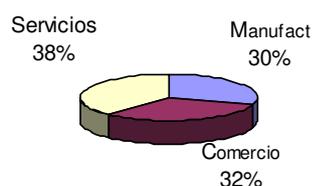
Las MiPyMEs requieren la incorporación de tecnología para poder adaptarse a los nuevos tiempos. Esto permitirá que la eficiencia, rapidez en el tiempo de respuesta a clientes y proveedores, le permita ser a la organización más productiva. (Arzate, 2008).

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

Resultados: Encuestamos un total de 114 empresas de la zona centro de Coahuila que comprende las ciudades de Monclova, Frontera, Castaños y San Buena Ventura, determinando que se integran según se observa en la figura 2: Las figuras (gráficas) que se presentan fueron obtenidas de los datos recolectados en la investigación de campo que se realizó.

Figura 2.

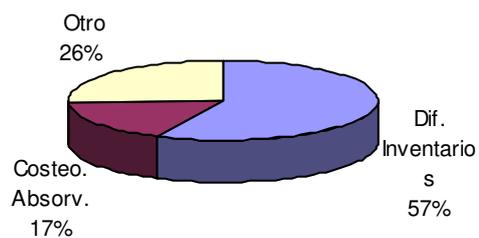
Tipo de Empresa



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

Figura 3

Como determinan sus costos

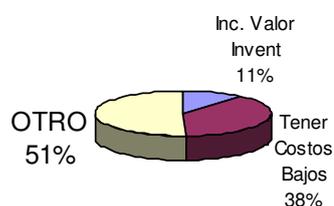


Se observa que la mayoría de las empresas determinan sus costos mediante la diferencia de inventarios es decir, sin contar con la metodología o sistema que les permita conocer con certeza el costo de los productos elaborados y puestos en venta, ver figura 3.

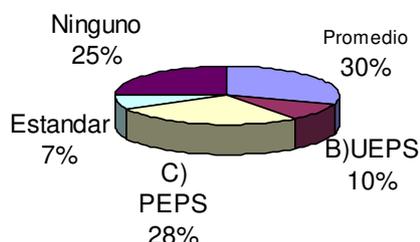
Figura 4

figura 5

¿ Porque motivo se decidió por el metodo de valuación?



Metodo de Valuación que se tiene establecido



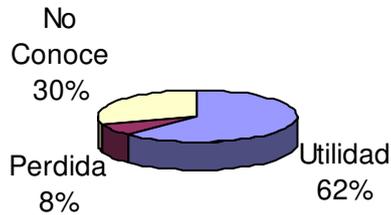
En lo que se refiere al método de valuación de los inventarios que se tiene establecido el 75 % aplica algún sistema de valuación, pero lo preocupante, es que el 25 % restante de las empresas (28%), no cuentan absolutamente con ninguna técnica, lo que es un dato alarmante, dadas las circunstancias actuales del fenómeno de la globalización y, lógicamente la apertura a los mercados nacionales y extranjeros, según se muestra en la figura 5.

Así mismo, observamos que el 28 % de los responsables de empresas entrevistados contestaron que utilizan el método de valuación de inventarios de Primeras Entradas Primeras Salidas (PEPS), considerando el mantener los costos bajos, lo cual desde nuestra perspectiva proporciona información desvirtuada respecto a la utilidad neta, por la determinación de los precios de venta del producto terminado, ver figura 5.

Altamente preocupante resulta que el 51 % de los administradores desconozcan las ventajas y desventajas de utilizar el método de valuación de inventarios elegido para su compañía y, por lo tanto se desconocen igualmente de una manera objetiva, los alcances que pueden afectar sus resultados financieros, considerando únicamente la información tan pobre con la que cuentan al momento de la toma de decisiones que afecten la comunicación y desarrollo de las mismas; pensamos que la experiencia ha sido factor para sacarlos a flote, según figura 4 .

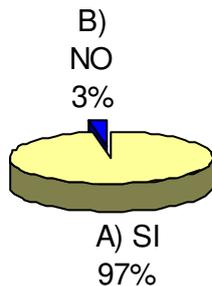
Figura 6

¿ Como son tus resultados en base a lo anterior?

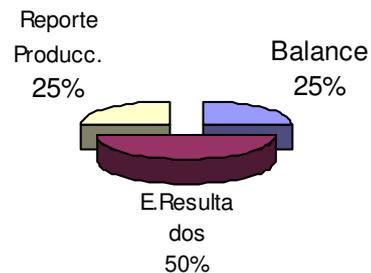


Podemos inferir que una gran parte de administradores de las compañías el 30%, desconoce la situación que prevalece en su entidad con la decisión al aplicar alguno de los métodos de valuación inventarios; por otro lado, 62 % nos manifestaron que el efecto se refleja en la utilidad. Lo cual es una señal positiva para la toma de Decisiones y conocer el costo de invent: Figura 6.

8 ¿Utilizas la información para la toma de decisiones ?



9 ¿ Que reportes e información utilizas ?



Figuras 7 y 8

En cuanto a la utilización de la información contable en general se puede apreciar que el 97 % de los responsables la utiliza para tomar las decisiones, sólo el 25 % de los encuestados refiere utilizar el reporte de Costo de producción, siendo este documento es de los más importantes para estar al tanto el costo de los productos vendidos. En cuanto al estado de resultados se aprecia que la mitad de las empresas lo utiliza y analiza este documento el cual desde nuestra perspectiva, es el que reúne la información de precios y costos de mayor relevancia y que se utiliza continuamente por los directivos, según se aprecia en las figuras 7 y 8.

10 ¿Cada cuando te entregan para análisis estos reportes?

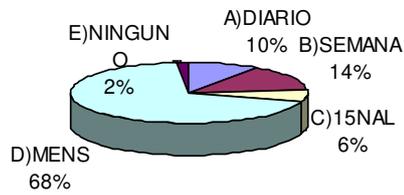


Figura 9

11 ¿ Los reportes son confiables ?

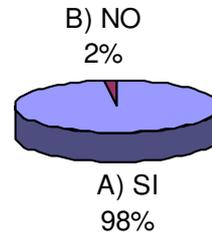


Figura 10

12 ¿ Se da seguimiento a las acciones que se toman ?

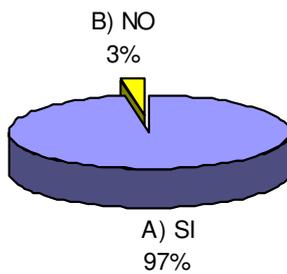


Figura 11

13 ¿ Se tiene implementado un plan de reducción de costos para incrementar la productividad ?

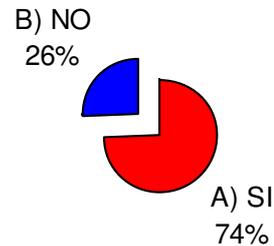


Figura 12

En este contexto se determinó que el 68 % de los encuestados entregan mensualmente a los niveles directivos el Balance General, Estado de Resultados y el Estado de Costo de Ventas, para su observancia y tomar las decisiones en tiempo y forma; Confían en ellos según el 98% de los encuestados y se da seguimiento a las acciones consideradas en la elaboración de sus productos, figuras 9 y 10.

El 74 % de las empresas encuestadas han diseñado un plan de control y reducción de costos que contribuya al incremento de la productividad y que sea constante en la vida de la compañía, y el 97 % no da seguimiento a las acciones que se toman; ver figuras 11 y 12.

16 ¿ Que tanto importante es el diseño de las operaciones y cual es su repercusión en el costo?

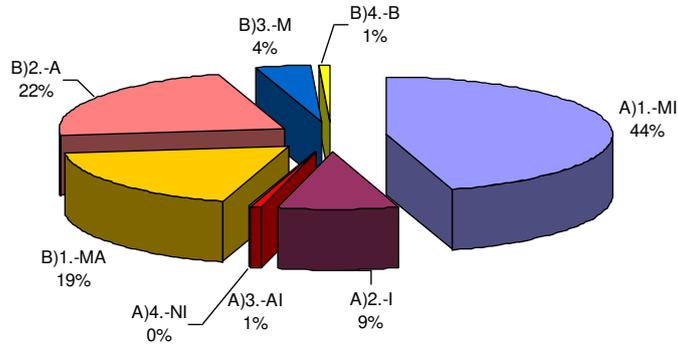


Figura 13

Al requerir información acerca de qué tan importante es el diseño de las operaciones, la forma en que se van a realizar las operaciones y cual es su repercusión en el costo total del producto el 53 % opina que el diseño es muy importante en la repercusión de resultados. En la figura 13, que se presenta enseguida manifiestan los entrevistados que la tecnología es de gran valía y que puede ayudar a mantener sus costos bajos, punto coyuntural para ser competitivo en la vida de las empresas.

17 Que tanto puede ayudar la tecnología a mantener sus costos bajos ?

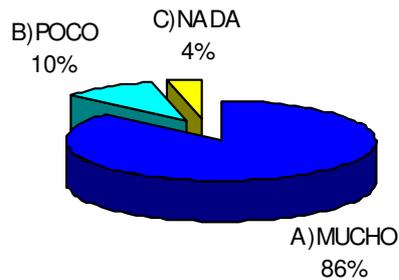


Figura 14

Continuando con nuestro cuestionamiento se solicitaron respuestas respecto de los tipos de problemas a que se pueden enfrentar al introducir nueva tecnología en su organización siendo los más importantes los problemas financieros en un 34 % y los de recursos humanos en un 24%; problemas de calidad en un 33% todo ello, aunado a tener que enfrentarles en el mediano plazo, aún y cuando el 86 % manifiesta que la tecnología pueda ayudar, figuras 14 y 15.

18 ¿ A que tipo de problemas considera puede enfrentarse al introducir nueva tecnología ?

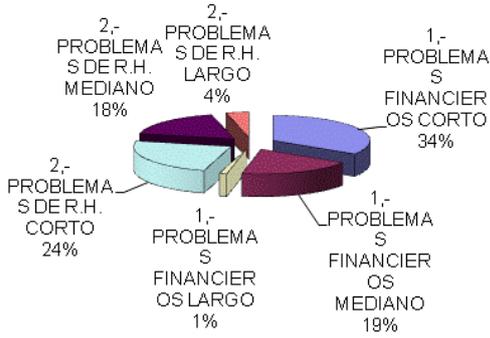


Figura 15

19 ¿ La introducción de la tecnología ha sido ventaja o desventaja ?



Figura 16

Sin embargo el 99 % considera que la introducción de nueva tecnología ha sido de ventaja en su administración y logro de resultados tanto administrativos como operativos, lo que sirve de parámetro a las empresas que se resisten en el desarrollo de proyectos, basados en las nuevas tecnologías, como se aprecia en la figura 16.

21 ¿ El hacer mayor número de trabajos rutinarios afectan los costos ?

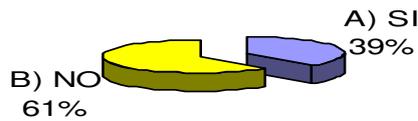


Figura 17

Como se puede apreciar en la figura 17, que antecede observamos un fenómeno importante en cuanto a que el 39% de los entrevistados, valor por demás importante, considera que la forma de hacer el trabajo y las responsabilidades asignadas no afectan los costos; situación que se relaciona con la apreciación de que el 61% opinó que el realizar trabajos rutinarios no tiene efecto en los costos de la empresa.

22 ¿ Que metodos usa para calcular la demanda de sus productos ?

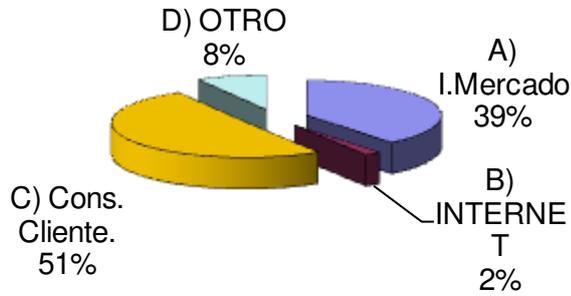


Figura 18

A efecto de obtener información de cómo es el método de promover sus productos para obtener más venta y disminuir sus costos unitarios, apreciamos que una buena parte de los encuestados 39% lo realiza mediante el análisis y evaluación del mercado y el 51% lo lleva a efecto con la consulta directa a los clientes, como se aprecia en la figura 18.

23 ¿ Cual es la principal restricción ?

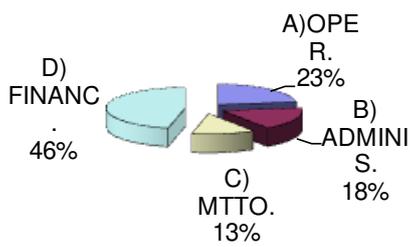


Figura 19

24 ¿ Como la ha solucionado ?

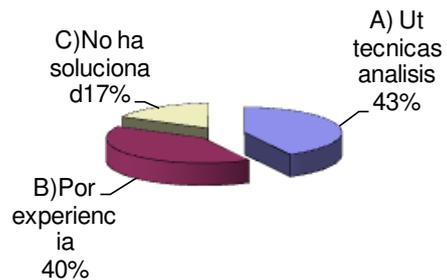


Figura 20

En relación a sus principales restricciones y la forma de solución que han dado a la problemática que se les ha presentado, se puede observar que el 46 % de los problemas son financieros, 18% Administrativos, 23% operativos y de mantenimiento el 13%; siendo la forma de solución

mediante la experiencia y técnicas de análisis y el 17% porcentaje relevante no hace nada para su solución, como se muestra en las figuras 19 y 20.

Como parte relevante en la relación de empresa – proveedor para mantener y posteriormente disminuir y controlar los costos u mejorar las utilidades de las empresas se obtuvieron respuestas de los criterios de selección de proveedores arrojando resultados que el 41 % considera el precio anteponiendo la calidad, el 36% toma en cuenta la calidad de los productos adquiridos, un 21% realiza estudios de mercado para la selección de su proveedores y suministros a efecto de evitan problemas en sus líneas de producción, el resto no hace nada.

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

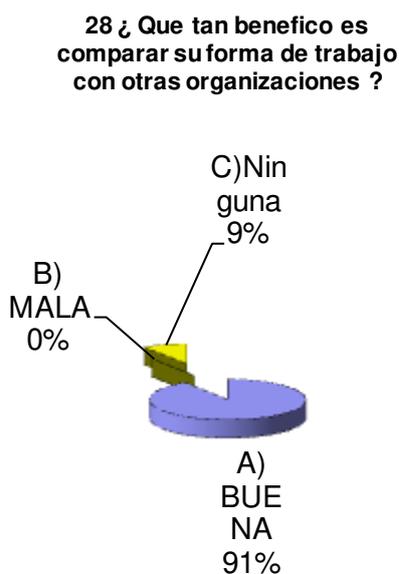


Figura 21

Otro punto evaluado es la comparación entre empresas del mismo ramo, opinando el 91% de los encuestados que es importante, lo cual conmina a la mejora continua en todos sus procesos y servicios posventa, como se determina en la figura 21.

En cuanto al cuestionamiento para conocer los principales costos atribuibles a la calidad el 31% opina que le afecta sustancialmente el no hacer el trabajo bien a la primera vez, un 26% por reclamos de clientes, un 23% le afectan los desperdicios en sus procesos y áreas de almacenaje, una parte importante 11%, refiere que la revisión del producto repercute en el costo de sus ventas, el resto opina que hay otros motivos que afectan sus costos y precios, ver figura 22.

29 ¿ Cuales son los principales costos atribuibles a la calidad ?

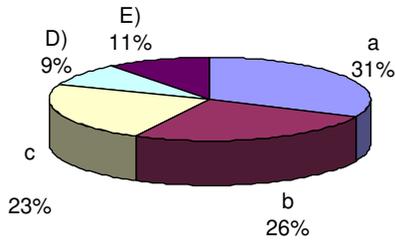


Figura 22

30 ¿ Ha evalaudo sustituir alguna materia prima ?



Figura 23

Como una de las acciones consecuencia de lo anterior, el 57 % del total de las empresas no ha estimado evaluar la sustitución de las materias primas que utiliza en sus procesos o bien una articulo alterno que de el mismo servicio a sus clientes, según se muestra en la figura 23.

Por último, se determinó que el 79 % de las empresas son de reciente creación, es decir su administración es relativamente reciente, situación que pensábamos pudiera influir en que estas contarán con métodos de valuación de inventarios y considerar el diseño de un sistema de costos para desarrollar el software adecuado o bien la adquisición de uno prediseñado, sin embargo no fue así, ya que como se observo en párrafos anteriores la mayoría de las empresas no ha contemplado establecer los métodos de control mencionados, como se aprecia en la figura 24.

31 ¿ Que antigüedad tienen sus activos ?
Años

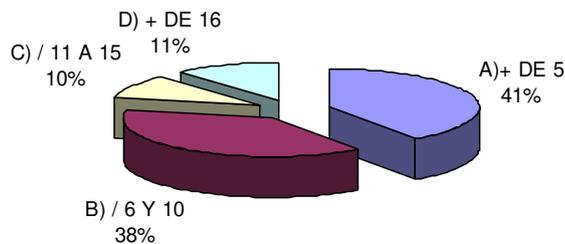


Figura 24

Conclusiones:

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

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

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

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

Bibliografía:

- Agenda para la competitividad (2003)

- Arzate, O. (2008). *Uso de los Sistemas de Soporte a la Decisión en Empresas Mexicanas*. Consultado el 1 de Junio del 2008, en <http://www.monografias.com/trabajos15/uso-soportes/uso-soportes.shtml>

- Gupta, J. & Harris, T. (Feb, 1989). *Decision Support Systems For Small Business*.

- Secretaría de Economía. Consultado el 23 de Mayo del 2008, en <http://www.siem.gob.mx/portalsiem/estadisticas/repsector.asp?gpo=1>

- Valenzuela, J. (2008). *Las tecnologías de información en las pequeñas y medianas empresas (PYME's)*. Consultado el 28 de Mayo del 2008, en <http://www.monografias.com/trabajos13/artpymes/artpymes.shtml>

- Zorrilla, J. Importancia de las PYMES en México y para el Mundo. Consultado el 20 de Mayo del 2008, en <http://www.gestiopolis.com/canales2/economia/pymmex.htm>.