



INSTITUTO POLITECNICO NACIONAL

ESCUELA SUPERIOR DE COMERCIO Y ADMINISTRACION

UNIDAD SANTO TOMAS

SEMINARIO:

**LA REEXPRESIÓN DE LOS ESTADOS
FINANCIEROS Y SU CONSOLIDACION**

“EFECTOS DE LA INFLACIÓN EN LA REEXPRESIÓN
DE LOS ESTADOS FINANCIEROS
EN EL RAMO DE LA CONSTRUCCIÓN”

TRABAJO FINAL

Que para obtener el Título de:

CONTADOR PUBLICO

Presentan:

MARÍA ARACELI ACEVEDO GUTIÉRREZ

ALEJANDRA CERES SANTAMARÍA

ANA DELIA CHÁVEZ CRUZ

TALÍA MARINA GÓMEZ SÁNCHEZ

ERICKA KARLA HERNÁNDEZ BENÍTEZ

JULIO CÉSAR LÓPEZ ALVARADO



CONDUCTOR: C.P. MARIA TERESA BUSTAMANTE GARCIA
MEXICO, D.F. JUNIO 2010

Importancia de la Reexpresión en los Estados Financieros en el Sector de la Construcción

Índice

Introducción	1
Capítulo 1. Antecedentes del Sector de la Construcción.	
1.1 Antecedentes	2
1.2 Objetivos de la Empresa	4
1.3 Aspectos Legales	4
1.4 Contribución al Producto Interno Bruto (P.I.B.)	6
1.5 Competitividad a Nivel Nacional e Internacional	7
Capítulo 2. Antecedentes de la Inflación en México.	
2.1 Antecedentes	10
2.2 Efectos que Causa	11
2.3 Pacto de Solidaridad Económica 1988	12
2.4 Pacto para la Estabilidad y el Crecimiento Económico 1989	13
2.5 Programa Nacional de Financiamiento de el Desarrollo 1997	13
Capítulo 3. Normatividad que se Aplica en la Reexpresión de los Estados Financieros Básicos.	
3.1 Boletín B-5 Información Financiera por Segmentos	15
3.2 Boletín B-7 Adquisiciones de Negocios	20
3.3 Boletín B-10 Reconocimiento de los Efectos de la Inflación en la Inf. Financiera	21
3.4 Normatividad Vigente	
3.4.1 NIF B-5 Información Financiera por Segmentos	28
3.4.2 NIF B-7 Adquisiciones de Negocios	35
3.4.3 Norma de Información Financiera B-10	
3.4.3.1 Antecedentes	43
3.4.3.2 Objetivo, Importancia y su Aplicación	44
3.4.4 NIC 29 Información Financiera en Economías Hiperinflacionarias	48
Capítulo 4. La Importancia y la Mejora Continua del Sector de la Construcción.	
4.1 Importancia y Mejora Continua	50
4.2 Control Interno y Marco Legal	69
4.3 Áreas de Oportunidad para Mejorar el Funcionamiento de este tipo de empresas	75
Caso Práctico	77
Conclusiones	88
Glosario	90
Bibliografía	92

Introducción

Mediante la presente investigación se tiene como objetivo mostrar la importancia de reexpresar los estados financieros, aplicando para ello el método integral de la NIF B-10 la cual entro en vigor el 1 de enero de 2008. Lo anterior con la finalidad de conocer las consecuencias de la inflación en la información financiera, así como de comprender las causas de esta, su control y en general todos sus efectos.

Actualmente México ha luchado de diferentes formas para lograr ser un país en desarrollo y no uno más en vías de, así pues se tiene que hay distintos factores que han impedido el crecimiento de este, dentro de estos males se encuentra un mal gobierno, una política fiscal mal encaminada; por ultimo y no menos importante, la inflación. Específicamente en el sector de la construcción que es de gran importancia en no solo en nuestra economía, si no a nivel mundial.

Como se sabe, desde que el hombre dio sus primeros pasos comenzó a construir, utilizando tierra, piedras, pieles de animales o cualquier otro elemento natural para protegerse de la intemperie y el de obtener un grado de protección. El esfuerzo realizado es testigo de la gran capacidad humana para crear estructuras básicas para vivir, que con el paso del tiempo se han convertido en grandes estructuras con un importante impacto en el desarrollo de la humanidad, social, cultural y económica.

Finalmente puede resultar fácil pensar que el impacto de la inflación y la reexpresión sobre las cifras presentadas en los estados financieros no son de gran importancia, sin embargo al ir penetrando en las diversas causas que la provocan se va complicando la acertada toma de decisiones. Por ello, es necesario tener un amplio entendimiento de la relevancia de reexpresar los estados financieros.

Capítulo 1. Antecedentes del Sector de la Construcción.

1.1 Antecedentes

Hablar de los antecedentes del sector construcción se remonta a la antigua Grecia, ya que la arquitectura griega puede considerarse como el precedente de la arquitectura occidental y presenta unas características totalmente nuevas debido a su organización política de sus ciudades.

Aunque los griegos tenían importantes influencias de los egipcios, los griegos fueron los últimos arquitectos megalíticos y sus aportaciones fueron muy importantes para sus sucesores romanos.

Características principales:

Se destaca que los griegos se caracterizaban por no tomar en cuenta demasiado el espacio interior en la construcción de sus templos, los cuales estaban pensados para ser vistos por fuera en forma tridimensional descuidando casi totalmente el espacio interior.

Sin embargo sus sucesores los romanos que no solo se inspiraron en la cultura griega si no también en la etrusca presentan grandes aportaciones a la construcción con la utilización de una nueva política constructiva basada en el uso de materiales nuevos como es el caso del cemento Pórtland y el acero.

A diferencia de los griegos los romanos políticamente estuvieron organizados como un estado totalitario obligándolos a establecer una complicada maquinaria organizativa y de complejo control burocrático ya que tenían la necesidad de atender la administración de sus posesiones territoriales.

Este complejo funcionamiento permitió establecer una gran organización del territorio importante para distribuir vías, puentes, campamentos militares, almacenes, puertos, y por otro lado a las estructuras de carácter cívico como son: circos, acueductos, cloacas, templos, termas, etc.; que permitieron el gobierno y esparcimiento de la población.

Se encontró que las grandes ciudades romanas precisaban gran variedad de soluciones constructivas, muy complejas, como características principales están el desarrollo de arcos y bóvedas. En fin los niveles de perfección alcanzados por los romanos en técnicas y procesos solo fueron igualados después de XV siglos por los constructores góticos.

Muchas aportaciones por parte de la antigua Bizancio que a partir del año 330 que Constantino la bautiza como Constantinopla y la convierte en la capital del imperio, los primeros edificios que se construyen son las iglesias caracterizadas por el uso de cúpulas y que aun algunos confunden las construcciones bizantinas con las romanas, podemos decir que establecieron el principio de un nuevo modo de construir.

Principalmente se caracterizó por el uso de la cúpula, también utilizó la columna no solo por cuestión estética si no también simbólica, como por ejemplo se ve la cúpula como una imagen de la bóveda celeste.

Luego vinieron los islámicos a conquistar la zona sur del mediterráneo, teniendo ellos una arquitectura producto de una religión, basada en dos elementos fundamentales que son: la ornamentación, con el uso de coral en figuras humanas y de animales; y el empleo del arco, en el que se ve la idea del Dios uno.

Dichos árabes que emprendieron la conquista provenían de tribus nómadas por lo que no tenían tradición constructiva, recogen las de los países donde se van instalando y la adaptan, la primer civilización con la que tuvieron contacto fue la romana por lo tanto muchas de las soluciones que después llevarían a cabo los islámicos son de origen romano.

Después tenemos la construcción románica que fue nombrada así al periodo en el cual la desaparición del imperio romano en Europa causó una crisis en los alrededores, sea cual fuere las consecuencias de esta caída comenzó la introducción del sistema feudal siendo un elemento clave

para la recuperación del pulso europeo, creándose los focos de polarización de la construcción en el momento: el monasterio y el castillo.

Este periodo románico tiene una vigencia hasta finales del siglo XII y se reemplazo por las formas góticas paulatinamente.

Constructivamente hablando dentro del románico la gran aportación fue el uso de la bóveda de piedra adovelada, que retoma la idea de edificio de material continuo. Este modo de cubrición devolverá además a muro su sentido estructural, mencionamos que la iglesia era el edificio principal del monasterio, pero también hay iglesias no monásticas.

Como principal icono de esta época se destaca el inicio de la construcción de la catedral de Santiago de Compostela por el obispo Diego Peláez, después de doce años resulto una obra maestra universal.

Dentro de la construcción románica tenemos el otro núcleo que es el castillo en el cual se nota la dependencia de la tradición romana. Al igual que la iglesia abovedada en esta época aparece el castillo de piedra que vino a sustituir las viejas construcciones de los fuertes que normalmente eran de madera y aunque muy bien atrincherados eran fáciles de incendiar haciendo del castillo de piedra una fortaleza ideal y segura.

Con la caída del imperio romano también desaparecieron las corporaciones de albañiles en su mayor parte a excepción de los maestros comancinos. El auge de la construcción hizo reaparecer la idea de corporación que a partir de este momento se mantendría durante siglos.

Continuamos este recuento con el estilo barroco que se divide en dos partes, la primera en rococó y la segunda en neoclásico, Este estilo es el triunfo de la arquitectura ilusoria. Los elementos renacentistas son utilizados pero fuera de contexto con un sentido marcadamente ornamental.

Con respecto al renacimiento el barroco se presenta con una serie de variaciones; por una parte entra en un juego de curvas y contra curvas que distorsionan el espacio interno, así como los muros que se ondulan buscando captar al espectador con su movimiento, se buscan materiales que sean fáciles de trabajar y que den impresión de riqueza y magnificencia, tanto para los revestimientos como para los elementos ornamentales.

También el barroco se destaca por el empleo de bóvedas y cúpulas encamonadas, que permitirá el mismo efecto de las otras, pero con un menor costo. Y se utilizaran estucos y escayolas para la ornamentación interior.

En la segunda parte de este periodo el neoclasicismo se prolonga desde la segunda mitad del siglo XVIII hasta las guerras napoleónicas. Enfocándose en una reacción contra los excesos del barroco, pero la crítica moderna ve una crisis más profunda y así los inicios de una nueva era en el arte.

Para los arquitectos barrocos su edificación es una construcción de progreso que superaba la monótona repetición de elementos clásicos que tratan de rememorar las construcciones romanas.

Posteriormente el uso de nuevos materiales como el hierro y el hormigón dieron un nuevo carácter a la construcción del siglo XIX gracias a ello se pueden solucionar nuevas tipologías y responder a las necesidades de la sociedad industrial de esta época. Aun que este uso desata controversias y algunas aradas reacciones.

1.2 Objetivos de la Empresa.

Nuestro país no puede concebirse sin la evolución de la industria de la construcción y viceversa, la industria ha experimentado periodos de bonanza, pero también ha sufrido los golpes de las crisis, las consecuencias han sido graves, pues se trata de una industria que demanda mucha mano de obra.

Construcción se define internacionalmente como: la combinación de materiales y servicios para la producción de bienes intangibles, una característica que la distingue de otras industrias es su planta móvil y su producto es fijo, además es importante proveedora de bienes de capital fijo, indispensables para el sano crecimiento de la economía.

Este sector económico se incluye en el Sistema de Cuentas Nacionales, y se relaciona con más ramas de la actividad económica teniendo relación en mayor o menor grado con la construcción.

Para comentar acerca de los objetivos de la empresa es necesario mencionar la importancia de la construcción dentro del desarrollo económico de un país. Muchos están seguros de que este sector es un verdadero motor, que impulsa el progreso de una sociedad. Un análisis simple nos permitirá comprobar que todos los seres humanos somos usuarios intensivos de productos de la construcción, en la mayoría de nuestras actividades que realizamos a diferencia de otras actividades industriales, la construcción es parte fundamental del desarrollo de una sociedad y de un país.

Sin embargo paradójicamente, la industria de la construcción es uno de los sectores que tiene el menor grado de desarrollo en la mayoría de los países latinoamericanos, con un atraso significativo frente a naciones más desarrolladas.

Dentro de los objetivos de la empresa encontramos:

- A través de la construcción y sus productos, podemos satisfacer las necesidades de infraestructura de la mayoría de las actividades económicas y sociales del país, como también los requerimientos de vivienda de la población.
- Utilizar y consumir una cantidad importante de recursos públicos y privados, ayuda a mover la economía de un país.
- Generar una fuente importante de trabajo ya que utiliza mano de obra en forma intensiva.
- Mantener una importante actividad indirecta en muchas otras áreas de la economía del país.
- Lograr el uso eficiente de los recursos escasos
- Mejorar la competitividad actual y futura de las empresas, administrar mejor los proyectos de construcción, en especial al recurso humano de la construcción
- Mejorar la calidad, incorporando nuevas filosofías de gestión.
- Desarrollar un espíritu crítico e innovador, orientado al logro de todos los puntos anteriores

1.3 Aspectos Legales

Resulta en México, bastante común comparar las acciones de planificación con las de los países "desarrollados", pero en raras ocasiones se considera que la historia de ambos procesos es muy distinta.

Para Europa la planificación urbana se estableció entre finales del siglo XIX y principios del XX, como un mecanismo para afrontar los problemas resultantes de la Revolución Industrial. Los cambios generados por este proceso fueron cuantitativos como el acelerado crecimiento de las ciudades, y cualitativos las condiciones de la ciudad y su estructura transformaron la forma de vivir:

la cultura urbana. Entre los ejemplos del proceso legislativo para abordar estos asuntos están la Public Health Act inglesa (1844), y posteriormente, la primera Ley de Planteamiento Urbano y Vivienda, inglesa, promulgada en 1909, así como la Ley Urbanística Republicana, francesa, de 1850 y la Ley de Ensanches, española, de 1864.

Para el continente americano el proceso de institucionalización de la planificación urbana se inició en Estados Unidos a comienzos del siglo XX, donde se privilegiaba la zonificación.

A pesar de que en México hubo regulaciones de índole urbanística desde 1933, unas tres décadas después que en los países mencionados, los esfuerzos eran de carácter local, no nacional; entre las que destacan las acciones en el Distrito Federal, resumidas en la elaboración de los llamados planos directores o maestros, y en algunas disposiciones normativas de dos tipos:

- Regulaciones sobre el fraccionamiento de terrenos: Estas normas indicaban, entre otras cosas, las obligaciones a cumplir por los fraccionadores de terrenos, en un intento para que los desarrollos inmobiliarios tuvieran las condiciones mínimas de servicios y evitar la irregularidad. El primer reglamento en la materia en el DF se presentó en 1941.
- Regulaciones a la construcción en general: Normas referentes al número de niveles permitidos, o disposiciones que deberían cubrir las construcciones en relación con dimensiones mínimas, esfuerzos, número de estacionamientos, etcétera. En este caso destaca el Reglamento de Construcciones y de los Servicios Urbanos en el DF, en su primera versión de 1942. Este tipo de ordenanzas respondía en cierta medida al nuevo contexto de rápido crecimiento presentado por la ciudad; basta recordar que la Segunda Guerra Mundial estimuló el desarrollo nacional, reflejado en una centralización económica que se tradujo en el crecimiento demográfico de la Zona Metropolitana de la ciudad de México.

Aun así, estas disposiciones fueron insuficientes para controlar el crecimiento capitalino, no sólo por falta de capacidad gubernamental o por prácticas corruptas, sino porque el fenómeno generador de dicho crecimiento era irreversible, pues respondía a procesos económicos, sociales y demográficos que difícilmente hubiera podido enfrentar cualquier gobierno. A esto hay que añadir la inexistencia de una legislación o política urbana nacional que permitiera afrontar los crecientes problemas derivados del proceso de urbanización.

Desde mediados de los 70 inició un proceso que impulsó las políticas planificadoras, en particular las de índole territorial. En este contexto destacó la Reunión sobre Asentamientos Humanos (Hábitat) en Vancouver, 1976, en la que se planteó la necesidad de que los países elaboraran regulaciones nacionales para ordenar y controlar el crecimiento de las ciudades.

Debido a la revisión al Reglamento de Construcciones para el Distrito Federal, realizado por la Asamblea de Representantes en ejercicio de sus facultades, se han actualizado algunos artículos que sólo con la práctica profesional constante y la aplicación de las Normas de construcción se han podido experimentar. El Reglamento actual simplifica sus términos y establece un cuerpo más flexible, sobre todo porque muchas condiciones de diseño se establecen en las Normas Técnicas Complementarias que se prepararán para ese efecto.

Sin embargo, algunos artículos como los referentes a estacionamientos, ventilación e iluminación de locales, etc., cuya normatividad antes se incluía en el propio artículo, ahora, mientras se elaboran sus Normas técnicas, se han puesto al final, en los transitorios del propio Reglamento, sobre todo al Transitorio, Artículo Noveno, en donde sin cambiar, las demandas de servicios anteriores, se han vaciado todas las condiciones que antes se mencionaban en el propio cuerpo del Reglamento; esto implica que las Normas técnicas contendrán una mayor información y referencia bibliográfica de consulta y una mayor flexibilidad que permite en el futuro incorporar alternativas y condiciones para mantener siempre operativo y actualizado el Reglamento.

Por otro lado, se han adecuado ciertos artículos a los recursos de servicios municipales, sobre todo a filtración y tratamiento de aguas y a la protección ambiental, y se han eliminado otros, poco operativos, por su aplicación directa en el proyecto, como los estudios de sombras y las condiciones de iluminación de locales, a efecto de que en la Normas técnicas se vacíe toda esa información, así como la referente a instalaciones, equipos y seguridad.

Es importante señalar que las menciones hechas al Departamento del Distrito Federal, a partir del 05 de Diciembre de 1997, se refieren al Distrito Federal. El Director Responsable de Obra, continúa como actor principal del Reglamento, así como sus corresponsables, a quienes les toca aplicar y conocer el Reglamento y sus Normas Técnicas Complementarias, pero sobre todo a su cumplimiento tanto ético como profesional.

Dicho reglamento contempla a su vez mayor orden en la información, concentrando las distintas tablas de estándares y requerimientos a seguir al final del documento. Se debe tomar conciencia de que el reglamento pretende hacer que se cumplan los requerimientos mínimos para lograr el bienestar de la comunidad de la ciudad.

Arquitectos y constructores, estudiantes y profesores, inversionistas y promotores en general y todos los que vivimos en esta capital, debemos buscar mejorar nuestro estándar de vida en todos los aspectos, procurando superar los requisitos que nos impongan la ley, a diferencia de los que hemos observado en innumerables ocasiones de apenas cumplir o evadir el reglamento.

Teniendo el cuerpo del Reglamento 13 capítulos cuyos artículos se complementan con las normas técnicas de diseño estructural, pruebas de materiales y especificaciones sobre viento, sismo, mampostería, concreto, acero, madera y cimentaciones.

Incluye aclaraciones, comentarios, croquis, diagramas, tablas estándares y requerimientos, así como cuadros de información, elementos que lo hacen útil tanto en el diseño de fraccionamientos residenciales como en el de conjuntos habitacionales, desarrollos turísticos y parques industriales.

Referente al Reglamento de Construcciones para el Distrito Federal es un documento que regula y complementa otras leyes y disposiciones, tales como la Ley de Vivienda, la Ley de Estacionamientos, La Ley de Condominios, los Planes Parciales Delegacionales, el Reglamento de Anuncios, la Ley de Monumentos Históricos y Artísticos, la Ley General de Equilibrio Ecológico y de Protección al Ambiente, etc.

1.4 Contribución al Producto Interno Bruto (P.I.B.)

En México la industria de la construcción registrará una importante recuperación en el año que la llevará a crecer a una tasa de 4.6%, nivel que estará por encima del crecimiento estimado del PIB nacional, ubicado en 3%, según la Secretaría de Hacienda.

Esta dependencia consideró que en el segundo tercio del año se tendrá mejor desempeño del sector, el cual crecería a una tasa cercana a 8%. En todo 2009 la industria de la construcción en México se movió en el terreno negativo, producto de la severa contracción que sufrió el país.

Es muy importante la industria de la construcción en México, ya que representa 7% del PIB e involucra 37 ramos industriales en el país. La Secretaría de Hacienda y Crédito Público expuso que "la construcción y la vivienda tuvieron un mejor comportamiento en 2009 que en otras crisis y para 2010 se espera una recuperación".

Por otra parte las bases para un mayor crecimiento están enfocadas en la mejoría de la situación económica, el empleo y los ingresos de los trabajadores. Además habrá un ambiente favorable para la reconstitución de inventarios de vivienda, el incremento en financiamiento al sector y la estrategia del gobierno federal para el año.

Elementos anteriores permiten anticipar que el crecimiento en 2010 en el sector de la construcción (4.6%) será mayor al del PIB (3%). El gobierno federal centrará su estrategia sectorial en tres pilares donde se encuentra el de dar certidumbre en la programación de colocación de créditos y subsidios por Infonavit, Fovissste y Conavi.

Un segundo aspecto de su estrategia es dar claridad en las reglas como operan los programas de organismos públicos de vivienda. Por último es tener nuevos productos crediticios de la

Sociedad Hipotecaria Federal para promover el financiamiento entre inversionistas privados y de la banca.

¹Esta grafica muestra lo que anteriormente se explica.

PIB DE LA CONSTRUCCIÓN	FECHA DE PUBLICACIÓN	PRONÓSTICO 2010
CMIC	12-Mar-10	0.8
SANTANDER	08-Mar-10	2.8
SCOTIABANK	03-Mar-10	3.5
BANAMEX	----	----
PROMEDIO		3.2



Fuente: Estudios económicos de la banca comercial, SHCP y CMIC.

El pronóstico de la Gerencia de Economía y Financiamiento para el PIB de la construcción en 2010 es de 0.8%. Mientras que el crecimiento promedio calculado por las Entidades Financieras para el sector de construcción es de 3.2%.

1.5 Competitividad a Nivel Nacional e Internacional.

Hacia principios de la década de los 90's la situación de la industria de la construcción organizada en México difícilmente le había permitido competir con ventaja en el proceso de globalización económica al que se había insertado nuestro país desde su entrada al Acuerdo General de Aranceles y Comercio en 1985. Con casi una década de crisis económica se había provocado casi un colapso de la demanda de construcción en nuestro país.

En consecuencia la industria de la construcción mexicana estaba débil y descapitalizada en la coyuntura de la apertura, debían competir con estándares internacionales, aunque no contaría con los recursos de tipo mundial que tenían las empresas de otros países.

De hecho, el tamaño de las 15 mil empresas socias de la Cámara de la Industria de la Construcción era muy pequeño, comparado con las empresas constructoras de Estados Unidos y los demás países desarrollados. Así mismo en el ámbito mundial, las principales compañías eran más grandes que las empresas constructoras nacionales.

Se puede decir que el exceso de nacionalismo mal entendido, tanto por parte del gobierno como de los constructores, permitió un desarrollo autosuficiente que fortaleció a la industria internamente, pero la volvió poco eficiente y con bajos niveles tecnológicos.

Disponer de una tecnología avanzada constituía una ventaja competitiva, puesto que significaba la posibilidad de producir más con menos recursos. Esto hacía necesario que las empresas mexicanas en lo general, y las constructoras en particular se incorporaran a los métodos tecnológicos de vanguardia, ya que el escaso roce con empresas que utilizaban tecnologías avanzadas no había

Permitido que la industria nacional asimilara e incorporaran el desarrollo de mejores procesos de producción como:

- ❖ Uso generalizado de microcomputadoras y de software transformaba las prácticas de diseño arquitectónico, provocando reducción de costos.
- ❖ Nuevas adquisiciones de maquinaria y equipo de alta tecnología, como el equipo de acción hidráulica, torres de construcción, grúas trepadoras, máquinas pavimentadoras continuas, etc. habían hecho a las empresas constructoras más competitivas.
- ❖ Materiales nuevos para reducir los costos e incrementar su vida útil se volvía cada vez una necesidad imperante, en este sentido el uso de los plásticos era un ejemplo claro, ya que tenía una amplia gama de aplicaciones.

¹ Es la información más actual encontrada de acuerdo con la Cámara Nacional de la Industria de la Construcción.

- ❖ Con el método de construcción prefabricada se agiliza la construcción, reduce los costos de la mano de obra, disminuye los retrasos de obra y requiere de una estructura de investigadores profesionales especializados en el campo.

Observando lo grave de estas consideraciones es que la ineficiencia de la construcción fue posible transferirla al usuario final, dado que se encontraba en un mercado cautivo

Durante algunos años, aun si la existencia de un tratado explícito de libre comercio que incluyera a los servicios de construcción, se registran actividades en México de una decena de las mayores constructoras norteamericanas.

Por otra parte, estaba el antecedente de que en Canadá durante 1989, primer año de vigencia del tratado de ese país y Estado Unidos, 26 firmas norteamericanas trabajaron en Canadá. De éstas, 21 no habían trabajado en México pero se estimaba que podrían hacerlo.

Así, ante la promesa de contar con más oportunidades de negocios, la industria de la construcción también fue parte de los acuerdos del Tratado de Libre Comercio entre Canadá, Estados Unidos y México.

Se cubrieron dos grandes temas en la negociación, el comercio transfronterizado de servicios y los servicios financieros. La industria de la construcción quedó incluida en el primero, también se incluyeron los servicios profesionales, los servicios de computación, el transporte terrestre, las telecomunicaciones, los servicios portuarios, los servicios aéreos especializados, el servicio al mayoreo y menudeo, los servicios turísticos, entre otros.

Con los acuerdos negociados en el TLC, se esperaba que la industria de la construcción mexicana pudiera participar en el mercado internacional de la construcción que aun hoy se encuentra confinado principalmente a la ejecución de megaproyectos e involucra sólo a las firmas transnacionales más grandes. Sin embargo, es indudable que desde su entrada en vigor en 1994, las empresas constructoras nacionales se han visto obligadas a acelerar su modernización para competir.

Ahora las características de los servicios tienen mayor orientación hacia la satisfacción de los requerimientos y especificaciones del cliente de lo que tuvieron en el pasado, además se compite en costo, calidad y tiempo de ejecución, y al mismo tiempo se han intensificado los procesos de absorción de tecnologías.

Tradicionalmente se ha considerado la industria de la construcción como un termómetro que mide el estado general de la economía de un país. Ello se debe a que durante los períodos de crisis económica, esta industria es la que registra una mayor caída, aunque durante la recuperación experimenta un crecimiento mayor al promedio de la economía.

Esta característica llegó a la suposición de que la industria de la construcción encabeza e impulsa la recuperación económica general. Sin embargo al observar la secuencia de crisis y recuperación que nuestro país ha vivido desde diciembre de 1994, es posible ver que no necesariamente la construcción es el motor de la recuperación macroeconómica.

Para un constructor que se propone ingresar en el mercado global, la iniciativa no es tan fácil, ya que en lugar de ofrecer sus servicios y productos, debe posicionarse él mismo como empresario y saber operar en ese medio que ofrece muchos elementos desconocidos, que frecuentemente son clave para el buen término de una obra: lenguaje, cultura, sistemas políticos y gubernamentales, legislación, prácticas comerciales y de negocios, disponibilidad de trabajar, infraestructura en comunicación, economías de diferente estabilidad y enfoque.

Como síntesis, el mercado mexicano de la construcción, ha estado predominantemente en manos de las empresas constructoras mexicanas, con una menor aunque creciente presencia de compañías externas. Este elemento imprime una tendencia fuertemente conservadora en las empresas mexicanas de la construcción, puesto que al no haber prácticamente competidores que operen bajo condiciones de competitividad, no se advierte la necesidad de realizar cambios drásticos en el modo de operación empresarial.

Se debe de añadir otro elemento que favorece una tendencia conservadora en las empresas: el contratismo de las obras públicas bajo los esquemas tradicionales. El análisis del contrato típico de una obra pública fácilmente nos llevará a determinar que este esquema no favorece, sino que desincentiva la innovación, el uso de nuevas tecnologías, la eficiencia y la calidad.

Intenta el modelo de obra pública enfocarse simplemente a obtener el precio más barato posible bajo los esquemas de construcción tradicionales. En general, para empresas con poca experiencia en la exportación o con expectativas de trabajar en un país desconocido, se considera conveniente laborar en asociación con firmas locales mediante alianzas estratégicas para tener mayores posibilidades de éxito.

Capítulo 2. Antecedentes de La Inflación en México

2.1 Antecedentes

Cuando se habla de la inflación en el pasado se dice que esta era por tiempos cortos y se reflejaba en la alza muy acelerada de los precios inesperadamente, solo se presentaba en ciertas zonas o países; esta se asociaba a veces a precedentes, tales como guerras, sequías, plagas, en fin diversos desastres naturales, acontecimientos tanto políticos como sociales.

Con el paso del tiempo la inflación fue puesta parcialmente bajo control pues esta era propiciada por una oferta insuficiente o por un exceso de demanda, ya que el proceso de comunicaciones ayudo a que fluyera el intercambio de bienes y mercancías de una zona a otra. En otras palabras ya no existía oferta insuficiente y la inflación que antes causaba perdió importancia, dando como lugar ahora una inflación por exceso de demanda, esto debido a la existencia de mucha moneda en manos de la gente, por lo que, también como antes se menciona con la oferta insuficiente esta fue combatida con algunas políticas tanto fiscales como monetarias; disminuyendo así tanta moneda en circulación.

A continuación se muestra un cuadro comparativo y muy simplificado de dos de las teorías más importantes que explicaban la inflación en el pasado

TEORIA GENERAL DEL EMPLEO EL INTERES Y LA MONEDA (LORD KEYNES)	TEORIA DE LA CANTIDAD DE MONEDA (TEORIA MONETARIA)
<ul style="list-style-type: none"> •PRINCIPAL CAUSA DE LA INFLACION, EL AUMENTO DE LA DEMANDA NO DA LUGAR AL AUMENTO DE LA PRODUCCION. 	<ul style="list-style-type: none"> •PRINCIPAL CAUSA DE LA INFLACION ES LA EXCESIVA CANTIDAD DE MONEDA EN CIRCULACION.
<ul style="list-style-type: none"> •COMO PARTE MEDULAR HACE REFERENCIA AL CONCEPTO "EMPLEO PLENO", YA NO HAY TRABAJADORES QUE OCUPAR PUESTO QUE TODOS TIENEN EMPLEO. 	<ul style="list-style-type: none"> •COMO PARTE MEDULAR HACE REFERENCIA A LA CANTIDAD DE MONEDA QUE LA GENTE TIENE EN DISPONIBILIDAD.
<ul style="list-style-type: none"> •HACE COMO REFERENCIA MUY MARCADA QUE ES IMPORTANTE QUE LOS SALARIOS DEBEN SER A CORDE A LA PRODUCCION Y ESTOS DEBEN AUMENTAR A MEDIDA QUE AUMENTA LA DEMANDA 	<ul style="list-style-type: none"> •HACE COMO REFERENCIA MUY MARCADA QUE LOS CAMBIOS EN LA CANTIDAD DE LA MONEDA HACE QUE EXISTAN VARIACIONES EN LOS PRECIOS Y EN EL VOLUMEN DE LA PRODUCCION.
<ul style="list-style-type: none"> •PERO HABLANDO DE LA EXPERIENCIA REAL LOS SALARIOS NO SE MODIFICAN AL CAMBIO DE LA DEMANDA NO EXISTIENDO AUMENTO EN LA PRODUCCION Y SE DICE QUE SE HA ALCANZADO UNA CONDICION VERDADERA DE INFLACION. 	<ul style="list-style-type: none"> •PERO HABLANDO DE LA EXPERIENCIA SE DICE QUE LA CIRCULACION DE LA MONEDA AUMENTA EN LA FASE DE RECUPERACION ECONOMICA Y DECRECE EN LA DE RECESION.

Como un punto importante y ya habiendo mencionado algunas referencias de las teorías acerca de la inflación explicaremos brevemente la inflación que nos aqueja en la actualidad y es conocida como la "Nueva Inflación".

"Nueva Inflación", se refiere a aquella que es lenta, tenaz, y persistente en comparación de anteriores épocas, a diferencia de lo que ocurría en el pasado los precios ya no bajan en respuesta a la disminución de la demanda, sino todo lo contrario estos siguen aumentando.

No existen hechos específicos u acontecimientos que expliquen la presencia de la inflación y no solamente se presenta en determinadas zonas o países como antes, ahora es de manera general desplazándose de una nación a otra; donde todos los países en desarrollo son los mas afectados ya que, al existir inflación en países ya desarrollados estas exportan la inflación a los países “en vías de desarrollo” (un claro ejemplo es nuestro país con nuestro país vecino Estados Unidos), y si hablamos que el aumento en cuanto a población esta muy desfasada al aumento de la producción, el problema de la escasez que es más notorio, la explotación mas agravada de los recursos naturales y así podríamos mencionar un sinfín de factores que en la actualidad es difícil saber bien a bien cuál de todos es la principal causa que produce la inflación.

2 Tanto la ciencia económica como su materia han cambiado, para mejorar, desde la segunda guerra mundial. Pero existen algunas constantes notables, el desempleo y la inflación preocupan y todavía preocupan y mantienen perplejos a los economistas, estadistas, periodistas, amas de casa y a todo el mundo en general.

México se ha visto envuelto en diversas situaciones por mencionar algunas, el gran problema deficitario en la balanza de pagos con el exterior, bajo crecimiento en los sectores agropecuarios, provocando con esto una escasez alzas constantes de estos productos, gobiernos que han desatado las peores crisis tomando medidas muy trascendentales como por ejemplo; la nacionalización de la banca y el control de cambios generalizados, han hecho que nuestro país haya llegado a tasas de hasta el 100 % de inflación.

Países como el nuestro en la fase de tratar de integrarse al proceso de capitalización mundial, integrado empresas trasnacionales que se benefician con el excedente producido en los países “pobres”. Sé a dicho que en países como México otro factor que influye mucho en todo el tratamiento inflacionario son los acontecimientos políticos, nuestros buenos o malos gobernantes, el aumento en cuanto a la recaudación de impuestos, el desempleo que se vive, encarecimiento de los productos básicos en desequilibrio a los salarios, dependencia de países desarrollados como Estados Unidos afectando nuestra economía al verse afectada la de este, la delincuencia, el crimen organizado desde tiempos pasados y presentes son piezas importantes para nuestro panorama inflacionario.

En cuanto al ámbito de la construcción existen infinidad de empresas constructoras de diferentes tamaños. Estas se ven afectadas principalmente por la escasez de obras, encarecimiento de material (materia prima), mucha oferta y poca demanda traen consigo que varias empresas de este sector se estén hiendo a la quiebra o se fusionen con otras para poder subsistir en el mercado. En conclusión la inflación desde tiempos pasados a pagado fuertemente al ámbito de la construcción.

2.2 Efectos que la Causa.

Se hace hincapié en algunos factores involucrados en el proceso de la inflación, trataremos de complementar las causas que la producen en diversos panoramas.

Recordando las teorías ya antes enunciadas, estas hacen referencia que una de las causas principales de la inflación es un desequilibrio entre la oferta y la demanda, el aumento de la circulación de la monetaria, aspectos tantos psicológicos como políticos así como técnicas y culturales si juntamos todos estos tipos de causa encontraremos un desequilibrio en el sistema económico.

² JAMES TABIN, Miembro del consejo de Asesores Económicos del presidente Kennedy y presidente de la Asociación Norteamericana de economistas (1971).

Otra causa de la inflación hondando mas, es el déficit en la productividad, pero es secundaria ya que se ha visto que aunque algunos países aumentaron su nivel de productividad, estos siguen viviendo un alto índice de inflación; un claro ejemplo es nuestro país a pesar de que hemos tenido altos niveles de crecimiento la inflación continua, en cuanto a los factores psicológicos enunciaremos que ante un negro panorama en las finanzas de un país los inversionistas, que al vivir una incertidumbre prefieren retirar su capital del país por lo que, se produce una descapitalización en las empresas, en estas causas también encontramos las llamadas compras de pánico, que pueden ser producidas por el temor de que un bien suba, escasee, motivo por el cual la gente hace un consumo desmesuradamente provocando un aumento en la demanda, esto hace que suban a su vez los precios y como resultante encontramos un desequilibrio entre la igualdad de la oferta y la demanda.

Se puede tratar de seguir dando explicaciones de las causas que generan la inflación, pero lo que sí es cierto, es que para muchos el tener ya sea una vaga o clara idea de lo que es la inflación, a ciencia cierta en la actualidad no se puede definir o decidir cuál es la principal causa de observar un panorama inflacionario, se puede decidir cual es la que más se aplica, así como negar que la inflación es un problema de generalidad que aquejumbra en diferentes niveles, sociedades, países y el tratamiento a seguir para combatirla.

2.3 Pacto de Solidaridad Económica 1988.

En el año de 1988 ante una economía que se salía de las manos del gobierno, este tomo la decisión de poner en marcha un plan para combatir la inflación desmesurada que ensombrecía en esos tiempos al país, al cual denomino Pacto de Solidaridad Económica; pacto en el cual los principales actores fueron los sectores campesinos, empresariales y obrero, en conjunto con el gobierno.

Dicho pacto no podría haberse aplicado a la fuerza pero si bajo una imposición que tuvieron que adoptar de buena o mala gana los líderes obreros y empresariales.

Haciendo referencia y rápida explicación, detallando el papel que desempeñaban cada uno de los sectores.

Con esto el Gobierno- intentaba controlar el gasto público; mantener una restricción de la moneda y del crédito elevando las tasas de interés, así como privatizar rápidamente a las empresas públicas. Ya que como se sabe en esos tiempos existían infinidad de paraestatales y con este pacto se pretendía vender, fusionar o desaparecer a fin de tener una minoría de estas, ya que varias de paraestatales eran subsidiadas por el gobierno.

También planteaba que los empresarios debían aceptar la apertura comercial regulada de sus productos, así mismo como el moderar el incremento de los precios.

Este pacto fue respuesta de una huelga que estuvo a punto de estallar y que sería encabezada por los integrantes de la CTM, al no tener respuesta a su demanda de aumento salarial, en este el gobierno además de lo antes ya mencionado se comprometió a reducir sus gastos, aumentar el superávit, suprimiendo los subsidios (paraestatales) y modificar su estructura administrativa. A fin de declinar el aumento salarial, el CTM acepta que el sector privado aumentara los salarios mínimos con posterioridad y que estos se irían ajustando en base a la canasta básica anunciada.

No se puede decir que el sector campesino lo haya tomado de la misma manera, ya que con este pacto se pretendía que este aceptara mantener sus precios de garantía en base con el año anterior (1987). Con base en la información de este pacto se dice que era un arma de dos filos, estar destinados al éxito u al fracaso, ya que en un acto de tratar de contrarrestar la inflación podía ser para bien o para mal. Se encontró con el ya anunciado descontento del sector campesino el cual no se conformaba con el bajo precio del maíz y frijol, y si además lo complementamos con la gran catástrofe sin precedentes que este podría traer consigo provocando la quiebra de miles de

empresas y el desempleo. Algunos calificaron este pacto como un hecho anticonstitucional, chantaje a los obreros, moratoria salarial, causando inseguridad de que no se pudiera bajar la tasa de inflación.

Finalmente se dice que dicho pacto tuvo éxito a pesar de todo lo que se pudo haber dicho, y uno de los resultados más notorios fue el decreto que establecía la disminución del Impuesto al Valor Agregado (IVA) a la tasa del 0 % a los alimentos procesados y medicamentos que antes eran sujetos a la tasa del 6%. Ante el hecho de creer que este pacto causó un fuerte choque entre los capitales de la producción queda claro que este sirvió a la disminución de la inflación, tanto mensual como anualmente.

2.4 Pacto Para la Estabilidad y el Crecimiento Económico 1989.

Este pacto es una consecuencia del Pacto de Solidaridad Económica, y hasta cierto punto es muy parecido, ya que también en este intervenían los sectores obrero, campesino, empresarial y el gobierno federal.

Igual que todos los pactos y programas creados en esos años, este también perseguía el abatimiento de la inflación, tratando de mantener la estabilidad en los precios y forjar un cimiento para la recuperación gradual y sostenida de la economía de nuestro país.

A continuación se indicaran los puntos más primordiales en cuanto a este pacto, por las semejanzas que ya se mencionaron con el Pacto de Solidaridad Económica.

- No aumentar los precios y las tarifas del sector público tales como, electricidad, gasolina y gas doméstico.
- Se inició una política cambiaria ajustando el peso a fin de tratar de estabilizar el tipo de cambio.
- Establecieron que el sector empresarial absorbería el aumento salarial, eso si tratando de ajustar de manera la estabilización de los precios y los que ya fuesen fijos, se analizarían las causas a fin de que no hubiera rezagos.
- Por último controlando los precios prolongadamente se trataba continuamente de reducir la inflación, así como también se intentaba liberarlos.

2.5 Programa Nacional De Financiamiento De El Desarrollo 1997.

Uno más de los programas para impulsar el crecimiento de México y para defenderse del problema de la inflación, fue el programa conocido como PRONAFIDE, en su nombre abreviado, en este se perseguía alcanzar una tasa de crecimiento en cuanto al PIB (Producto Interno Bruto), enfocado con el aumento de la fuerza laboral, fortalecer las fuentes de financiamiento interno evitando la vulnerabilidad de la economía ante el flujo de recursos externos y tratar de preservar un ambiente macroeconómico estable.

Como ya es de conocimiento popular México, se ha enfrentado a varias crisis de diferentes magnitudes que por lo general se hicieron más recurrentes, estas han impedido el crecimiento del país, motivo por el cual somos un país reconocido como en vías de desarrollo, tanto el bajo nivel del ahorro interno y una dependencia del ahorro externo, han traído como conclusión que debe tener y fortalecer tanto el ahorro público como el privado. Para esto fue creado este programa que trataba de incrementar estos ahorros basándose en fuentes estables y de largo plazo.

Vertientes destacables así como sus estrategias de este programa se citaran a continuación:

- Establecía buscar un crecimiento pronto entre los años 1997-2000 para poder lograr dar empleo a las personas que anualmente se incorporan a la fuerza laboral.

- Existían 4 líneas de acción, que serían la pauta para generar los recursos suficientes para poder aumentar el PIB, bajo un estable ambiente macroeconómico como ya se había dicho, fortaleciendo principalmente las fuentes internas del financiamiento.

Estrategias.

- I. Ahorro del sector privado, como fortaleciendo los sistemas de pensión, promoviendo el ahorro popular y una política fiscal promotora de la reserva e inversión del sector privado.
- II. Ya logrado el punto anterior, lo que sigue es tratar de consolidar este ahorro y esto se hará tratando de mantener las finanzas públicas sanas. Ello implica un esfuerzo fiscal, así como un apoyo al saneamiento financiero y a deudores.
- III. Aprovechar al máximo la reserva externa como complemento del ahorro interno, tratando de tener un déficit en cuenta corriente y moderado financiado a través de recursos externos en cuanto a inversión extranjera y financiamiento a largo plazo.
- IV. Fortalecer y modernizar el sistema financiero, expandiendo el desarrollo e internacionalización de nuestro mercado financiero, canalizar acertadamente los recursos a una sana inversión y reorientar la banca de desarrollo.

Por último, este programa hacía mención que la política fiscal estaría encaminada a incrementar los ingresos tributarios y disminuir los gastos, para que el sector público lograra un balance fiscal cercano al equilibrio. De esta manera y con este programa se trató de no incurrir en una nueva crisis financiera, como antes se había presentado por la excesiva dependencia de recursos externos y que la economía creciera en más del 5% anual, pudiendo abatir la inflación.

Capítulo 3. Normatividad que se Aplica en la Reexpresión de los Estados Financieros Básicos.

3.1 Boletín B-5 Información Financiera por Segmentos

Actualmente ha surgido la necesidad de segmentar la información financiera por la complejidad que esta conlleva, los usuarios de los estados financieros básicos han requerido información adicional complementaria para detallar su composición operativa. Estas notas a los estados financieros han dado surgimiento a conocer detalles del ente económico tales como actividad a que se refiere el negocio, productos y servicios que tiene, áreas geográficas asignadas y grupos homogéneos de clientes primordiales con el propósito de entender internamente a la empresa.

Adquirir conocimiento de esta información se obtiene como resultado la rentabilidad de la empresa, los riesgos que pueden repercutir y un porcentaje asignado del crecimiento del negocio.

Cumplió con el proceso de auscultación el Boletín B-5, Información Financiera por Segmentos; el 14 de marzo del 2003, exigido por el Instituto Mexicano de Contadores Públicos (IMCP) antecedendo en la normatividad supletoria de la Norma Internacional de Contabilidad 14 (NIC 14) de la cual únicamente se elimina la identificación a fuerza de un segmento primario de un secundario puesto que estos dos son independientes, es decir, un segmento primario, según ya el Boletín 5, es identificar un segmento operativo y un segmento secundario, es identificar la información general por productos o servicios, áreas geográficas y de los principales grupos homogéneos de clientes.

De igual forma se adiciona el enfoque gerencial, no incluido en la NIC 14, que es un requisito mínimo para confesar la información internamente para la toma de decisiones.

Definición.

Presentar y diferir la información financiera por segmentos de acuerdo al Boletín B-5 (obligatorias desde abril 2003 y hasta diciembre de 2010) en las que son aplicadas a empresas que operen en la Bolsa de Valores o su información necesiten una explicación por seguimiento a sus principales actividades. Igualmente se establecen reglas para el reconocimiento de segmentos operativos a revelar, se crean criterios cualitativos, cuantitativos y criterios para su aplicación.

Alcance.

Todas las normas del presente Boletín son aplicables a las empresas publicas, entendidas por tales, aquellas cuyos instrumentos de deuda o de capital están adscritos y son negociados en una Bolsa de Valores, así como aquellas que estén en proceso de manifestar valores de capital o deuda en mercados públicos de valores, a través de una oferta publica o para abarcar una inscripción preventiva en el Registro Nacional de Valores e Intermediarios o de cualesquiera otra asociación reguladora de Bolsas de Valores.

Empresas diferentes a las mencionadas en el párrafo anterior, que bajo cualquier circunstancia dieron su información financiera por segmentos, deben ejecutar las disposiciones de este Boletín. Se propone la revelación de información por fracciones aun para los entes que no sean públicos.

Definición de Términos:

Explicaciones incluidas establecen ideas que pretenden aclarar los diferentes términos empleados en el presente Boletín y están orientadas a cubrir los objetivos de separación de la información financiera a que se refiere el mismo:

- Enfoque gerencial.- Suma interna de informes que crea el ente económico con propósitos generales de administración, valoración de resultados y toma de opciones.

- Segmento operativo.- Mejoramiento de una empresa involucrada en actividades de negocio que crean ingresos y gastos, cuya consecuencia operativa es explorada regularmente por el ejecutante eficaz, para contar con opciones acerca de la adjuntación de recursos al segmento y valoración de su desarrollo, y del cual se cuenta con información financiera desocupada. Los segmentos operantes pueden ser económicos o por áreas geográficas e inclusive con base en los principales grupos homogéneos de clientes.
- Segmento económico.- Elemento reconocible de una empresa relativo a una actividad de negocio que proporciona un producto o servicio propio o una rama de productos o servicios relacionados y, que esta sujeto a riesgos y favores que son distintos a los de otro segmento económico del establecimiento.
- Segmento por área geográfica.- Elemento interpretado por una sola región, grupo de dos o más zonas o una área dentro de una demarcación, bajo un ambiente económico único que está sujeto a peligros y ganancias que son distintos a los de otros sectores geográficos del ente, en los cuales se obtienen ganancias de usuarios o se mantienen activos.
- Segmento sujeto a informar.- Fracción operativa o conjunto de fragmentos activos, identificados a partir de las exposiciones anteriores para el cual es indispensable aclarar el testimonio por secciones, conforme a las reglas cualitativos y cuantitativos definidos en esta disposición.
- Ingresos del segmento.- Integrado por las retribuciones que, formando parte de las soluciones de la empresa, son directamente aplicables al segmento, incorporando cualquier fracción superior de los beneficios frecuentes del ente que puedan ser monopolizados al área, utilizando un soporte sensato de distribución. Con libertad, en ambos casos, si los ingresos pertinentes están unidos con clientes externos o se deben a acuerdos con otras secciones de la misma empresa.
- Costos y gastos de operación del segmento.- Son aquellos que proceden de las labores de trabajo del ente que le son naturalmente asignado, incluyendo cualquier fragmento importante de costos y gastos que puedan ser compartidos a la línea usando una base comprensible de reparto. Presupuesto tanto de los costos y gastos relacionados a las ventas con clientes externos, como los que se insinúan a las transacciones realizadas con otros segmentos de la empresa misma.
- Utilidad (pérdida) de operación del segmento.- Resta entre los ingresos, costos y gastos de seguimiento.
- Activos del segmento.- Correspondientes a la operación de la empresa directamente atribuible al segmento, indispensable para hacer su tarea, anexando cualesquier distintos que se le puedan ordenar, usando una base entendible de distribución. No deben adjuntarse los activos por impuestos diferidos. Los activos de la sección deben considerar cualquier adquisición identificada con la generación de ingresos del área.
- Integración vertical.- Se encuentra en una empresa primaria o que solamente lucra a un segundo segmento de la entidad. Su información apoya su segregación en cada ciclo de la fabricación.

Reglas de revelación.

Por cada ciclo contable al final de este, la entidad debe mostrar evidencia de información por segmentos, de acuerdo a las opiniones siguientes:

- ❖ Información analítica (primaria) por segmentos operativos, siempre y cuando tenga dos o más piezas activas y se exprese con información interna que permita la elaboración de

esta información de manera pagable. Las fracciones operativas pueden proporcionarse sobre cualquiera de los orígenes siguientes:

- Segmentos económicos,
 - Áreas geográficas
 - Principales grupos homogéneos de clientes
 - Y en productos y servicios.
- ❖ Información general (secundaria) por productos o servicios, por áreas geográficas y por principales grupos homogéneos de clientes. Cuando la información analítica esta cimentada en los tres puntos anteriores, se debe presentar la información frecuente que corresponda a las otras dos.

Enfoque gerencial.

Proporcionar información, por segmentos operativos incorporándose con respecto al enfoque gerencial o el empleado por la dirección de la empresa, para calcular el tratamiento de las soluciones de sus zonas y tomar juicio para retribuir capital a cada una de ellas.

Establece el punto de marcha para reconocer partidas de resultados y activos que pueden estar directamente atribuibles a los segmentos operativos.

Constantemente el ente debe observar su disposición de organización. Si una empresa modifica su sistema del organismo de tal manera que produzca una alteración importante en la integración de sus segmentos operativos, la idónea comunicación de fases previas debe reformularse, a menos que no se cuente con los tipos necesarios para su identificación y su disgregación bajo la nueva composición y esta resulte impráctica. En este caso la empresa tiene que informar el resultado correspondiente al año en el que ocurra la modificación bajo los dos criterios de (previo y vigente) composición.

Mantiene la empresa su información financiera asegurada y por consecuencia queda sujeta a presentar su aviso por segmentos relevantes sobre dicha información consolidada. Para la especificación de secciones en entes económicos que consolidan su información financiera, se debe considerar, hasta su integración vertical.

Identificación de segmentos operativos.

Considera acuerdos en lo que se refiere a:

- Simboliza una actividad de negocios o un ambiente económico singular, de la cual se consiguen ingresos, sustentan activos o inciden en pasivos.
- Si son importantes requiere el interés de la dirección de la empresa, para señalar su avance y tomar decisiones respecto de la asignación de recursos de su operación.
- Localiza disponible información complementaria a la financiera y esta fundamentada en una norma de enfoque gerencial.
- Contingencias inherentes de establecimiento y de rendimientos sean opuestas a los otros segmentos operativos.

Dichas significaciones no están claramente precisas para reconocer un segmento operativo, la empresa debe tomar otros elementos, como puede ser la presencia de un gerente o director cumplidor del área de acuerdo a la esencia de la labor del negocio o de la estructura del ente.

Identificación de segmentos sujetos a informar.

- a. Que haya sido identificado acorde a “la información de segmentos operativos”

- b. Que derive de la asociación de dos o más secciones económicas de acuerdo a las normas cuantitativas y cualitativas expresadas en los párrafos siguientes.

Criterios cualitativos y cuantitativos de los segmentos operativos.

Criterios cualitativos para segmentos económicos

Segmento operativo: se reconoce como sección económica asentada en un producto o servicio, en grupos de productos o servicios semejantes y exhibe crecimientos financieros iguales, se debe integrar la parte conveniente en un solo componente teniendo en cuenta:

- Naturaleza semejante de los productos atribuibles a la sección económica.
- Esencia similar de los procesos de producción.
- Modelo o clase de clientes iguales para esos fragmentos económicos.
- Similitud de los métodos usados para el reparto de los segmentos económicos.
- Ambiente establecido.

Criterios cualitativos para segmentos por área geográfica.

Segmento operativo se reconoce con áreas geográficas o grupos geográficos semejantes, se debe empezar la combinación de la zona correspondiente en un solo componente, considerando:

- a) Igualdad de condiciones económicas y políticas
- b) Afinidad entre operaciones en diferentes segmentos por área geográfica
- c) Cercanía de operaciones
- d) Peligros del ente incorporados con las operaciones en áreas específicas.
- e) Ordenaciones del control de cambios y de moneda de otro país.

Criterios cuantitativos

Así mismo el ente debe indicar si reúne lo siguiente:

1. Ingresos de un segmento, incorporando las ventas a los clientes externos y las ventas o transferencias inter-segmentos, que simbolizan el 10% o más del ingreso total de los segmentos informados.
2. Importe total absoluto de la utilidad o pérdida de operación, es el 10% o más, de lo que resulte superior en medio de:
 - Utilidad de operación conjuntada de todos los segmentos que no informaron una pérdida de ejecución.
 - Pérdida de acción conjuntada de todas las áreas que indicaron una pérdida de operación.
3. Activos de un segmento simbolizan 10% o más de los activos totales de las fracciones notificadas.

Segmentos que no se efectúen con las normas cuantitativas anteriores podrán combinarse con otras secciones que nunca cumplan con estos criterios eternamente y cuando cumplan con la mayoría de los criterios de agrupación nombrados.

Cuando el Boletín, de acuerdo con los criterios cuantitativos señalados, no establecen un límite preciso de segmentos a informar por una entidad, dado que dicho número de secciones pudiera

llegar a ser demasiado detallado, se debe considerar que si el número por separado de fracciones se incrementa por encima de 10, el ente puede asumir que un límite práctico ha sido alcanzado.

Información a revelar.

Entidades a quienes apliquen las disposiciones del boletín B-5, deben anexar información en notas a los estados financieros, los siguientes datos:

- Notificar detalladamente secciones operativas
- Informe general de productos y servicios
- Evidenciar información de áreas geográficas
- Documentar sus grupos homogéneos de clientes
- Otras revelaciones en situaciones significativas

A. Información analítica por segmento operativo.

Por cada fracción operativa la empresa debe presentar la siguiente información analítica:

- ❖ Ingresos netos de transacciones con clientes externos
- ❖ Entradas totales inter-segmentos
- ❖ Utilidad (perdida) de operación
- ❖ Depreciación y amortización
- ❖ Resultados de asociadas y, en su caso, subsidiarias, reconocidos por el método de participación
- ❖ Activos totales
- ❖ Inversiones en el periodo en activos productivos, como pueden ser:
 - Monto de las inversiones en compañías asociadas
 - Erogaciones por comprar inmuebles, maquinaria y equipo y activos intangible
- ❖ Cualquier otra información adicional sobre activos, pasivos, compromisos o resultados que sea importante.

B. Información General

✓ *Por productos o servicios.*

Proporcionar la información de los ingresos que vengan de ventas a clientes externos por tipo de producto o servicio o grupos de productos o servicios similares.

✓ *Por áreas geográficas.*

Informar, como mínimo, para cada sección geográfica donde se extiende el entorno económico de la empresa, los ingresos del segmento que procedan o sustentan activos productivos, lo siguiente:

- Ingresos de clientes externos
- Activos totales
- Inversiones en activos productivos, tales como los señalados en los párrafos anteriores

✓ *Por principales grupos homogéneos de clientes.*

De tal manera la empresa debe adaptar su información al grado de dependencia con sus primordiales clientes. Si el 10% o más de los ingresos de una empresa son procedentes de transacciones con un grupo homogéneo de clientes o con un cliente en sí, la empresa debe indicar ese hecho, el monto total de ingresos de cada uno de tales grupos y los segmentos económicos con los que se reconocen. El negocio no necesita publicar la personalidad de los clientes primordiales.

C. Otras revelaciones.

Debe publicar la entidad a través de notas a los estados financieros la siguiente información:

- a) Aviso universal de la integración de los segmentos operativos en los siguientes términos:
 - o Factores que la administración considere más elocuentes en la especificación de los segmentos operativos de la empresa.
 - o Tipos de productos o servicios, áreas geográficas o grupos homogéneos de clientes, por los cuales cada segmento operativo origina ingresos.
- b) Explicación de los métodos de asignación empleados para cada una de las partidas reveladas por los segmentos operativos en los siguientes:
 - Políticas de contabilidad o anotaciones de transacciones entre segmentos operativos
 - Lo anterior al igual que las políticas para la emolumentación de recursos en cada elemento segmentable definidas por la administración, que sean necesarias para entender la información por área informada.
 - Naturaleza y efectos de cualquier cambio significativo en periodos anteriores, sobre los métodos utilizados para decidir los segmentos, así como la presentación de información financiera comparativa reformulada.

Información a fechas intermedias.

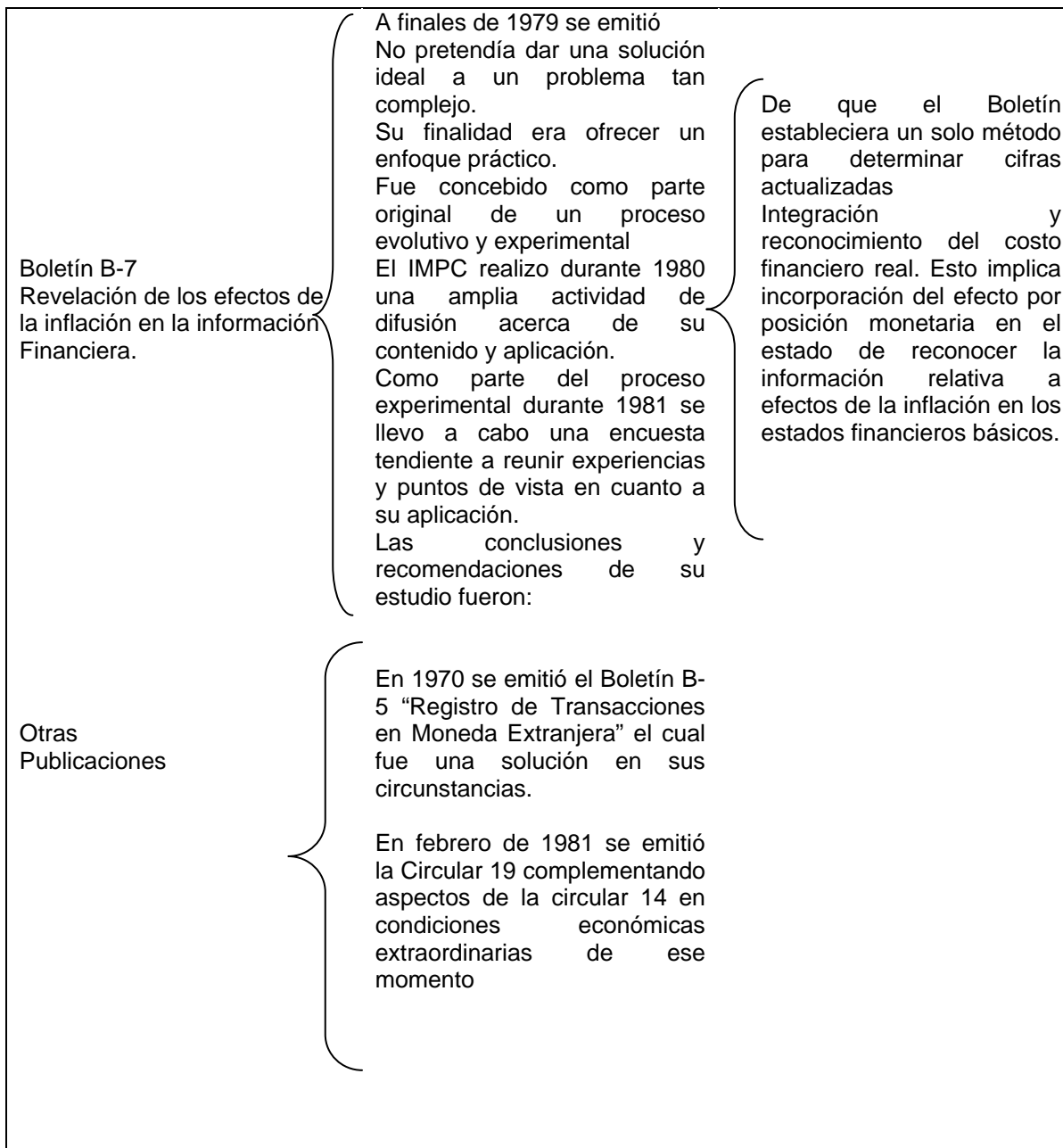
En caso de que se presenten Estados financieros a fechas intermedias, las empresas deben declarar en notas a los estados financieros la siguiente información:

- ✓ Ingresos netos de clientes externos para cada segmento operativo
- ✓ Entradas totales inter segmentos valorados en cada fracción operativa
- ✓ Resultado de operación por cada sección operativa
- ✓ Descripción de las discrepancias en las partidas de cada segmento operativo por el cual existiendo cambios importantes respecto del monto publicado en el último informe anual.
- ✓ Conciliación del total de utilidades o pérdidas operativas de los segmentos operativos con el resultado operativo total de la entidad económica.

3.2 Boletín B-7 Adquisiciones de Negocios

A finales de 1979 el IMCP a través de la Comisión de Principios de Contabilidad (CPC) emitió el Boletín B-7, revelación de los Efectos de la Inflación en la Información Financiera, este es el antecedente inmediato del Boletín B-10 y durante su vigencia que comprendió desde 1980 hasta la entrada en vigor del B-10 se revisaron una serie de experiencias en su aplicación que se recogen principalmente a través de una encuesta durante el siguiente año (1981) y que son investigaciones y discusiones en el ámbito técnico, que sirven de base para la emisión de este boletín sobre la reexpresión de la información financiera, vigente hasta el 31 de diciembre de 2007.

A continuación se muestra un cuadro con lo referente a los cambios mencionados anteriormente:



Actualmente las circulares en el entorno económico son diferentes a las existentes cuando surgió el B-7. Estos antecedentes hacen posible el desarrollo del Boletín.

3.3. Boletín B-10 Reconocimiento de los Efectos de la Inflación en la Información Financiera.

Debido a la premura requerida en el establecimiento de lineamientos que permitieran incrementar el grado de significación en la información contenida en los estados financieros y a la existencia de problemas conceptuales y técnicos que aún en el presente no están totalmente superados, el Boletín B-7 fue concebido como parte original de un "proceso evolutivo y experimental".

Como parte del proceso experimental y a la vez elemento básico en la investigación desarrollada por ésta Comisión, durante el año de 1981 se llevó a cabo una encuesta tendiente a reunir las experiencias y puntos de vista de diferentes personas involucradas en la preparación y uso de la información Financiera, en cuanto a la aplicación de los lineamientos establecidos por el B-7, cubriendo los siguientes aspectos: impacto de la actualización en las cifras históricas, grado de cumplimiento de las normas establecidas en el Boletín, preferencia en los métodos de actualización utilizados, dificultad encontrada en algunos casos en la aplicación del método de costos específicos, problemas observados en cuanto a la información complementaria relativa al capital contable y grado de interés de los usuarios en la información.

Como conclusiones y recomendaciones de ese estudio se establecieron las siguientes prioridades:

- Conveniencia de que el boletín estableciera un solo método para determinar cifras actualizadas.
- Integración y reconocimiento del costo financiero real. Esto implica incorporación del efecto por posición monetaria en el estado de resultados.
- Reconocimiento de la información relativa a efectos de la inflación de los estados financieros básicos.

Durante 1984, primer año de aplicación del boletín B-10, la Comisión de Principios de Contabilidad emitió las circulares 25 y 26 con el objeto de aclarar dudas y dar respuestas a preguntas que se recibieron en relación con la aplicación del B-10. Con base en lo anterior y en diversas investigaciones que se realizaron, se consideró que se deberían realizar diversas adecuaciones al boletín B-10, algunas de las cuales ya formaban parte de las circulares 25 y 26 pero su inclusión sería con la finalidad de darles el carácter de normatividad requerido para su observancia obligatoria y surgió el primer documento de adecuaciones en octubre de 1985.

Para diciembre de 1987 los criterios de la circular 28 se emitieron en el segundo documento de adecuaciones al boletín B-10.

Y por consiguiente en enero de 1990 se emitió el tercer documento de adecuaciones al boletín B-10, en diciembre de 1991 se emitió el cuarto documento y en marzo de 1995 se emitió el quinto y último documento de adecuaciones a dicho boletín.

Este documento tuvo por objeto establecer las reglas pertinentes relativas a la valuación y presentación de las partidas relevantes contenidas en la información financiera, que se ven afectadas por la inflación.

Estas normas fueron aplicables a todas las entidades que preparan los estados financieros básicos definidos en el boletín B-1: Objetivos de los estados financieros.

Consideraciones Generales.

Desde que cobró relevancia la necesidad de reflejar los efectos de la inflación en los estados financieros, simultáneamente se ofrecieron como respuestas a nivel internacional, dos enfoque distintos:

- a)Método de ajustes por cambios en el nivel general de precios, que consiste en corregir la unidad de medida empleada por la contabilidad tradicional, utilizando pesos constantes en vez de pesos nominales;
- b)Método de actualización de costos específicos, llamado también valores de reposición, el cual se funda en la medición de estimaciones a valores que se generan en el presente, en lugar de cálculos provocados por intercambios realizados en el pasado.

Ante esa situación, esta Comisión reiteró su postura de que cada empresa podría elegir entre estos dos métodos aquel que de acuerdo con sus circunstancias, permitiera presentar una información más apegada a la realidad.

Por razones de congruencia y para lograr que las cifras que integran la información contable tuviera significado, este boletín recomendó no mezclar los dos métodos en la actualización de los inventarios y los activos fijos. De haberse llevado a cabo, por razones de carácter práctico, la mezcla de referencias solo podría efectuarse entre activos de naturaleza diferente y nunca dentro de un mismo rubro de activos.

Esta Comisión expresó, su propósito fundamental de considerar la actualización de la información financiera como algo sujeto a un permanente proceso de investigación y experimentación, confirmado así el contenido en el boletín A-1, en el sentido de que “la evolución constante de la contabilidad debe estar auspiciada por la apertura a diferentes corrientes teóricas, con sus diferentes enfoques y tecnologías, y con criterios sobre la naturaleza de la contabilidad sustancialmente distintos”

Normas Generales

Para que se reflejaran adecuadamente los efectos de la inflación se habían considerado que, en una primera etapa, se actualizaran por lo menos los siguientes renglones considerados como altamente significativos a un nivel de generalidad:

- Inventarios y costo de ventas.
- Inmuebles, maquinaria y equipo, depreciación acumulada la depreciación del periodo.
- Capital contable.

Además también deberían determinarse:

- Resultado por tenencia de activos no monetarios. (cambio en el valor de los activos no monetarios por causas distintas a la inflación).
- Costo integral de financiamiento. (Es el costo total de financiamiento el cual, en una época inflacionaria, además de los intereses incluye el efecto por posición monetaria y las fluctuaciones cambiarias).

Para la actualización de estas partidas, cada entidad de acuerdo con sus circunstancias, podría optar por el método de “Ajustes por cambios en el nivel general de precios o por el de costos específicos”. Para que pudiera existir congruencia y significado en la información sería recomendable que la actualización de inventarios, de activos fijos y de sus respectivas cuentas de resultados se aplicara el mismo método, ya que como se mencionó anteriormente, cada uno de ellos parte de puntos de vista distintos, conduce a resultados diferentes y, lo más importante, la interpretación del significado de las cifras que se produce es de naturaleza distinta. No obstante, por razones de carácter práctico, íntimamente relacionadas con disponibilidad de información, ambos métodos podían combinarse, siempre que la combinación se efectuara en distintos rubros del balance general.

Para permitir al usuario de los estados financieros que tuvieran una mejor comprensión del contenido informativo de éstos, se deberían revelar aquellos datos pertinentes, tales como: método seguido, criterios de cuantificación, significado e implicación de ciertos conceptos, referencia comparativa a los datos históricos, etc.

Lineamientos Particulares para la Aplicación de las Normas Generales.

Actualización de Inventarios- Costo de ventas, según Boletín B-10 Sustituido por la NIF B-10.

Norma general.- En su momento se debía actualizar el inventario y el costo de ventas, incorporando dicha actualización en los estados financieros.

Valuación.

Determinación del monto de actualización.- El monto de la actualización sería la diferencia entre el costo histórico y el valor actualizado. En caso de existir inventarios previamente reexpresados, el monto a comparar contra el nuevo valor sería el actualizado anterior.

Método para determinar la actualización de los inventarios y del costo de ventas.

A.Método de ajustes por cambios en el nivel general de precios. Bajo este método el costo histórico de los inventarios se expresaría en pesos de poder adquisitivo a la fecha del balance, mediante el uso de un factor derivado del Índice Nacional de Precios al Consumidor.

B.Método de actualización de costos específicos. (Valores de reposición). Se entiende por este el costo en que incurriría la empresa en la fecha del balance, para adquirir o producir un artículo igual al que integra su inventario para efectos prácticos, éste puede determinarse por cualquiera de los siguientes medios: cuando estos sean representativos del mercado:

- 1)Determinación del valor del inventario aplicando el método de primeras entradas-primeras salidas (PEPS).
- 2)Valuación del inventario al precio de la última compra efectuada en el ejercicio.
- 3)Valuación del inventario al costo estándar. Cuando éste hubiese sido representativo.
- 4)Emplear índices específicos para los inventarios, emitidos en su momento por una institución reconocida o desarrollados por la propia empresa con base en estudios técnicos.
- 5)Utilizar costos de reposición cuando éstos hubiesen sido substancialmente diferentes al precio de la última compra efectuada en el ejercicio.

Hay que tener presente que el importe del valor de los inventarios no debía exceder a su valor de realización en su momento.

Objetivo principal que se perseguía al actualizar el costo de ventas es relacionar el precio de venta obtenido por el artículo, con el costo que le hubiera correspondido al momento de la misma.

Para actualizarlo, los procedimientos aplicables según el método expuesto en el boletín son:

A.Método de ajustes por cambios en el nivel general de precios.

Bajo este método el costo histórico del costo de ventas se expresaría en pesos del poder adquisitivo del promedio del ejercicio, mediante el uso de un factor derivado del Índice Nacional de Precios al Consumidor. Para efectos prácticos esto se lograría ajustando el costo de ventas periódico (mensual, por ejemplo), mediante la aplicación de un factor derivado del Índice Nacional de Precios al Consumidor, a los inventarios iniciales y finales del periodo, así como a las compras durante el mismo, a fin de que reflejaran los precios promedio de dicho periodo.

B.Método de actualización de costos específicos (Valores de Reposición).

Dicho valor de reposición se podría haber determinado a través de cualquiera de los siguientes enfoques:

- 1)Estimar su valor actualizado mediante la aplicación de un índice específico.
- 2)Aplicar el método de las últimas entradas- primeras salidas (UEPS). En el caso de que en el ejercicio se hubiesen consumido capas de años anteriores es decir mercancía que pertenecía a años anteriores al actual.

- 3) Valuar el costo de ventas a costo estándar, cuando éstos hubiesen sido representativos de los costos vigentes al momento de las ventas.
- 4) Determinar el valor de reposición de cada artículo en el momento de su venta.

Para que existiera congruencia, debía seguirse el mismo procedimiento para la actualización del inventario y del costo de ventas. Esto se lograría si la actualización se determinaba a nivel de artículos disponibles para la venta, excepto en los dos casos siguientes:

- Al usar PEPS, el inventario quedaría actualizado mas no así el costo de ventas.
- Al emplear UEPS el costo de ventas estaría actualizado pero el inventario no.

Para estos casos el concepto que no quedó actualizado debería actualizarse por cualquiera de los métodos anteriores mencionados.

Presentación.

Con respecto a la actualización del inventario y del costo de ventas éstos debían formar parte de la información contenida en los estados financieros básicos. En el balance general debía aparecer el inventario a su valor actualizado y en el estado de resultados el costo de ventas también actualizado.

Tanto en los estados financieros como en sus notas se debería revelar el método y procedimiento seguido para la actualización así como el costo histórico tanto del inventario como el costo de ventas.

Actualización de Inmuebles, maquinaria y equipo- Depreciación, según Boletín B-10 Sustituido por NIF B-10.

Norma General.- Las empresas debían haber actualizado sus activos fijos, incorporando dicha Actualización con sus efectos, en el cuerpo de los estados financieros básicos, de acuerdo con los lineamientos que se describen a continuación:

- a) Método de ajustes por cambios en el nivel general de precios. Esto es haber expresado el costo histórico del activo fijo y su depreciación acumulada a pesos constantes de poder adquisitivo general al cierre del ejercicio utilizando el Índice Nacional de Precios al Consumidor que publica el Banco de México.
- b) Método de actualización de costos específicos (valores de reposición). Se entiende por valor de reposición la cantidad de dinero necesaria para adquirir un activo semejante en su estado actual (valor adquisición mas costos incidentales tales como fletes, seguros, instalaciones, etc.) que le permitiera a la empresa mantener su capacidad operativa.

Depreciación.

La depreciación del ejercicio debía basarse tanto en el valor actualizado de los activos como en su vida probable, determinada en su momento mediante estimaciones técnicas. Para que hubiese una comparación adecuada, el sistema de depreciación utilizado para valores actualizados y para costos históricos debía ser congruente, esto es, las tasas, procedimientos y vidas probables debían ser iguales.

Uno de los problemas que se presentaban según el boletín, al reexpresar los activos fijos por el método de ajuste por cambios en el nivel general de precios, era de activos cuya depreciación acumulada era desproporcionadamente mayor a la cantidad que le correspondería, computada sobre una base realista, de su vida probable. A fin de corregir ésta deficiencia, se debía reexpresar el costo original con el índice que correspondiera y a la cifra resultante aplicarle la proporción de vida útil consumida con relación a la vida probable estimada. En esta forma se obtenía el costo y la depreciación acumulada, actualizados.

Presentación.

En el balance general se presentaban los valores actualizados de los activos fijos y en el estado de resultados el monto de la depreciación determinada.

Actualización del Capital Contable, Según Boletín B-10 Sustituido por NIF B-10.

Norma general.- Se deberá según este boletín actualizar el capital contable, incorporando dicha actualización en los estados financieros.

Valuación.

Concepto de actualización del capital.- la actualización del capital, era considerada como la cantidad necesaria para mantener la inversión de los accionistas en términos del poder adquisitivo de la moneda, equivalente al de las fechas en que se hicieron las aportaciones y en que las utilidades les fueron retenidas.

Determinación de la Inversión del Capital.- De acuerdo con el concepto de capital adoptado en su momento por ésta Comisión, en la preparación del balance general se deben reconstruir el valor original del capital social, de otras aportaciones de los accionistas y de las utilidades retenidas, utilidad del ejercicio y superávit donado, en términos de pesos de poder adquisitivo al final del año, mediante la aplicación de factores derivados del Índice Nacional de Precios al Consumidor. A la diferencia entre el valor histórico y el actualizado del capital contable se le denominaba Actualización del Capital el cual es un rubro integrante del capital contable.

Para actualizar los saldos iniciales del capital social era necesario descomponer cada uno de las partidas que integran dicho concepto de acuerdo a su antigüedad de aportaciones y de retención de utilidades aplicando a cada uno de ellas los factores correspondientes derivados del Índice Nacional de Precios al Consumidor.

Anteriormente el cálculo de ésta actualización debía hacerse considerando lo siguiente:

- a) Hablando de aumentos de capital hechos con utilidades acumuladas debían haber sido actualizadas desde la fecha en que se retuvieron las utilidades acumuladas correspondientes.
- b) En cuanto a las pérdidas también debían reexpresarse.

Resultado por Tenencia de Activos No Monetarios.

Concepto.- Este renglón existía únicamente cuando se sigue el método de costos específicos. Representaba el incremento en el valor de los activos no monetarios por encima o por debajo de la inflación. Si el incremento era superior al que se obtendría al aplicarse el Índice Nacional de Precios al Consumidor, habría una ganancia por retención de activos no monetarios. En el caso contrario se produciría una pérdida.

Valuación.

Para la determinación del resultado por Tenencia de Activos no Monetarios se debía hacer comparando el incremento real del valor de los activos que se actualizaban con el que se hubiera logrado de haber aplicado factores derivados del Índice Nacional de Precios al Consumidor.

Presentación.

Respecto a la presentación del resultado por Tenencia de los Activos no Monetarios éste debía ser desglosado en sus partes relativas a inventarios, activos fijos y el monto correspondiente a otros activos no monetarios no actualizados, de tal manera que pudiera apreciarse la magnitud en que la

actualización de unos y otros excediera o quedara por debajo del cambio resultante de la aplicación del Nivel General de Precios a cada rubro.

Costo Integral de Financiamiento, Según Boletín que fue sustituido por la NIF B-10.

Concepto y Fundamento.- Por el solo hecho de haber contraído pasivos se incurre en costos de financiamiento por el transcurso del tiempo. Por lo tanto y de acuerdo con los principios de Periodo Contable y el de Realización se debían de llevar a los resultados del periodo basados en lo devengado únicamente.

A partidas de igual naturaleza corresponde un tratamiento contable igual para ello se debían llevar a resultados todos los elementos que formaban el costo integral de financiamiento: Intereses, fluctuaciones cambiarias, efecto por posición monetaria (este último solo en caso de resultar positivo).

Efecto por Posición Monetaria, Según Boletín que fue sustituido por la NIF B-10.

Concepto.- Es producto de un evento externo a la entidad, cuyo efecto podría ser cuantificado razonablemente en términos monetarios.

Son activos y pasivos Monetarios los que se caracterizaban porque:

- a) Sus montos se fijaban por contrato o en otra forma, en términos de unidades fiduciarias, independientemente de los cambios en el índice general de precios al consumidor.
- b) Originaban a sus tenedores un aumento o disminución en el poder adquisitivo en general o de la moneda cuando existen cambios en el índice general de precios.

En otras palabras las partidas monetarias son aquellas que al cierre de un periodo determinado están expresadas automáticamente a los niveles de poder adquisitivo de la moneda en ese momento y por lo tanto, con el transcurso del tiempo, pierden valor por el hecho de estar expresadas y ser representativas de moneda corriente, lo anterior es similar a lo mencionado en la NIF B-10.

Presentación.

Tanto el efecto de la Posición Monetaria como el efecto de las fluctuaciones cambiarias debían ser elementos integrantes de la información contenida en los estados financieros básicos.

Para los activos y pasivos en moneda extranjera su presentación sería en el balance general a la paridad del mercado.

Cambios Importantes del Boletín B-10 con relación a la NIF B-10.

a) Índice de precios. Para efectos de determinar la inflación en un periodo determinado, se incorpora la posibilidad de elegir, con base en el juicio profesional, entre utilizar el INPC y el valor de las Unidades de Inversión (UDI). Esta opción se establece debido a que las UDI son una derivación del propio INPC, con la ventaja de que su uso permite emitir estados financieros con mayor oportunidad.

b) Valuación de inventarios a costos de reposición (costos específicos): se elimina de esta norma, por tal razón, la valuación de este concepto debe atender a lo que establece la NIF relativa a inventarios.

c) Valuación de activos fijos de procedencia extranjera: este fue establecido en el Quinto Documento de Adecuaciones al Boletín B-10 y fue derogado debido a que dicho método no estaba sustentado en el A-6, Reconocimiento y Valuación, la cual a su vez, está en convergencia con las NIF

d) Entornos económicos- se establecen dos en los cuales puede operar la entidad en determinado momento: - inflacionario, cuando el aumento es igual o mayor que el 26% acumulado en los tres ejercicios anuales anteriores (promedio anual de 8%) y - no inflacionario, cuando la inflación es menor que dicho 26% acumulado.

e) Métodos de reexpresión- dependiendo del tipo de entorno en el que opera la entidad, se establece lo siguiente:

En un entorno inflacionario, deben reconocerse los efectos de la inflación en la información financiera aplicando el método integral y Ambiente no inflacionario, no debe reconocerse los efectos de la inflación del periodo.

g) Desconexión de la contabilidad inflacionaria- se establece que ante el cambio de un entorno económico inflacionario a uno no inflacionario, no deben reconocerse los efectos del aumento del período que, aunque en mínimo grado, pueden existir en este tipo de entorno (desconexión de la contabilidad inflacionaria);

h) Reconexión de la contabilidad inflacionaria: ante el cambio de un entorno económico no inflacionario a uno inflacionario, se establece que deben reconocerse los efectos acumulados de la inflación no reconocida en los periodos en los que el entorno fue calificado como no inflacionario. Con base en la NIF B-1, Cambios contables y correcciones de errores, dicha reconexión debe hacerse de manera retrospectiva;

Resultado por tenencia de activos no monetarios (RETANM): en párrafos transitorios, en relación con el RETANM no realizado que es el que se identifica con el inventario o, en su caso, con los activos fijos existentes a la fecha de entrada en vigor de esta NIF. Este saldo debe mantenerse como tal dentro del capital contable de la identidad y, al realizarse el activo que le dio origen, debe presentarse en el estado de resultados del periodo en que se llevo a cabo dicha realización. El RETANM no realizado debe presentarse dentro del capital contable bajo el nombre simple de "RETANM", mientras que el RETANM realizado debe reclasificarse al rublo de resultados acumulados a la fecha de entrada en vigor de esta NIF.

3.4. Normatividad Vigente.

3.4.1. Información Financiera Por Segmentos

Preliminar.

Constantemente hay transformaciones en el ambiente económico y en la naturaleza de las transacciones ha llevado a muchas empresas a diversificar sus ocupaciones ya que su operación es cada vez más difícil y, por lo tanto, más compleja de determinar.

Resultado de esto en enero de 2009, entro la Norma Internacional de Información Financiera 8, Segmentos de operación (NIIF8). Esta NIIF opera un enfoque gerencial, basada primordialmente en los informes que la administración del ente económico maneja para el estudio interno de los segmentos operativos y la toma de decisiones.

Motivos para publicar la NIF B-5.

Con la prevención de juntarse con lo creado en la NIIF 8, se publica la Norma de Información Financiera B-5.

Principales variaciones en relación con pronunciamientos anteriores.

Variaciones primordiales que tiene la NIF B-5 en correlación con el Boletín B-5 derogado son:

- *Enfoque gerencial.*- NIF B-5 tiene un enfoque gerencial que es empleada en aspecto interno por la máxima autoridad en la toma de decisiones y evaluación del desempeño de los segmentos operativos. El Boletín B-5, aunque ya utilizaba un enfoque gerencial, necesita que la información a revelar se ordenara por segmentos económicos, por áreas geográficas o por grupos semejantes de clientes; así mismo, dicho aviso se emitirá en información primaria y secundaria.
- *Riesgos de negocio.*- Tratamiento de identificación de segmentos operativos, la NIF B-5 no solicita que las áreas de negocio de la empresa estén sujetas a riesgos. En el Boletín B-5, si se establecía esta orden.
- *Segmentos en esta etapa pre-operativa.*- Catalogar los campos de negocio en esta etapa como segmentos operativos. El Boletín B-5 requería que los segmentos operativos estuvieran produciendo ingresos.
- *Revelación de resultados financieros.*- Requiere la NIF B-5 clasificar los ingresos y gastos al igual que los ingresos netos. En el Boletín B-5, no se requiere aparecer el costo integral de financiamiento.
- *Revelación de pasivos.*- Revela la NIF B-5 los importes de los pasivos que se introducen en la información común. En el boletín B-5 lo deja a juicio.
- *Información a revelar sobre la entidad en su conjunto.*- Notifica la NIF B-5 revelar cierta información de la entidad en su conjunto. En el Boletín B-5 no requería explicación de los datos sobre el negocio en su grupo.

Marco conceptual

Esta NIF se fundamenta en el Marco Conceptual contenido en al Serie NIF A, especialmente en la NIF A-4, Características cualitativas de la información financiera, por lo que se refiere a las características de información suficiente y relevancia.

Objetivo.

Constituir tanto los criterios para reconocer los segmentos operativos de una entidad, como las normas de revelación de la información financiera de dichas secciones.

Alcance.

Debe ser usada:

- ✓ Por empresas que publican estados financieros en los periodos establecidos por la NIF A-3, "Necesidades de los usuarios y objetivos de los estados financieros".
- ✓ Hayan manifestado un mecanismo de deuda o de capital y ahora estos se traten en un mercado público (bolsa de valores nacional o extranjera, mercado organizado o no organizado, mercados locales o regionales)
- ✓ Estén en marcha de reconocer sus estados financieros en una comisión de valores u otra organización reguladora, para emitir un instrumento financiero en un mercado público
- ✓ Otras distintas, pero que, revelen información financiera por segmentos.
- ✓ Cuando una entidad controlada esté en alguno de los supuestos en el párrafo anterior y dé a conocer tanto estados financieros consolidados como no consolidados, las revelaciones establecidas en la NIF solo se necesitan para los estados financieros consolidados.

Definición de Términos.

❖ Información usual del segmento operativo.- Paquete de información financiera que la máxima jerarquía, en la toma de decisiones de operación de la entidad, ha seleccionado, dentro de toda la información financiera que se ha creado sobre la empresa, para beneficiarse comúnmente en la asignación de recursos a los segmentos operativos, así como para la determinación del rendimiento de dichos recursos.

❖ Máxima autoridad en la toma de decisiones de operación de la entidad.- Determinación de recursos a los segmentos operativos de una empresa, así como a la estimación de los rendimientos de los recursos. La máxima jerarquía en la toma de decisiones de operación de la empresa es el director general o el director de operaciones o puede ser un grupo de ejecutivos.

❖ Segmento operativo.- Elemento de una empresa que tiene tres peculiaridades:

1. Despliega funciones del negocio de las que la empresa logra o está en obtener ingresos y caer en gastos.
2. Sus resultados de operación son investigados de forma regular por la máxima jerarquía para determinar sobre los recursos que deben darse al segmento y evaluar su provecho.
3. Se determina de información financiera precisa

❖ Segmento sujeto a informar.- Segmento operativo o grupo de ellos y por el que se requiere explicar en forma separada.

Normas De Revelación.

Exponer la empresa la información financiera que deje a los beneficiarios de sus estados financieros, determinar la naturaleza y los efectos financieros de las actividades de negocio que desarrolla, así como de los ambientes económicos en los que actúa. Las empresas deben colocar en notas a los estados financieros la información financiera, la cual debe prepararse:

- Identificando los criterios cualitativos de dos o más de esos segmentos
- Satisfaciendo los criterios cuantitativos

Precisar otras ubicaciones en las cuales la empresa puede detectar segmentos sujetos a dar adiciones.

Igualmente, externar cierta información de la empresa en su conjunto.

Identificación de segmentos sujetos a informar.

Cualitativos

Característica fundamental de un segmento operativo es su capacidad de generar ingresos aunque puede ocurrir que una sección operativa esté comprometido con actividades de negocio de las que aun no se obtienen ingresos.

Segmento operativo se considera cuando están presentes las tres características; no obstante, respecto a la información específica, en ocasiones la empresa puede publicar distintos informes en los que sus actividades de negocio se presentan de diversas maneras. Si la máxima jerarquía en la toma de decisiones de operación del ente económico emplea más de un patrón de información por segmento, deben tomarse en cuenta factores complementarios para detectar a un determinado conjunto de componentes como fracciones operativas de la entidad como:

- Naturaleza de las actividades de negocio de cada componente
- Existencia de directivos responsables para varios segmentos.

La naturaleza de las actividades del negocio, cuando algunos componentes de una empresa tienen detalles económicos iguales y estos pueden ser determinados sobre bases iguales, la entidad puede considerar al conjunto de esos, como un segmento operativo.

Los directivos de la entidad responsables para varios segmentos, generalmente un segmento operativo tiene un directivo responsable del mismo que rinde cuentas a la máxima autoridad, con quien, en forma conjunta, trata temas sobre las actividades de operación y los planes del segmento. Cuando en una entidad haya varios componentes que cumplan esencialmente con las características de un segmento operativo pero solo haya un directivo responsable para todos ellos, la entidad puede considerar al conjunto de dichos componentes como un solo segmento operativo.

Cuando la máxima autoridad en la toma de decisiones de operación de la empresa analiza en forma regular los resultados de ambos componentes traslapados, dado que se dispone de información para ello, la misma entidad es quien debe determinar cual de esos componentes o conjunto de ellos constituyen un segmento operativo. Ejemplo: Cuando un directivo es encargado de una línea de productos a nivel internacional y, al mismo tiempo, otro directivo es responsable de una misma línea a nivel local.

Agrupación

Conservar la empresa dos o más segmentos operativos para considerarlos como uno solo cuando, además de cumplir con las características fundamentales de su definición, las secciones tengan características económicas iguales y sean similares en cada uno de los siguientes aspectos:

- Propiedad de sus productos y servicios
- Dominio de sus procesos de producción
- Tipo de clientes al que se dedican sus productos y servicios
- Procedimientos usados para distribuir sus productos o prestar sus servicios
- Posesión del marco regulatorio

Cuantitativos

Calificar la empresa como segmento sujeto a informar:

❖ Ingresos por actividades primarias, incorporando tanto los que se generan por clientes superficiales (ingresos externos) como por operaciones intersegmentos (ingresos internos), son iguales o superiores al 10 % del total de ingresos, externos e internos, por actividades primarias de todos los segmentos operativos de la entidad;

❖ Utilidad o pérdida neta en números absolutos, es idéntico o superior al 10 % del importe que sea mayor entre:

- suma de utilidades netas en números absolutos de todos los segmentos operativos que no tengan pérdida neta
- suma de pérdidas netas en números absolutos de todas las secciones operativas que no tengan utilidad neta

❖ Activos son iguales o superiores al 10 % de la suma de los activos de todos los segmentos operativos

Segmentos que no alcancen alguno de los criterios cuantitativos establecidos en el párrafo anterior, pueden catalogarse como secciones sujetas a informar, si la empresa considera que la información sobre dichos fracciones es sustancial para los usuarios de los estados financieros; o bien, pueden reunirse con otros segmentos operativos que tampoco alcancen alguno de tales criterios cuantitativos, siempre y cuando tengan características económicas similares y distribuyan la mayoría de los criterios de agrupación.

Monto de ingresos externos por las actividades primarias de todos los segmentos sujetos a informar que debe ser mayor o igual al 75% del total de los ingresos de las actividades primarias de la empresa; de no ser así, la entidad debe identificar otras fracciones sujetas a informar hasta que por lo menos el 75% de los ingresos de las actividades primarias de la entidad sea declarada dentro de las secciones sujetos a informar.

Otras consideraciones.

Usualmente la información correspondiente a otras labores del negocio y a las secciones operativas por los que no debe informarse, debe unirse y revelarse dentro de la categoría "resto de los segmentos", independiente de las otras partidas en conciliación notificadas. La empresa debe revelar los orígenes de los ingresos de las actividades primarias anexadas en esta categoría.

Si en el manejo de la empresa un segmento sujeto a informar en el periodo inmediato anterior continua siendo considerablemente relativo al mismo puede seguir revelándose en el periodo actual, aunque dicha fracción no cumpla con los criterios cuantitativos.

A partir del periodo actual, un segmento operativo se iguala como una sección sujeta a informar, esta permuta contable debe aplicarse, con base en la NIF B-1, Cambios contables y correcciones de errores, en forma anterior. Esto implica volver a la información del periodo anterior para anexar las revelaciones del nuevo segmento sujeto a informar, inclusive cuando en el periodo anterior, esa sección no haya cumplido con los criterios cuantitativos, a menos que esta revelación se considere impráctica por no contar con información vacante y el costo de obtenerla sea gigantesco.

Tomándolo en práctica, la propia empresa puede establecer un límite al número de segmentos sujetos a informar por separado debido a que, al pasar este límite, la información por secciones puede resultar excesivamente aclarada. Aunque no se haya determinado un límite necesario, cuando el número de fracciones sujetos a informar exceda de diez, la administración del ente económico debe valorar, con base en el juicio profesional si se ha alcanzado ese límite; de ser así, los fragmentos operativos que no cumplan con los criterios cuantitativos.

Información a revelar por segmentos.

Cuando la empresa presente un estado de resultados completo, dicha entidad debe revelar:

1. *Información general*
2. *Información sobre resultados, activos y pasivos*
3. *Conciliaciones*

Información general

Debe revelarse:

Causas que sirvieron de base para identificar los segmentos sujetos a informar, incluyendo la base de organización y si se han agrupado o no algunos segmentos operativos.

Modelos de productos y servicio que generan ingresos de actividades primarias de cada segmento sujeto a informar.

Información sobre resultados, activos y pasivos

Información sobre resultados

Debe revelar en forma segregada los importes de:

- Ingresos por actividades primarias provenientes de clientes externos

- Entradas por labores primarias originadas de trueques con otros segmentos de la misma empresa
- Ganancia por intereses
- Gastos por intereses
- Depreciación y amortización del tiempo
- Cualquier retribución o gasto que surja en el estado de resultados tales como: deterioro en el valor de inventarios o activo fijo, reestructuración de las actividades de la entidad, venta o disposición de propiedades o inversiones permanentes, operaciones discontinuadas y reversiones de provisiones.
- Otro gasto considerable por partidas no monetarias, son depreciación y amortización
- Participación de la empresa en utilidad o pérdida neta de asociadas y negocios conjuntos examinada con el método de participación
- Utilidad o pérdida neta antes de impuestos a la utilidad
- Gasto o ingreso por impuestos a la utilidad del periodo

Revelar ingresos por intereses en forma independiente de gastos por intereses; La NIF B-5 puede explicar en forma limpia ambos conceptos, en casos que los ingresos por intereses formen en la mayoría de las entradas del segmento y la máxima autoridad en la toma de decisiones de operación de la empresa regularmente determine a la sección operativa sobre dicha base neta.

Información sobre activos

Comentar la empresa el importe correspondiente al valor de los activos de cada segmento sujeto a informar. El ente económico debe evidenciar sobre cada sección sujeta a informar, los siguientes conceptos, siempre que estén rechazados en la información usual de la fracción operativa, o bien, sin estar excluidos en dicha información usual, de alguna otra forma se da a entender la máxima autoridad en la toma de decisiones de operación de la entidad:

- a) Precio de inversiones en asociadas y en negocios conjuntos reconocidas con el método de participación
- b) Valor de adiciones de activos no circulantes que no sean instrumentos financieros, activos por impuestos diferidos, activos relacionados con los planes de beneficios a los empleados, ni derechos derivados de contratos de seguros.

Información sobre pasivos

Explicar la entidad sobre cada segmento sujeto a informar, importe de pasivos incluidos en la información usual de la sección operativa, y de los que, sin estar incluidos en dicha información, de alguna o de otra forma se dan a conocer regularmente a la máxima autoridad en la toma de decisiones de operación de la entidad.

Asignación de información por segmento operativo.

Cada segmento sujeto a informar, debe evidenciar las bases sobre las que se determinaron los resultados, los activos y los pasivos asignados a cada segmento operativo. Respecto a lo anterior, debe revelarse como mínimo:

- ✓ Fundamentos de reconocimiento contable
- ✓ Esencia de cualquier discrepancia entre la determinación de la utilidad o pérdida antes de impuestos a la utilidad de los segmentos sobre los que debe informarse y la de la entidad.
- ✓ Origen de cualquier discrepancia entre la determinación de los activos de los segmentos sujetos a informar y los activos de la entidad.
- ✓ Naturaleza de cualquier discrepancia entre la determinación de los pasivos de los segmentos sujetos a informar y los pasivos de la entidad.
- ✓ Existencia de cualquier diferencia en relación con periodos anteriores, en los criterios de asignación utilizados para definir la utilidad o pérdida neta, los activos y los pasivos de cada segmento operativo y la consecuencia de tales cambios en la determinación de la utilidad o pérdida neta de los segmentos sujetos a informar.
- ✓ Cualidad de cualquier cambio respecto a periodos anteriores, en los criterios de asignación manejados para determinar la utilidad o pérdida neta, los activos y los pasivos de cada segmento operativo y el efecto de tales cambios en la determinación de la utilidad o pérdida neta de los segmentos sujetos a informar.
- ✓ Fondo y la consecuencia de cualquier asignación asimétrica a los segmentos sujetos a informar.

Conciliaciones.

Declarar la entidad las siguientes conciliaciones:

- a. Total de ingresos de actividades primarias de los segmentos sujetos a informar con los de la empresa en su todo.
- b. Utilidad o pérdida antes de impuestos al del total de las secciones sujetos a informar con la empresa en su todo.
- c. Activos completos de fracciones sujetas a informar en su todo
- d. Pasivos completos de los segmentos sujetos a indicar con lo de la entidad en su todo
- e. Otras partidas importantes completas de segmentos sujetos a informar con los correspondientes importes en su conjunto

Todas las partidas importantes en conciliación deben identificarse y explicarse independientemente.

Información a revelar sobre la entidad en su conjunto.

Información sobre la entidad en su conjunto (información sobre productos y servicios, sobre áreas geográficas y sobre los principales clientes) debe revelarse, en notas de estados financieros, siempre y cuando no esta incluida en relaciones de los segmentos sujetos a informar.

Información sobre productos.

Manifiestar la empresa los ingresos por sus actividades primarias que vienen de clientes externos por cada producto o servicio o por cada grupo de productos o servicios semejantes, independiente cuando no exista información disponible y el costo de obtenía sea grandísimo. Los importes de los ingresos solicitados en esta revelación deben basarse en la información utilizada en la preparación de los estados financieros de la empresa.

Información sobre áreas geográficas.

Entes económicos deben revelar la siguiente información por área geográfica:

- a) Ingresos por actividades primarias que vienen de clientes externos asignados al país o a otros países. De igual forma debe revelarse los criterios estipulados de dichos ingresos a los distintos países.
- b) Activos circulantes que no sean instrumentos financieros, activos por impuestos diferidos, activos relacionados con planes de beneficios a los usados no derechos derivados de contratos de seguros localizados en el país o en otros países.

Importes de los activos requeridos en esta revelación, deben basarse en la información utilizada en la elaboración de estados financieros de la entidad y puede hacerse incluyendo subtotales correspondientes a la información geográfica por grupos de países.

Información sobre los principales clientes.

Proporcionar la entidad información sobre el nivel de importancia de sus clientes. Si los ingresos por actividades primarias que vienen de transacciones con un solo cliente externo simbolizan el 10% o más del total de dichos ingresos en la empresa, debe declarar esto, así como el total de dichos ingresos procedentes de cada uno y el segmento operativo en que se revelan dichos ingresos. No importa que la entidad revele la personalidad de dichos clientes importantes o el importe de los ingresos que genera a la entidad por cada segmento. NIF B-5 INFORMACIÓN FINANCIERA POR SEGMENTOS.

3.4.2NIF B-7 ADQUISICIONES DE NEGOCIOS

Principalmente el B-7 Adquisiciones de Negocios, fue preparado con la ayuda de la literatura norteamericana acerca de ese tema y se baso en la asignación del precio pagado en la compra de la empresa a los activos de la misma.

Objetivo.

Establece las normas para reconocer la fecha inicial de adquisición, de los activos netos en una compra de negocios, regular la participación de la parte no controladora y de las partidas que se puedan derivar en la compra, tales como el crédito mercantil y una compra a precio de ganga por mencionar algunos ejemplos. En fin establece las revelaciones necesarias para realizar correctamente las adquisiciones de negocios.

Alcance.

Aplicable a todas las entidades que emiten estados financieros en los términos de la NIF A-3 "Necesidades de los usuarios y objetivos de los estados financieros."

Aplicabilidad.

Asignar a todas las entidades que realizan una operación de adquisición de negocios, es decir, cuando una compañía adquiere todos o una parte de los activos que constituye a otra, o sus acciones ordinarias y/o partes sociales obteniendo el control de ellos.

No importa cuál sea la forma de pago de la contraprestación de la entidad adquiriente ya que puede ser en efectivo, con otros activos, con un negocio, con acciones de una subsidiaria de esta, o por medio de la emisión de instrumentos de deuda o de capital; por mencionar algunos ejemplos.

** Las adquisiciones pueden darse cuando:

** Extracto de NIF B-7 párrafos 4 y 5

- a) Una entidad se convierte en subsidiaria de otra, aun cuando esto se haya dado paulatinamente, a través de una compra en etapas,
- b) Dos o más entidades se unen o fusionan, siempre y cuando antes de la unión o fusión no hayan estado bajo control común.
- c) Una entidad transfiera activos netos (activos menos pasivos) o sus propietarios transfieren sus acciones ordinarias o partes sociales a otra, o una combinación de estas transacciones, y
- d) Se hace el intercambio de un negocio por otro.

Disposiciones de esta NIF no aplican para las siguientes transacciones:

- I. Constitución de un negocio, ya que únicamente se están transfiriendo recursos para dicha integración y no se está adquiriendo una entidad existente;
- II. Adquisición y/o fusión de entes bajo control común, en la cual el monto de la contraprestación no fue determinado por partes interesadas, dispuestas e informadas, en un mercado de libre competencia y por lo tanto no representa su valor razonable;
- III. Adquisición de activos y pasivos que no son un negocio, ya que al no comprar activos y pasivos que estaban siendo administrados como negocio, tales como los de un segmento con un centro de control, no se considera que se adquiere una entidad; y
- IV. Negociación de intereses de la participación no controladora o la venta de los mismos sin perder el control de la subsidiaria, debido a que estas son transacciones entre accionistas de la entidad.”

Entidades bajo control común.

Casos en que las empresas que se unen son controladas antes y después de esta unión por la misma entidad y el control no es temporal a esto se le nombra entes bajo control común y no existe la adquisición de negocios bajo los términos de esta NIF, así como si el monto de la transacción no es determinado por partes interesadas, dicho importe no se tomará en cuenta como un valor razonable y se dice que no hay un mercado de libre competencia.

No están obligados los dueños de las compañías controladas a presentar estados financieros consolidados y no necesariamente deben ser empresas constituidas pudiendo ser personas físicas los dueños y controladores de estas entidades, por eso no es necesario que se incluyan estas en los mismos estados financieros consolidados para que se consideren como entidad bajo control común.

Cuando hay entidades no controladoras se dice que el control común de una entidad no es absoluto, es decir, que intervienen varias partes interesadas para fijar el monto de la contraprestación y que si hay un mercado de libre competencia. En este caso la adquisición de negocios se encuentra sujeta a esta NIF.

Normas de Valuación en el Reconocimiento Inicial.

Adquisición de un negocio

Comprar una sociedad es la transacción por medio de la cual una empresa adquiere el control de una o varias firmas, esta operación puede ser de manera directa o por medio de una subsidiaria y puede realizarse de las siguientes maneras:

- ✓ Transfiriendo efectivo o sus equivalentes u otros activos, incurriendo en pasivos, emitiendo instrumentos del capital, una combinación de las anteriores y adquiriendo el negocio por medio de un contrato sin contraprestación.

Hay distintas maneras en que una adquisición puede estructurarse entre ellas están:

Que uno o varios negocios se conviertan en subsidiarias de la adquirente, que la firma adquirida traspase sus activos o su dueño transfiera su participación en el capital al adquirente, o que los activos y/o las participaciones se lleven a una nueva entidad que se crea únicamente para realizar la adquisición y que un grupo de dueños de una de las entidades se juntan para tomar el control de la nueva empresa.

Método de compra

Toda adquisición de negocio se reconoce mediante el método de compra el cual necesita: evaluar que se está adquiriendo una firma, identificar a la firma adquirente, determinar la fecha de la adquisición, valorar los activos, los pasivos y la parte no controladora en el negocio adquirido, determinar la contraprestación y aceptar el crédito mercantil o en su caso el precio de ganga en los términos de esta NIF.

Evaluación de si lo adquirido califica como negocio

Establece esta NIF una definición de adquisición de negocio y se tiene que verificar que el adquirido cumpla con ella, o sea, que necesita tener bienes y actividades coordinadas por una administración para que mezclados generen un producto o servicio. No se considera adquisición de negocio al comprar una entidad que está inactiva ya que se entiende que solo se tiene una ventaja legal o fiscal con esta operación.

Tampoco es necesario adquirir todos los activos, pasivos y actividades de una entidad. Puede adquirirse solo parte de estos, los que califiquen como negocio, y si las actividades, activos y pasivos son administrados por otra empresa eso contribuyen a que sean calificados como negocio.

Puede darse el caso de que la entidad que se pretende adquirir se encuentre en proceso de desarrollo y por tal motivo aun que tenga actividades y activos aun no se encuentre generando un producto o servicio, por lo tanto, no se puede considerar como un negocio; sin embargo la empresa adquirente puede evaluar si la que se pretende ya se encuentra realizando su principal actividad aun que no logre aun producir su producto o servicio, si cuenta con trabajadores, propiedad intelectual y los recursos suficientes para producirlos, si está siguiendo su plan para desarrollarlos y si se puede colocar en el mercado para venderlos.

Identificación de la entidad adquirente

Indicadores a consultar

Debe reconocerse plenamente a la empresa que será la adquirente, que será la que se quede con el control del negocio adquirido, algunas veces puede ser difícil identificar a la adquirente, regularmente es la que entrega el efectivo, los activos, emite el capital o incurren los pasivos. Cuando se emiten instrumentos de capital para adquirirla por medio de canje de estos es la entidad emisora la que se queda con el control de la otra aun que existe también la adquisición inversa.

En el caso que se genere un nuevo ente que emita el capital para el canje con las demás que se unen se tomaran en cuenta los siguientes factores para identificar plenamente al adquirente:

- Quien o quienes tienen la mayoría en los derechos de voto de capital
- Si no hubiera mayoría será quien tenga una participación dominante, ya sea individual o en grupo
- Que tenga derecho a nombrar a la mayoría del órgano de administración
- Que posea el poder de nombrar a la dirección general o a los ejecutivos mas altos

- Recibir menor proporción de las acciones del nuevo ente en relación con sus activos aportados puede ser que haya pagado una prima de control.

Adquisición inversa

Como se menciona anteriormente existe una adquisición inversa que se presenta cuando el que emite las acciones es el adquirido y se entregan a los accionistas de la adquiriente quienes tomaran control de la emisora y para que esta operación sea considerada como una compra, el ente emisor tendrá que calificar como negocio adquirido cumpliendo con los requisitos anteriormente mencionados.

Determinación de la fecha de adquisición.

Aquella en la que se transfiere por completo el control a la adquiriente sin ninguna restricción a excepción de las que se acuerden para proteger a los dueños del ente adquirido como pueden ser: limitar la venta de activos temporales o no decretar los dividendos hasta que sea pagada en su totalidad la operación.

Normalmente esta transferencia de control se realiza al momento de liquidar la contraprestación pero esto puede cambiar de acuerdo al contrato que se dé entre la adquiriente y los dueños anteriores de la adquirida pudiendo transferir el control antes o después del pago total.

Valuación en el reconocimiento inicial de los activos netos del negocio adquirido

Identificación de los activos netos del negocio adquirido

Se deben identificar los activos, los pasivos asumidos del negocio adquirido y la participación no controladora. Estos deben reconocerse a la fecha de adquisición sobre lo que establece esta NIF.

Deben identificarse los activos y pasivos que cumplan las características mencionadas en el Marco Conceptual que menciona esta NIF. Es posible que algunos activos o pasivos intangibles no sean distinguidos al momento de la transacción sobre la base de alguna Norma de Información Financiera, aun así, estos deberán ser considerados en la fecha de adquisición ya que se entiende por hecho que están incluidos en el valor razonable de la transacción.

Hay pasivos que no deben ser considerados en la fecha de adquisición por tratarse de costos que se espera incurrir pero que no se tiene una obligación presente por ellos, como pueden ser costos por reestructuración o fondos para liquidar a empleados estos se deberán reconocer como gastos a incurrirse en el futuro.

Clasificación y designación de activos identificables y pasivos asumidos del negocio adquirido

Una vez que se reconocieron los activos y se asumieron los pasivos de la empresa adquirida estos deben clasificarse y designarse adecuadamente para aplicarles las NIFS correspondientes. Esta clasificación se realiza sobre la base de las condiciones existentes en la fecha de compra y a las políticas de la compañía adquiriente.

Estas políticas definirán ciertos aspectos de su reconocimiento tales como pueden ser:

- Considerar si un activo financiero se clasifica para la negociación, disponible para venta, o conservado a vencimiento.
- Decidir si se designa algún instrumento financiero como de cobertura o de negociación.
- Evaluar la separación de un derivado implícito del contrato anfitrión.

Valuación general de los activos netos del negocio adquirido.

Todos los activos identificables y pasivos asumidos del negocio adquirido deben valuarse razonablemente a la fecha de operación en los términos de esta NIF.

Activos intangibles adquiridos

Reconocer por separado del crédito mercantil a los activos intangibles identificables adquiridos en la negociación y que no habían sido distinguidos por el adquirente por que la normatividad no lo permite ya que se considera que un activo intangible es identificable cuando posee la característica de separabilidad del activo o la condición de la propiedad en los términos de la NIF C-8 Activos Intangibles.

Control de los ajustes de compra.

Estos ajustes le corresponden a la entidad consolidada por lo que no deben afectar los estados financieros de las subsidiarias. La empresa consolidada mantendrá el control de estos ajustes como se indica en la NIF B-8 Estados Financieros Consolidados.

Valor de la contraprestación.

Entregar el valor de la contraprestación a los dueños anteriores del adquirido el cual cubre la suma de los activos netos transferidos, los pasivos asumidos y el capital emitido todo valuado razonablemente. Este se puede integrar por efectivo, otros activos, un negocio o subsidiaria, instrumentos de capital, así como contraprestaciones contingentes.

Ocasionalmente puede haber una variación entre el valor en libros de algún activo y el valor razonable pactado en la negociación, en este caso el adquirente tendrá que determinar una ganancia o pérdida por transferencia de dicho activo.

Cuando se entregan como contraprestación instrumentos de capital se reconocen como capital contribuido y nunca como capital ganado.

Adquisición sin contraprestación

Existen algunos casos en los que se puede dar una adquisición sin que se pague una contraprestación como los que se mencionan a continuación:

- El adquirido hace una recompra de sus acciones
- Desaparece una condición como puede ser un veto de un no controlador que impida ejercer el control.
- Se unen dos entidades ya sea una parte o en su totalidad bajo un contrato de operación sin que se transfieran activos y pasivos a la otra entidad y una se queda con el control.

Contraprestación contingente.

Acordar una contraprestación contingente en una operación se puede realizar basándose en transacciones a ocurrir en un futuro, de esta manera la contraprestación puede quedar depositada con un tercero que se encargara de entregarla a quien le corresponda en el momento pactado.

Reconocimiento del crédito mercantil.

Para que sea reconocido el crédito mercantil del negocio adquirido se requiere determinar el monto del préstamo comercial de la parte no controladora. Y para ello se debe identificar su valor razonable. Se necesita determinar el valor de mercado de las acciones del negocio adquirido, basándose en técnicas conocidas de valuación o extrapolando el valor de la parte no controladora en función del monto pagado por la adquirente por la porción adquirida. Se debe eliminar el efecto de cualquier forma de control que hubiera pagado la adquirente.

Siguiendo lo que nos dice esta NIF se reconoce el crédito mercantil cuando la suma de la contraprestación pagada en la adquisición y la participación de la no controladora, ambos al valor razonable, es mayor que el monto de los activos netos del negocio adquirido.

Reconocimiento de una compra a precio de ganga.

Manifestado cuando la contraprestación sea menor al valor asignado a los activos y pasivos del negocio adquirido, primero se revisara que los valores asignados a estas partidas hayan sido los correctos de ser así, se asumirá que los activos del adquirido están sobrevaluados y tendrán que ajustarse disminuyendo su valor hasta que coincida con el valor de la contraprestación, ya que se cree que este es el valor razonable acordado entre las partes.

Esta disminución se realizara en el siguiente orden:

- Primero activos intangibles, comenzando por los que se están reconociendo en el proceso de adquisición y después los que identifico el adquirido.
- Segundo activos no monetarios de largo plazo tangible, tales como los inmuebles, maquinaria y equipo.
- Y ultimo otros activos no monetarios a largo plazo, tales como inversiones permanentes.

Si después de que se redujeron los activos no monetarios a largo plazo sigue habiendo un remanente este debe considerarse como una ganancia en compra o una pérdida no ordinaria en el estado de resultados. Regularmente este remanente es consecuencia de los problemas financieros del vendedor, los cuales hay que identificar y revelar para respaldar la razón de la ganancia.

Determinación de lo incluido en la compra.

Solo debe reconocerse en la adquisición: los activos netos que cubren la contraprestación pactada, esto quiere decir, que los pagos por otros conceptos deben presentarse por separado pues no integran el valor de lo adquirido.

Algunos ejemplos de estos gastos extraordinarios que cubrió el adquiriente serian: honorarios de asesores, estudios de mercado o costos de emisión de capital o deuda. Y estos gastos no pueden entrar como parte de la contraprestación por dos motivos:

- 1.No forman parte de la contraprestación pactada con los antiguos dueños del negocio adquirido
- 2.Estos gastos son considerados parte de un proceso normal de expansión de cualquier entidad.

Compra en etapas

Tratado así cuando una entidad compra unas participaciones de una asociada en una fecha y posteriormente en una segunda transacción hace una siguiente compra logrando con esta adquirir el control de la subsidiaria. En este caso se toma como valor de la contraprestación de las participaciones adquiridas en la primera transacción el de la inversión en la asociada hasta la fecha en que se toma el control de esta.

Periodo de valuación

Puede suceder que al cierre del ejercicio aun no se haya completado el reconocimiento de la adquisición, así que la entidad adquiriente tiene que informar cuales son los aspectos que aun no han sido totalmente reconocidos y a su vez realizar una estimación de estos al cierre. Ahora la adquiriente contara con un periodo de valuación para que complete el reconocimiento, este periodo terminara cuando se tenga la información suficiente para reconocer la adquisición, pero este periodo no podrá exceder de un año a partir de la fecha de la adquisición.

*** Normas de Presentación.

Activos y pasivos asumidos en una adquisición deben reconocerse de acuerdo con lo indicado en la NIF relativa a cada partida. Las siguientes partidas se presentaran como sigue:

- a) El crédito mercantil debe presentarse como ultimo renglón del activo, neto de cualquier deterioro reconocido, y
- b) La ganancia en compra, de haberla, debe presentarse en el estado de resultados como una partida no ordinaria.

∞ Normas de Revelación

Debe revelarse la información necesaria que permita evaluar la naturaleza y efecto financiero de una adquisición que ocurra en el periodo o después de la fecha de los estados financieros y antes de su aprobación para ser emitidos. Para cumplir con lo anterior debe revelarse información relevante a la fecha de adquisición sobre:

- a) Nombre y descripción del negocio adquirido;
- b) Fecha de adquisición;
- c) Porcentaje de participación con derecho a voto adquirido;
- d) Motivo principal de la adquisición y como se adquirió el control;
- e) Principales factores que originan el crédito mercantil, tales como sinergias con otros negocios, activos intangibles no separables y otros factores;
- f) Valor razonable de la contraprestación total y de cada una de sus partes (efectivo, otros activos, pasivos asumidos e instrumentos de capital) y como se determinaron;
- g) Monto reconocido de contraprestaciones contingentes y activos de indemnización, descripción del acuerdo y bases para determinar el monto reconocido, un estimado del rango a pagar o recuperar o, de no poder estimarse, razón para ello y si el máximo a pagar no está limitado;
- h) Valor razonable de los grupos importantes de las cuentas por cobrar adquiridas, indicando su valor nominal y la mejor estimación de lo no cobrable;
- i) Monto reconocido de cada grupo importante de activos y pasivos;
- j) Bases sobre las cuales se reconocen pasivos contingentes a la fecha de adquisición
- k) Monto del crédito mercantil y electros fiscales que pueda tener;
- l) Descripción de cualquier transacción colateral efectuada, su monto, como se determino el monto por liquidar de una relación preexistente, y como se reconoció;
- m) Monto de los costos de adquisición, cuentas de resultados que se afectaron y costo de emisión de instrumentos de capital o deuda, relacionados con la adquisición y como se reconocieron;
- n) Monto de cualquier ganancia por la adquisición, como se reconoció y una descripción de las circunstancias que la generaron;
- o) Base de valuación de la participación no controladora a la fecha de compra y las técnicas de valuación y supuestos utilizados para reconocerla, así como el monto del crédito mercantil que corresponde a la participación no controladora;
- p) Valor de la participación que tenia la adquirente con anterioridad a la fecha de adquisición en una adquisición por etapas;

*** NIF B-7 Párrafo 98

∞ NIF B-7 Párrafo 99

- q)Monto del ingreso y de la utilidad o pérdida neta que contribuye el negocio adquirido en el periodo de su adquisición y cuales hubieran sido estos montos si las adquisiciones se hubieran efectuado al principio del ejercicio;
- r)Si se ha hecho una oferta para adquirir en un cierto plazo y precio las acciones de una entidad, indicar al plazo, el precio de la oferta, el porcentaje de acciones por la cual se ha hecho la oferta y el porcentaje que se ha adquirido a la fecha de los estados financieros y a la fecha de emisión de los mismos.

Vigencia.

Esta NIF y todas sus disposiciones entraron en vigor para adquisiciones realizadas a partir del 1° de Enero de 2009, con excepción de las que tengan relación con la modificación del párrafo 50a, modificado en las mejoras a las NIF en 2010, que entra en vigor el 1° de Enero de 2010. Todo cambio que provoque este párrafo debe reconocerse en forma retrospectiva sin ir más allá del 1° de Enero de 2009.

* DEFINICION DE TERMINOS

Los términos que se listan a continuación se utilizan en esta NIF con los significados que se especifican:

- a)Activos netos del negocio adquirido.- es el monto neto de activos inidentificables y pasivos asumidos del negocio adquirido, que se adquieren en una adquisición de negocios;
- b)Activos identificables del negocio adquirido.- son aquellos adquiridos en una “adquisición de negocios” que pueden ser separados de la entidad; es decir, que pueden ser vendidos, rentados, transferidos, intercambiados o licenciados por la entidad adquirente, o bien, que surgen de derechos legales o contractuales independiente de que puedan o no ser transferibles o separables de la entidad, tales como algunas concesiones. Incluyen activos intangibles como marcas, patentes, ciertos y otros similares;
- c)Adquirido.- es el negocio sobre el cual la adquirente obtiene control;
- d)Adquiriente.- es la entidad que obtiene control del negocio adquirido;
- e)Adquisición de negocios.- es la transacción por medio de la cual una entidad adquiere los activos netos de uno o varios negocios y obtiene control sobre los mismos. Incluye también todas las fusiones entre las entidades independientes;
- f)Asociada.- es una entidad sobre la cual otra entidad ejerce influencia significativa;
- g)Contraprestación.- es el monto que paga la adquirente para obtener el control de uno o varios negocios;
- h)Contraprestación contingente.- es la parte de la contraprestación que la adquirente se obliga a pagar a los dueños anteriores del adquirido, sujeta a la ocurrencia de eventos posteriores específicos o a que se cumplan ciertas condiciones. Incluye derechos a recuperar sobre una parte de la contraprestación previamente pagada;
- i)Control.- es el poder de decidir las políticas financieras y de operación de una entidad con el fin de obtener beneficio de sus actividades
- j)Controladora.- es aquella entidad que controla a una o más subsidiarias;
- k)Crédito mercantil.- es un activo intangible que representa beneficios económicos futuros que surgen de otros activos adquiridos que no son identificables individualmente ni reconocido por separado;

* NIF B-7 Párrafo 9

- l) Deterioro.- es la condición existente cuando los beneficios económicos futuros de un activo, derivados de su monto recuperable por su uso o por su disposición, son inferiores a su valor neto en libros.
- m) Dueños.- se utiliza indistintamente para quienes poseen títulos representativos del capital de una entidad, como para los miembros o participantes de una sociedad mutualista;
- n) Fecha de adquisición o de compra.- es aquella en que la adquiriente obtiene control del adquirido;
- o) Fusión.- es la figura legal de adquisición por medio de la cual se disuelven algunas entidades legales, cuyos activos netos pasan a ser propiedad de otra entidad;
- p) Inversiones en asociadas.- son aquellas inversiones permanentes efectuadas en entidades con la intención de ejercer sobre ellas influencia significativa;
- q) Mutualista.- es una entidad cuyos miembros reciben beneficios a través de menores costos de productos o servicios, o mejores rendimientos, así como un dividendo en proporción a su nivel de actividad con la mutualista;
- r) Negocio.- es un conjunto autosuficiente de actividades y activos o de activos netos, que son o pueden ser operados y administrados por un único centro de control, con el propósito de generar un rendimiento u otros beneficios a sus dueños;
- s) Participación controladora.- es la porción del capital contable de una subsidiaria que pertenece a la controladora;
- t) Participación no controladora.- es la porción del capital contable de una subsidiaria que pertenece a la controladora;
- u) Pasivos asumidos.- son aquellos que se transfieren con el "adquirido" o que la adquirida asume específicamente;
- v) Subsidiaria.- es una entidad sobre la cual otra entidad ejerce control;
- w) Unidad a informar.- es un nivel de control e información interna de rendimiento de la inversión; y
- x) Valor razonable.- representa el monto de efectivo o equivalentes que participantes en el mercado estarían dispuestos a intercambiar para la compra o venta de un activo, o para asumir o liquidar un pasivo, en una operación entre partes interesadas, dispuestas e informadas, en un mercado de libre competencia.

3.4.3 Norma de Información Financiera B-10

3.4.3.1 Antecedentes

Al igual como se mencionó en un capítulo anterior como en los antecedentes de la inflación en México, donde se relata que el país se encontraba en periodos de inflación sumamente altos y que para tal efecto se tomaron varios tipos de medidas como: los pactos y programas que se derivaron en la década de los ochenta para combatirla, en este capítulo se comentara de otra y muy importante, la emisión del boletín B-10, "Reconocimiento de los Efectos de la Inflación en la Información Financiera", aumentando la importancia de la información financiera en los estados financieros, tomando en cuenta la afectación de la inflación en estos.

Con el transcurso del tiempo, el Consejo Mexicano para la Investigación y Desarrollo de Normas de Información Financiera, A.C. (CINIF), evaluó la vigencia del boletín B-10, por lo que, este prosiguió con su cometido, reconocer los momentos en que la inflación en una empresa se encontrara en un nivel bajo, por lo cual tal vez sería irrelevante reconocer los efectos de esta.

¿Pero al momento de cambiar a un nivel alto de inflación, no se desvirtuaría la información, si se tomara como irrelevante lo antes mencionado? Respondiendo a esta pregunta encontramos que si, puesto que, al no reconocer la más mínima inflación, aunque esta no fuese de relevancia podría divergir la información; por lo cual el CINIF decidió complementar con un esquema normativo, en el que se incluyera de forma relativa los efectos de la inflación, independientemente de la importancia de los niveles de dicha inflación en el país. (NIF B-10)

3.4.3.2 Objetivo, Importancia y su Aplicación.

Hablando de la NIF B-10 se tiene que esta solo debe atender a la determinación de cifras reexpresadas y no a lo establecido por la NIF A-6, Reconocimiento y valuación, así mismo, por adecuación, se considera necesario desaparecer el método de indización específica para activos fijos procedentes del extranjero y los valores de reposición para los inventarios.

Por citar los cambios de la norma con respecto al Boletín B-10, se está a lo siguiente:

- 1) Efectos de reexpresión de las cifras y determinar la inflación, se puede basar en el Índice Nacional de Precios al Consumidor (INPC) o en dado caso el valor de la Unidad de Inversión (UDI), que no es más que una derivación del INPC. Esto queda a juicio profesional.
- 2) En cuanto a valuación de inventarios a costos de reposición (costos específicos) se elimina y por tal motivo este queda bajo la norma relativa a inventarios.
- 3) También se elimina el método de indización para los activos de procedencia extranjera, puesto que este método no se sustenta dentro de la NIF A-6, Reconocimiento y valuación, que a su vez difiere con las NIIF.
- 4) Se establecen dos entornos económicos:
 - I. Inflacionario, cuando el porcentaje de inflación es igual o mayor al 26% acumulado en los tres ejercicios anteriores (promedio anual del 8%)
 - II. No inflacionario, cuando el porcentaje de inflación es menor al 26% acumulado también.
- 5) Establecido el tipo de entorno, se dice, que cuando se está en uno inflacionario, se reconocen los efectos de la inflación mediante el método integral y cuando se encuentra en uno no inflacionario, no hay necesidad de reconocer los efectos.
- 6) Observar el caso donde un entorno inflacionario puede cambiar a uno NO inflacionario, a este cambio se le conoce como desconexión de la contabilidad inflacionaria y no se hay necesidad de reconocer los efectos de la inflación del periodo.
- 7) En contra parte al número 6, se tiene que de uno NO inflacionario pasa a uno inflacionario, llamando a este reconexión de la contabilidad inflacionaria y en este caso si se deben de reconocer los efectos acumulados de la inflación cuando dicho entorno fue NO inflacionario.
- 8) Reconocer los resultados por tenencia de activos no monetarios (RETANM), ver cuales ya están realizados y cuales no, es decir, cuales ya fueron reclasificados a las cuentas de Capital Contable y enviados a la utilidad o pérdida neta según sea el caso. También se puede dar el caso donde no se pueda separar lo realizado de lo no y aquí es donde el RETANM se acumula a resultados, esto sucede al desaparecer los métodos de indización y costos específicos. Una vez reciclado en su totalidad el RETANM sale de los estados financieros.
- 9) Al referirnos al REPOMO (resultado por posición monetaria) tenemos que, este debe ser reclasificado a resultados a acumulados, si es que aparece en el Capital Contable, puesto

que es un resultado devengado y realizado, por lo cual no es válido que este como un concepto a parte dentro del Capital o Patrimonio Contable.

Cabe destacar algunas asociaciones de esta Norma con algunas otras:

Con la NIF A-2 Postulados básicos, dado que esta norma menciona que debe haber una mancomunación entre costos y gastos con ingresos, a lo cual la NIF B-10 no hace más que perfeccionar la asociación de estos conceptos, llevándolos de la mano y presentándolos en unidades monetarias al mismo poder adquisitivo.

En cuanto a la NIF B-5 Elementos básicos de los Estados Financieros, donde en esta surge la necesidad de valorar el Capital Contable de una entidad financiera, es decir, mediante su poder adquisitivo en cuanto a dinero y ya realizado esto, observar si este aumento o disminuyo, a lo que la NIF que se está mencionando, hace reconocimiento del mantenimiento del Capital o Patrimonio Contable en dicha medida y lo hace reexpresándolo.

Otra asociación es con la NIF A-6 Reconocimiento y Valuación, se puede reexpresar cualquier activo neto de la entidad, por lo cual está ampliamente sustentada la Norma de Información Financiera B-10.

Algo importante que cabe mencionar es la divergencia que tiene esta, en cuanto a la NIC 29, esta ultima menciona varios marcos para reconocer un entorno inflacionario, pero la que se toma como parámetro más objetivo es que este aparece cuando la tasa de inflación acumulada dentro de los tres ejercicios anteriores se aproxima o sobrepasa el 100%, ya sabiendo que para la NIF B-10 el porcentaje para este caso debe ser igual o mayor a la tasa del 26%, finalmente en cuanto a métodos para reexpresión estas dos convergen.

Ya explicadas varias diferencias, adecuaciones, divergencias y convergencias, se tiene que esta NIF, está hecha para el reconocimiento de la inflación y los efectos que esta desata dentro de los Estados Financieros de una entidad y que dicha norma es de aplicación general a todas las entidades que emitan Estados Financieros bajo los términos de la NIF A-3, Necesidades de los usuarios y objetivos de los Estados Financieros.

Explicar el método Integral de Reexpresión, implica conocer algunos conceptos que comúnmente se utilizan en la aplicación de este:

* Definiciones:

- Entorno Económico- Panorama en el cual opera una entidad pudiendo ser este, Inflacionario o no Inflacionario. (Anteriormente ya se explico la diferencia entre estos)
- Índice de Precios- Indicador económico que mide el comportamiento de la inflación. En caso de que la entidad opere en el extranjero, esta debe utilizar el equivalente al INPC, correspondiente al país en el que se opera.
- Partidas Monetarias- son las expresadas en unidades monetarias y cuyo valor nominal no cambia dentro de un ambiente de inflación, pero si modifica su poder adquisitivo. Dinero, derecho de recibir dinero y obligaciones de pagarlo.
- Partidas no Monetarias- a diferencia de las monetarias estas si cambian su valor nominal dependiendo el momento de inflación que se tenga, motivo por el cual no sufren un deterioro en su valor. Activos, Pasivos, Capital o Patrimonio Contable.
- Reexpresión- método con el cual se reconoce el efecto de la inflación, ya sea en conjunto o individualmente en los Estados Financieros básicos.

* NORMAS DE INFORMACIÓN FINANCIERA (NIF) 2010 (IMCP)

- Cifra base- valor de la partida a ser reexpresada, hay una inicial que es lo anterior mencionado y la subsecuente que es el valor inicial más los efectos de reexpresión ya localizados anteriormente.
- Fecha base- fecha en la que se reconoce la reexpresión inicial, posteriormente es en la que se hizo la ultima reexpresión.
- Nota: a juicio profesional se tomara para la reexpresión el valor del UDI o INPC
- Fecha de reexpresión- momento en cual se determina la reexpresión.
- Índice de Precios Base- corresponde a la fecha base
- Índice de Reexpresión- corresponde a la fecha a la que se va a reexpresar.

Para determinar el Factor de Reexpresión se tiene que este resulta de la división que a continuación se ilustra:

$$\text{FR} = \frac{\text{Índice de precios reexpresión}}{\text{Índice de precios base}}$$

(Factor de Reexpresión)

Porcentaje de inflación:

$$\text{FR} - 1 = \text{RESULTADO} \times 100 \quad (\text{Factor de reexpresión) menos }](\text{unidad})$$

(por)

Cifra Reexpresada (CR), es igual a:

$$\text{CR} = \text{Cifra Base} \times \text{Factor de Reexpresión}$$

Efecto de la reexpresión (ER):

$$\text{ER} = \text{Cifra Reexpresada} - \text{Cifra base}$$

Mencionado lo anterior, el Método Integral consiste en determinar cuáles son las partidas monetarias y cuales las no monetarias. Las primeras determinando sus cambios en cuanto a su poder adquisitivo denominado REPOMO, y las segundas pudiendo reexpresarlas en unidades monetarias, para poder visualizar sus cambios también en la misma medida. Sin excepción se deben dividir todos los conceptos que integran los Estados Financieros, según correspondan.

Activos monetarios más comunes: efectivo, cuentas e impuestos por cobrar, hablando de anticipo a proveedores, este concepto entra en el caso donde este no esté garantizado en cuanto al precio de compra-venta y que no se haya recibido bienes o servicios ya por una cantidad o característica determinada.

Pasivos monetarios: préstamos bancarios, proveedores, sueldos e impuestos por pagar. Anticipo a clientes se maneja de la misma forma que anticipo a proveedores, pero a sabiendas que en lugar de ser un derecho es una obligación.

Se concluye que al activo monetario en el momento en el que existe una inflación pierde poder adquisitivo, por lo cual provoca una pérdida, por el contrario el pasivo monetario al momento de encontrar inflación, este se paga con un poder adquisitivo inferior y se maneja una ganancia.

Derivado de lo anterior la Posición Monetaria es igual a la resta de:

Posición Monetaria = Activos Monetarios --- Pasivos Monetarios

Y esta se puede dar de tres formas:

1.- Activos Monetarios (Mayor) - Pasivos Monetarios (Menor)=Activos Monetarios Superior
(significa pérdida neta por inflación)

2.- Activos Monetarios (Menor)-Pasivos Monetarios (Mayor)=Pasivos Monetarios Superior
(Significa una ganancia neta por inflación)

3.-Activos Monetarios (Igual)-Pasivos Monetarios (Igual)=Cero
(se neutraliza el efecto de la inflación)

Se debe determinar mes con mes el REPOMO y se obtiene:

Posición Monetaria al inicio de cada mes X % de Inflación del mismo mes (final del mes anterior)
Y también este anterior debe reexpresarse a la fecha de cierre del balance por lo cual se realiza:

REPOMO mensual X FR (factor de reexpresión)

Por último si la entidad tuviese activos y pasivos monetarios en moneda extranjera, estos deben considerarse en moneda nacional, haciendo la conversión correspondiente y hacerse el mismo procedimiento antes mencionado.

Activos no monetarios; ejemplos: inventarios, inmuebles, maquinaria y equipo, activos intangibles y los anticipos a proveedores. (Excepto los mencionados en los activos monetarios).

Pasivos no monetarios tenemos: provisiones en cuanto a compromisos de pagos, anticipo a clientes. (Es el mismo caso que los del párrafo anterior en los pasivos monetarios).

Teniendo en cuenta que estos deben expresarse en unidades monetarias para su reexpresión y hacer identificable el poder adquisitivo de estos a la fecha de cierre del balance general, se tiene que la cifra reexpresadas de partidas no monetarias es igual a:

Cifra Base X FR (factor de reexpresión)

Con lo anterior debe compararse la cifra base con la reexpresada para poder obtener la diferencia y por consecuencia el efecto de la inflación y poder reconocerlo en la estructura financiera de la entidad en los rubros que corresponda. Otro aspecto es tener en cuenta cual activo o pasivo no monetario es dado de baja en el balance, ya sea por venta, deterioro, extravió o donación y así mismo, dar de baja el efecto de reexpresión en cuanto a esa partida.

En cuanto a la presentación del REPOMO en el balance general, este debe presentarse en el Capital Contable, si se trata de un activo monetario, ya que este se genero de un ajuste por valuación. Y en el caso que el REPOMO de algunos pasivos haya sido capitalizado en ciertos activos, por haber una relación directa en el costo de adquisición, este se presenta formando parte del costo de dicho activo, en dado caso que este Resultado por Posición Monetaria, no fuese

presentado en ninguno de los casos anteriores, se presentara en el Estado de Resultados, o en su caso, en el estado de actividades, como parte del RIF. (Resultado Integral de Financiamiento NIF B-3, Estado de Resultados.)

Dejando atrás el REPOMO y retomando el tema que de la NIF B-10, se considera que deben existir para efectos comparativos, Estados Financieros de periodos anteriores expresados en unidades monetarias, así mismo, los Estados Financieros reexpresados, esto con base a la NIF A-7 Presentación y revelación, deben tener notas que revelen lo siguiente:

- Haber operado en un entorno inflacionario y por consiguiente reexpresar los estados financieros.
- Porcentaje de inflación acumulado de los tres ejercicios anteriores, así como la proporción del aumento del periodo.
- Nombre de Indicador utilizado para la reexpresión.
- En dado caso que se requiera, por razones legales o de otra índole, se informaran los valores del Capital o Patrimonio Contable.

Ya como punto final se dice que el no reconocimiento de los efectos de la inflación en la Información Financiera, es tratado como un error contable, siempre que la entidad haya tenido la obligación de reconocer dichos efectos y no los considero. En dado caso dicha corrección de este error se hará con base a la NIF B-1, Cambios Contables y Corrección de Errores, y también que al momento de iniciar cualquier reexpresión, debe cancelarse cualquier superávit o cualquier otro concepto similar que pudiera existir dentro del Capital Contable; esto con el fin de no duplicar efectos

3.4.4 Nic 29 Información Financiera en Economías Hiperinflacionarias

Se entiende que el objetivo de la NIC 29 es establecer estándares específicos para que las empresas que reportan su información financiera en un tipo de moneda la cual pertenece a una economía hiperinflacionaria, contenga datos reales y actuales, de manera que la información financiera que se suministre sean significativas.

Principio básico contenido en la NIC 29 es que los estados financieros de una entidad que reporta en la moneda de una economía hiperinflacionaria deben ser señalados en los términos de la unidad de medición corriente a la fecha del balance general. Considerando también las cifras comparativas correspondientes al(os) período(s) anterior(es) deben ser reexpresadas en la misma unidad de medición corriente.

Dicha reexpresión se hace aplicando un índice general de precios. Elementos tales como los monetarios que a la fecha del balance general ya están señalados en la unidad de medición, no se reexpresan. Los otros elementos, es decir no monetarios se reexpresan con base en el cambio de índice general de precios ocurrido entre la fecha en que esos elementos fueron adquiridos o incurridos y la fecha del balance general.

Por otra parte la ganancia o pérdida sobre la posición monetaria neta se incluye en los resultados netos. Se debe revelar por separado. Esta Norma no establece una tasa absoluta en la cual se considera surge la hiperinflación pero permite el juicio respecto de cuándo se vuelve necesaria la reexpresión de los estados financieros. Las características del entorno económico de un país pueden señalar la existencia de hiperinflación.

Con respecto a la población en general prefiere conservar su riqueza en activos no-monetarios y en una moneda extranjera relativamente estable. Las cantidades de moneda local que se tienen se invierten inmediatamente para mantener el poder de compra; en este tipo de economías, la unidad monetaria pierde poder de compra a un ritmo tal, que resulta equívoca cualquier comparación entre

las cifras procedentes de transacciones y otros acontecimientos ocurridos en diferentes momentos del tiempo, incluso dentro de un mismo ejercicio.

Esta población considera las cantidades monetarias no en términos de la moneda local, sino en términos de una moneda extranjera relativamente estable. Los precios se pueden cotizar en esa moneda.

Hablando de ventas y compras a crédito ocurren a precios que compensan la pérdida esperada del poder de adquisición durante el período del crédito, aún si el período es corto y la tasa de inflación acumulada durante tres años se acerca, o excede, al 100%.

Con relación a la NIC 29 ésta describe las características que pueden señalar que una economía es hiperinflacionaria. Sin embargo, concluye que es asunto de juicio cuándo se vuelve necesaria la reexpresión de los estados financieros.

Cuando la economía cesa de ser hiperinflacionaria y la empresa descontinúa la preparación y presentación de estados financieros de acuerdo con la NIC 29, debe tratar las cantidades expresadas en la unidad de medición corriente al final del anterior período de presentación de reportes como la base para los valores en libros en sus estados financieros subsiguientes.

Selección y uso de un índice general de precios

La reexpresión de los estados financieros, conforme a lo establecido en esta Norma, exige el uso de un índice general de precios que refleje los cambios en el poder adquisitivo general de la moneda. Es preferible que todas las empresas que presenten información en la moneda de una misma economía utilicen el mismo índice

Información a Revelar.

Se revelará la siguiente información en los estados financieros:

Aquellas cifras correspondientes a los estados financieros correspondientes a ejercicios anteriores que han sido reexpresados para considerar los cambios en el poder adquisitivo general de la moneda funcional y que, como resultado, están expresados en la unidad de medida corriente en la fecha del balance.

Si los estados financieros antes de la reexpresión estaban elaborados utilizando el método del costo histórico; la identificación y valor del índice general de precios a la fecha del balance, así como el movimiento del mismo durante el ejercicio corriente y el anterior.

Esta Norma exige que se revele la información necesaria para dejar claras las bases del tratamiento de los efectos de la inflación en los estados financieros. Además, se ha de intentar suministrar la información necesaria para comprender estas bases y las cantidades resultantes.

Capítulo 4. La Importancia Y La Mejora Continua Del Sector De La Construcción

4.1 Importancia Y Mejora Continúa.

Calidad En La Construcción

En cuanto al sector de la construcción, éste ha experimentado, durante estos últimos años, un creciente interés por la calidad, debido a, por una parte, a que los clientes y usuarios son cada vez más exigentes y reclaman mayor calidad en un producto (obra). Por otra parte, las empresas constructoras, han tomado conciencia de que el “costo de la no calidad” (fallos, retrasos, averías, repeticiones, etc.) llega a suponer entre el 5 y el 10% de la producción y/o ejecución de los proyectos.

Singularidad Del Sector De La Construcción.

Dicho sector tiene una serie de características propias que hacen de él un “caso único” en temas relacionados con la calidad, como:

- Relación con el cliente-promotor.
- Fragmentación de los servicios profesionales.
- Elevado porcentaje de subcontratación.
- Singularidad de los proyectos.
- Garantías del producto para la satisfacción del cliente.
- Importancia de los Planes de Calidad de la obra.
- Riesgos e incertidumbres.
- Rotación del personal.

Respecto al alto índice de rotación de personal, este no será un problema siempre y cuando la empresa disponga de una organización óptima, cuente con métodos de trabajo, procesos definidos y disponga de requisitos de calidad para cada uno de los diferentes procedimientos constructivos y de ejecución de obra.

Normas ISO 9000

Muchas empresas de la construcción, para poder seguir siendo competitivas en un entorno cada vez más complejo, han optado por implantar sistemas de calidad basados en los criterios de las normas ISO 9000.

Estas normas tienen como objetivo, que la empresa se beneficie tanto directamente mediante la mejora continua en el desarrollo de su actividad, e indirectamente aumentando el grado de satisfacción de sus clientes por el servicio prestado.

Tradicionalmente, los sistemas de calidad se han asociado con la industria, pero, últimamente son numerosas las empresas del sector de la construcción que han sido capaces de apreciar las ventajas y oportunidades que la implantación de dichos sistemas les puede suponer, como por ejemplo:

- Adquirir la confianza de los futuros clientes.
- Garantía en el cumplimiento de los plazos de ejecución.
- Mayor motivación y satisfacción de los empleados.
- Mantener un alto nivel técnico y de calificación del personal.
- Participar en concursos públicos de la Administración.
- Reconocimiento externo y de la sociedad en general.
- Aumento de la cuota de mercado y de clientes potenciales.

Importancia de la Formación y la Comunicación.

Éxito en las entidades es el que se ha manifestado en aquellas que han sabido estimular a sus empleados con la importancia de la Gestión de la Calidad, logrando vencer miedos y su resistencia inicial al cambio. Asimismo, conseguir la satisfacción del cliente, el objetivo prioritario de la empresa no sólo es fundamental sino que además permite orientar y unir al personal hacia la consecución de esta meta clave para la empresa.

Beneficios Obtenidos con la Certificación.

Generalmente las empresas del sector Construcción, han optado por seguir el camino hacia la calidad propuesto por las normas ISO 9000. Las firmas reconocen que la certificación les ha aportado beneficios. El más importante, sin duda, es haber logrado mejorar la calidad de su mano de obra. El sistema ha permitido también la consecución de la transparencia de los procedimientos, fundamental para la buena comunicación y la generación de una estructura activa que prepara a las entidades para enfrentarse con más confianza a la naturaleza única e impredecible de la ejecución de los proyectos.

Para una mayor comprensión se presenta a continuación un manual enfocado a la mejora continua de la empresa **CONSTRUKAS, S.A. DE C.V.:**



CONSTRUKAS, S.A. DE C.V.

Introducción y Generalidades al Manual de Calidad

Sistema de Gestión de la Calidad (SGC), el presente se basa en la Norma ISO 9001:2008. La pretensión del Sistema, es organizar a CONSTRUKAS, S.A. DE C.V. para orientar los productos y servicios a la satisfacción del cliente. De ahí que sea imprescindible conocer con total claridad todos los requisitos de este, así como todos los puntos reglamentarios aplicables.

Tomando en cuenta aspectos diferentes en el diseño de sistema:

- a) Entorno de la organización: Cambios que se presenten en el entorno y que puedan considerarse para la organización como amenaza o riesgo, además de identificar las oportunidades.
- b) Necesidades de mercado: Día con día los clientes exigen más, que sus proveedores dispongan de un Sistema de gestión de la calidad que les garantice una "calidad concentrada" en las construcciones que puedan incidir en la calidad de sus actividades.
- c) Necesidades del cliente: Diferentes tipos de clientes y la variedad de necesidades y expectativas establecidas se cumplan por la versatilidad en el desarrollo del servicio de construcción o mantenimiento garantizando una "calidad concentrada".
- d) Objetivos particulares: Este Sistema tiene que suministrar la información necesaria para poder medir los objetivos de calidad derivados de la Política de la calidad y las mediciones de cada proceso.

- e) Productos que proporciona: Los productos que proporciona CONSTRUKAS, S.A. DE C.V. son los derivados de los servicios de construcción y mantenimiento.
- f) Orientación de CONSTRUKAS, S.A. DE C.V., a Procesos: Se considera la determinación de los procesos necesarios para el buen funcionamiento del SGC.
- g) Estructura de la empresa: El ordenamiento y distribución la organización estructura de la organización: se describe para el caso del personal en el organigrama de CONSTRUKAS, S.A. DE C.V .

Enfoque basado en procesos.

Establece la empresa el desarrollo existente mediante el macro-proceso. Esta transformación, está sujeta a los cambios que la entidad considere necesarios con el objeto de conseguir la mayor eficacia en la organización.

Identificación y representación de la interrelación de los procesos de la empresa, ayudando a:

- Mayor comprensión de los requisitos, así como cumplir con ellos.
- Tomar en cuenta los procesos en términos de valor añadido.
- Obtener resultados de la ejecución y eficacia de las fases.
- Medir objetivamente aspectos de mejora de la evolución.

Objetivo y Campo de Aplicación del Sistema De Gestión de la Calidad.

Requisitos del Sistema de gestión de la calidad son los siguientes:

- a) Mostrar la capacidad de ejecutar actividades relacionadas con los siguientes tipos de productos y/o servicios:
 - Obras nuevas.
 - Revitalizas.
 - Ampliaciones.
 - Racionalización de espacios.
 - Sustitución de cajeros.
 - Servicio de Mantenimiento
- b) Cumplir con la satisfacción del cliente a través de la aplicación eficaz del sistema, incluyendo procesos de mejora continua y el aseguramiento de la conformidad con condiciones del cliente y los requisitos reglamentarios que le sean aplicables.

Términos Y Definiciones

- a) Alta Dirección
Persona o grupo de personas que dirigen y controlan al más alto nivel de la organización.
- b) Auditoria
Proceso sistemático, independiente y documentado para obtener evidencias de la auditoria y evaluarlas de manera objetiva con el fin de determinar el grado en que se cumplen los criterios de auditoria.
Nota 1.- Las auditorías internas, denominadas en algunos casos auditoria de primera parte, se realizan por, o en nombre de, la propia organización para la revisión por la dirección y otros fines internos, y puede constituir la base para la declaración de conformidad de una entidad. En muchos casos, particularmente en proveedores

pequeños, la independencia puede demostrarse al estar libre el auditor de responsabilidades en la actividad que se audita.

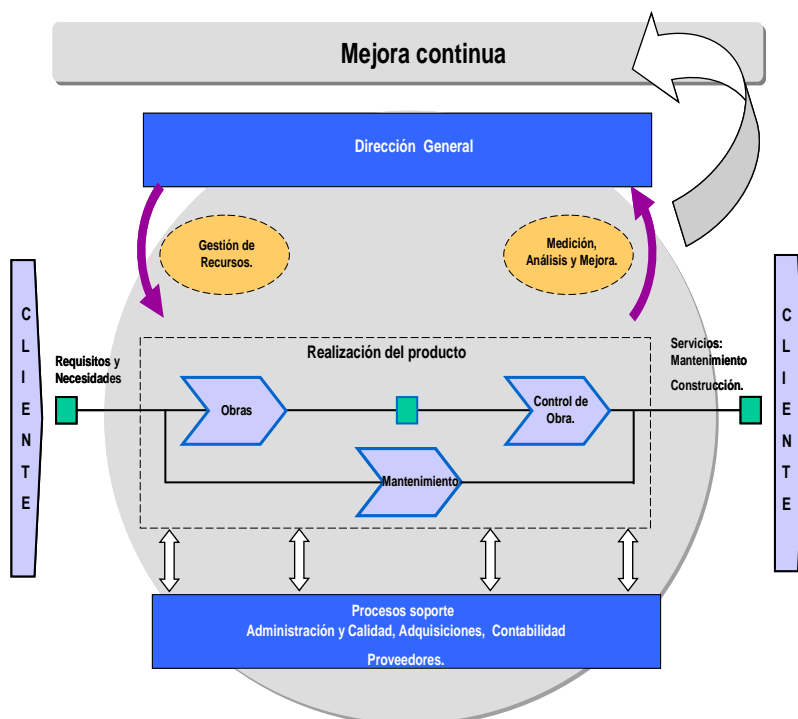
- c) Competencia**
Aptitud demostrada para aplicar los conocimientos y habilidades
- d) Eficacia**
Grado en que se realizan las actividades planificadas y se alcanzan los resultados planificados.
- e) Eficiencia**
Relación entre el resultado alcanzado y los recursos utilizados
- f) Formatos**
Documentos de apoyo y control para la realización de las actividades.
- g) Infraestructura**
Sistemas de instalaciones, equipos y servicios necesarios para el funcionamiento de la organización.
- h) Mejora continua**
Actividad recurrente para aumentar la capacidad para cumplir con los requisitos.
Nota 1: El proceso mediante el cual establece objetivos y se identifican oportunidades para la mejora, es una fase continua a través del uso de los hallazgos de las auditorías, las conclusiones de la auditoría, el análisis de los datos, la revisión por la dirección u otros medios, y generalmente conduce a la acción correctiva y preventiva.
- i) Objetivos de la calidad**
Algo ambicionado o pretendido, relacionado con la calidad
Nota 1.- Los objetivos de la calidad generalmente se basan en la política de la calidad de la organización.
Nota 2.- Las metas de la calidad normalmente se especifican para los niveles y funciones pertinentes de la entidad.
- j) Política de calidad**
Intenciones globales y orientación de una organización relativas a la calidad, tal como se expresan formalmente por la alta dirección.
Nota 1: Generalmente la política de calidad es coherente con la dirección global de la organización y proporciona un marco de referencia para el establecimiento de los objetivos de calidad.
Nota 2: Los principios de calidad presentados en la norma internacional pueden constituir la base para el establecimiento de la política de calidad.
- k) Procedimiento.**
Forma especificada para llevar a cabo una actividad o un proceso.
Nota 1.- Los procedimientos pueden estar documentados o no.
Nota 2.- Cuando un método está documentado, se utiliza con frecuencia el término “procedimiento escrito” o “procedimiento documentado”. El escrito que contiene una técnica puede denominarse “documento de procedimiento”.
- l) Producto :**
Resultado de un proceso.
Se tiene que tener en cuenta, que a lo largo del texto de la norma Internacional y del manual de calidad, el término “producto” puede significar también “servicio”

- m) Proyecto: Proceso único consistente en un conjunto de actividades coordinadas y controladas con fechas de inicio y finalización, llevadas a cabo para lograr un objetivo conforme a requisitos específicos, incluyendo las limitaciones de tiempo, costo y recursos.
 Nota 1: Un proyecto individual puede formar parte de la estructura de un proyecto mayor.
 Nota 2; En algunos proyectos, los objetivos se afinan y las características del producto se definen progresivamente según evolucione el proyecto.
 Nota 3: El resultado de un esquema puede ser una o varias unidades de producto.
- n) Registros
 Documento que presenta resultados obtenidos o proporciona evidencia de actividades desempeñadas.
 Nota 1.- Los registros pueden utilizarse, por ejemplo, para documentar la secuencia y proporcionar evidencia de verificaciones, acciones preventivas y acciones correctivas.
 Nota 2.- En general los registros no necesitan estar sujetos al control del estado de revisión.
- o) Requisito
 Necesidad o expectativa establecida, generalmente implícita u obligatoria.
 Nota 1: “Generalmente implícita” significa que es habitual o una práctica común para la organización, sus clientes y otras partes interesadas que la necesidad o expectativa bajo consideración esté implícita.
- p) Satisfacción del cliente
 Percepción del cliente sobre el grado en que se han cumplido sus requisitos.
 Nota 1: Las quejas de los clientes son un indicador habitual de una baja satisfacción del cliente, pero la ausencia de las mismas no implica necesariamente una alta satisfacción del cliente..
 Nota 2: Incluso cuando los requisitos del cliente se han acordado con el mismo y éstos han sido cumplidos, esto no asegura necesariamente una elevada satisfacción del cliente.

Requisitos Generales

CONSTRUKAS, S.A. DE C.V. para cumplir los requisitos de la norma ISO 9001:2008, establece, documenta, implanta y mantiene el presente Sistema de la Calidad.

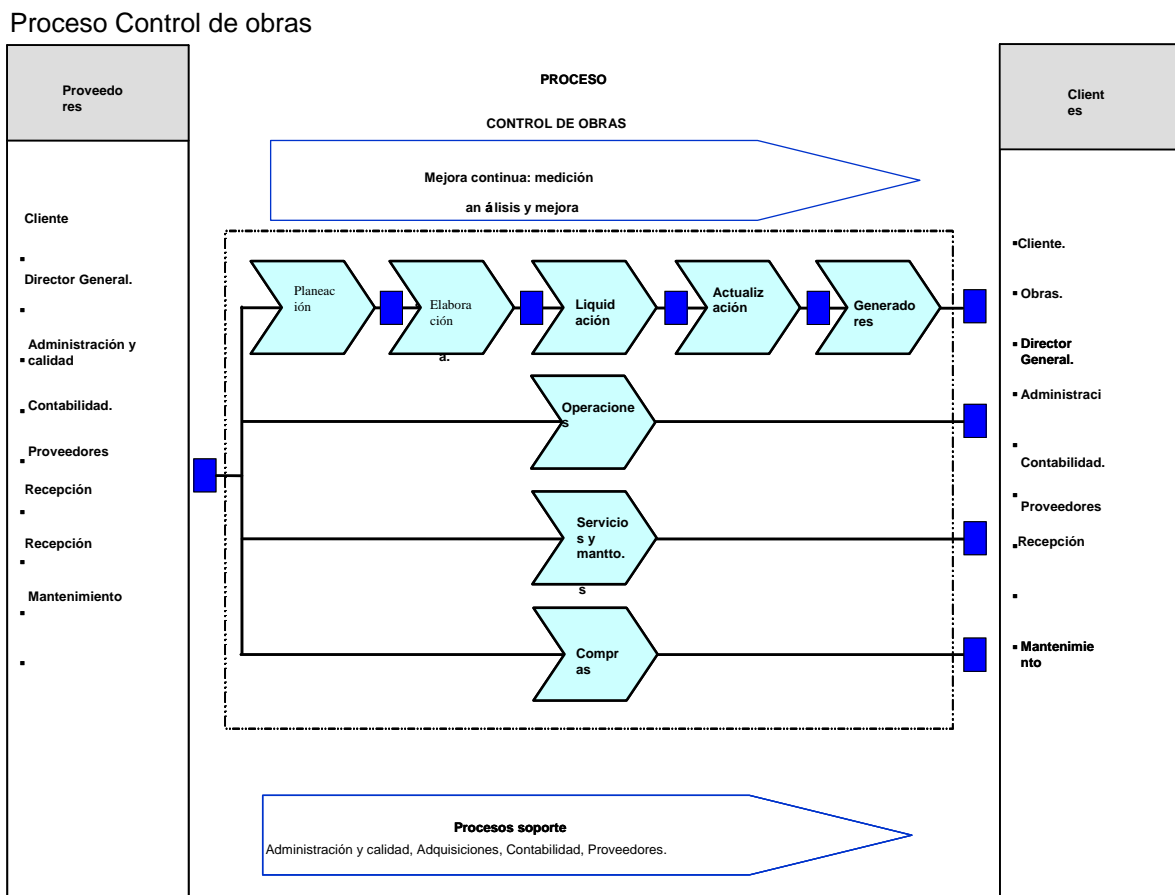
Fig. 1



Para la implementación del sistema de gestión de calidad **CONSTRUKAS, S.A. DE C.V.** realiza las siguientes actividades:

- a) Determina los procesos necesarios para el sistema de gestión de calidad los cuales se describen a continuación:
 - Fases Operativas: Obras, Mantenimiento y Control de Obras.
 - Procesos: Soporte, Administración y Calidad, Adquisiciones, Contabilidad, Proveedores.
- b) Determina la interacción y secuencia de los procesos a través del documento macro-proceso, donde se describe la interacción de las técnicas de soporte con el desarrollo operativo, así mismo se describe la relación que existe con los procesos de origen externo y con el cliente (**fig. 1**).
- c) Determina métodos como la supervisión y revisión de criterios para asegurar que la operación y el control de la ejecución sean eficaces.
- d) Asegura la disponibilidad de los recursos a través del control de los requerimientos semanales y de la información que sea necesaria para la operación y el seguimiento de los mismos.
- e) Establece los mecanismos de monitoreo y medición de cada uno de los procesos para contar con información que permita el seguimiento, la medición y el análisis de los resultados a fin de plantear las acciones correctivas y preventivas necesarias para asegurarse de la operación y el control de los mismos.
- f) Implementa las acciones necesarias para alcanzar los resultados planificados y la mejora continua de los procesos.

Interacción de los procesos del Sistema de Gestión de la Calidad



Requisitos de la documentación.

Generalidades

Sistema estructurado por la siguiente documentación:

- a) Declaración de la política de la calidad y de sus objetivos.
- b) Manual de la calidad.
- c) Procedimientos documentados requeridos por la Norma y que están referenciados en documento.
- d) Documentos requeridos por la organización para asegurar el funcionamiento eficaz y el control de sus procesos. Estos documentos habrán de ser también controlados según lo establecido en nuestro procedimiento de Control de Documentos.
- e) Registros requeridos para lo cual contamos con el formato I de control de anotaciones.

Manual de Calidad

Incluye lo siguiente:

- a) Alcance del sistema de gestión de calidad, en los procesos de Obras, Control de obras y presupuestos, Mantenimiento Preventivo y Correctivo a Inmuebles en la República Mexicana; así como los Procesos Administrativos y operativos, relacionados con los servicios que se proporcionan.
- b) Procedimientos documentados establecidos para el Sistema de **CONSTRUKAS, S.A. DE C.V**

Control de documentos

Procedimiento para el control de registros, el cual tiene como objetivo definir y establecer lineamientos que permitan la aprobación, distribución, control y revisión de los documentos relacionados con el SGC. Para ello se cuenta en cada uno de los escritos involucrados en el sistema con un apartado en donde se llevara un número de documento, la fecha en vigor y el número de la revisión en la que se encuentra.

Control de los registros

Referente a las evidencias que resultan de las actividades relacionadas con el sistema de gestión de la calidad a través de ellas se demuestra la implementación y efectividad del sistema.

Para el control de registros del sistema de calidad se ha definido un procedimiento, en el cual se describe la manera de asegurar que se identifican, almacenan, protegen, recuperan y se define la retención y disposición de los mismos.

Responsabilidad de la dirección

Compromiso de la Dirección

Implicada la alta dirección con su compromiso en el desarrollo e implementación del Sistema de Calidad, así como en la mejora continua, definiendo la Política de Calidad y los Objetivos de Calidad, con base en la misión, visión, valores y objetivos de la organización, para lo cual:

- a. Comunica mediante circulares, avisos y capacitación interna a todo el personal, la importancia de satisfacer tanto los requisitos del cliente, como requerimientos legales y reglamentarios. Los Gerentes involucrados en los procesos que forman parte del alcance del sistema tienen la responsabilidad específica de asegurar que sea informado a todo el personal.

- b. Asegura que se establezcan y se cumplan los Objetivos de Calidad.
- c. CONSTRUKAS S.A. DE C.V., realiza una revisión del Sistema para toma de decisiones en cuanto al cumplimiento de los objetivos y las acciones correctivas. Asegurando la disponibilidad de los recursos.

Enfoque al Cliente

Asegura la administración que los requisitos del cliente se determinen y cumplan con el propósito de aumentar la satisfacción del usuario. También que sean conocidos por todo el personal mediante circulares, avisos y capacitación interna.

Política de calidad

ES DEL INTERÉS DE CONSTRUKAS, S.A. DE C.V. SER LÍDER EN EL MERCADO NACIONAL DE SERVICIOS DE CONSTRUCCIÓN Y MANTENIMIENTO, TENIENDO COMO COMPROMISO PROPORCIONAR A LOS CLIENTES UN SERVICIO OPORTUNO Y CONFIABLE DIRIGIDO A CUMPLIR SUS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS PARA LOGRAR SU ENTERA SATISFACCIÓN; LA ESTRECHA RELACIÓN MUTUAMENTE BENEFICIOSA CON CLIENTES Y PROVEEDORES EXPLICA LA EXITOSA TRAYECTORIA QUE LA HA DISTINGUIDO. EL TRABAJO EN EQUIPO ES LA BASE DE ESTA ORGANIZACIÓN DENTRO DE UN MARCO DE ÉTICA, ALTA RESPONSABILIDAD, RESPETO, COMUNICACIÓN, CREATIVIDAD Y HONESTIDAD EN BUSCA DE LA MEJORA CONTINUA DEL SISTEMA DE GESTIÓN DE CALIDAD.

Planificación

Objetivos de la calidad.

No.	Objetivo de Calidad	Meta
1.	Satisfacción del cliente.	90%-95%
2.	Calidad	90%-95%
3.	Precisión de entregas.	90%-95%

Planificación del Sistema de Gestión de la Calidad

Comprometidos tanto el director general, como gerentes con los procesos que forman parte del alcance del Sistema, verifican que los objetivos de calidad documentados en el manual se realicen

en las funciones y niveles pertinentes, los objetivos de calidad son medibles y coherentes con la Política de Calidad y su logro se mide a través de los indicadores del sistema.

Trimestralmente la alta dirección, se reúne para revisar los objetivos de forma parcial. En estas asambleas, se analiza el grado de consecución de los objetivos, y cuando se considere necesario, se identificarán y planificarán los recursos necesarios. La Gerencia también tiene la misión de controlar los recursos dados, con la finalidad de evidenciar que estos han ayudado a cumplir con los objetivos y si no es así, variar los mismos.

De la misma forma, también se analizan los resultados de las auditorías, reclamaciones de clientes, inconformidades de los procesos y del producto, estado de las acciones correctivas y preventivas, se hace un seguimiento de las acciones derivadas de reuniones anteriores y se detallan posibles cambios que pudieran afectar al sistema de gestión de la calidad.

a) Responsabilidad, autoridad y comunicación

Asegura la Administración a través del Organigrama, que las responsabilidades y el nivel de autoridad del personal que ejecuta y verifica las actividades que afectan a la calidad del servicio suministrado, sean definidas y comunicadas mediante las descripciones de puestos y procedimientos documentados tales como:

- a) Obras.
- b) Control de Obras y Presupuestos.
- c) Mantenimiento.
- d) Planeación de Recursos Humanos.
- e) Servicios y Mantenimiento a Edificios.

Representante de la Dirección

Ha nombrado el Director General al Gerente de Administración y Calidad como Representante de la Dirección con las siguientes responsabilidades y autoridades:

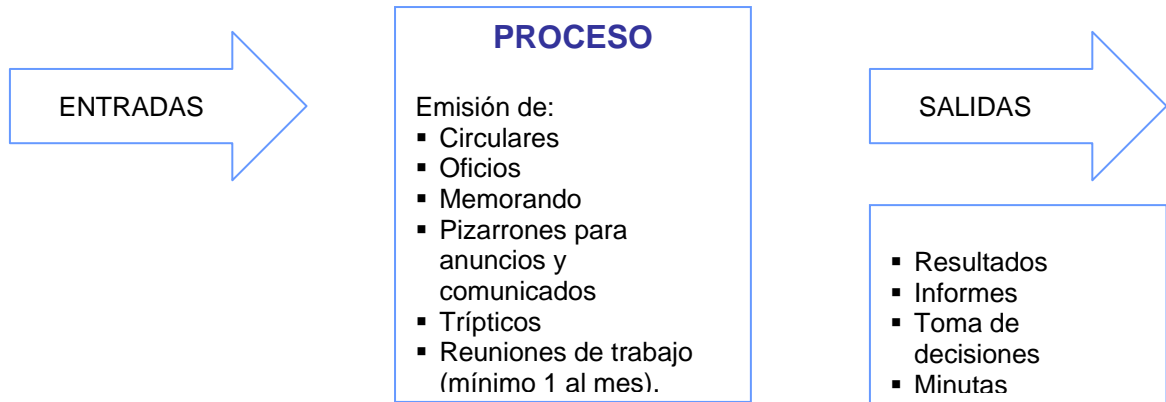
- Lograr que el Sistema de Calidad se establezca, implante y mantenga de acuerdo con la Norma ISO 9001.
- Informar a la Dirección acerca del desempeño del Sistema y de cualquier necesidad de mejora.
- Asegurar que se promueva la toma de conciencia para satisfacer los requisitos del cliente, en todos los niveles de CONSTRUKAS S.A. DE C.V.
- Establecer enlace con organizaciones externas en asuntos relacionados con el Sistema.
- Convocar a reuniones con los Gerentes de área, para informar sobre el desempeño del sistema de gestión de la calidad.

Asimismo, tiene la autoridad para:

- Autorizar cambios en el Manual de Calidad y en los procedimientos requeridos por la Norma ISO 9001.
- Revisar los avances del Sistema y los mecanismos de mejora continua, así como su vigencia.
- Autorizar el Programa de Auditoría.

Comunicación Interna

Se establecen procesos de comunicación interna para la difusión de la Política y los Objetivos de Calidad, los requisitos del cliente, las disposiciones reglamentarias y los documentos necesarios para asegurarse de la eficaz planeación, operación y control de los procesos del SGC y el logro de los Objetivos de Calidad planteados a través del siguiente proceso:



Revisión por parte de la alta dirección.

Generalidades

Reafirmar la conveniencia, adecuación y mejora continua del SGC, las áreas involucradas llevan a cabo revisiones cuatrimestrales, programadas con la Dirección General y las Gerencias involucradas en los procesos que forman parte del alcance del SGC.

Asambleas de revisión las cuales son convocadas por el Representante de la Dirección, con el propósito de obtener una retroalimentación óptima y representativa de todas las áreas de la empresa, incluye la evaluación de oportunidades de mejora y, en su caso, la necesidad de efectuar cambios al SGC, incluyendo la Política de Calidad y Objetivos de Calidad. Cabe mencionar que los resultados de los objetivos se dan a conocer mensualmente.

Resultados y acuerdos derivados de estas reuniones de revisión son registrados en las minutas de trabajo que se distribuyen no más de ocho días hábiles posteriores a cada reunión.

a) Información de entrada para la revisión

Para llevar a cabo las reuniones de revisión de la información por la Dirección de la empresa se incluye:

- Revisión de la Política de Calidad.
- Resultados y estudio de los Objetivos.
- Conclusiones de las auditorías internas.
- Registros de retroalimentación del cliente.
- Desempeño de los procesos y conformidad del servicio y/o producto.
- Estado de las acciones correctivas y preventivas que se registran de acuerdo con el procedimiento, Acciones correctivas y Preventivas.
- Seguimiento de acciones y acuerdos de revisiones previas efectuadas por la Dirección de la empresa.
- Cambios sugeridos por los miembros de la Dirección que puedan afectar al SGC.
- Recomendaciones para la mejora.

Integración de la Alta Dirección:

- Director General
- Gerente de Obras
- Gerente de Mantenimiento
- Gerente de Control de Obras y Presupuestos
- Gerente de Contabilidad
- Gerente de Administración y Calidad (Representante de Dirección)
- Coordinador administrativo zona norte

➤ Asistente Administrativo zona Mérida

Resultados de la revisión

Elaboración de minutas en las reuniones de exploración por el Representante de Dirección, incluyendo todas las decisiones adoptadas y acciones indicadas con relación a:

- Mejora de la eficiencia del SGC y sus procesos.
- Optimizar el servicio en relación con los requisitos del cliente.
- Necesidades de recursos.

Gestión de los recursos

Provisión de recursos

Dirección de **CONSTRUKAS, S.A. DE C.V.**, determina y proporciona en el momento adecuado, los recursos necesarios para implantar y mejorar los procesos del SGC y para aumentar la satisfacción del cliente. Estas actuaciones dentro de la organización quedarán reflejadas en los registros de la Dirección.

Recursos humanos

Generalidades

Con objeto de que el personal de la empresa sea competente, **CONSTRUKAS, S.A. DE C.V.** en su SGC establece cuales son los perfiles de cada puesto, y establece las responsabilidades dentro del Sistema.

Competencia, formación y toma de conciencia

A efecto de dar cumplimiento a este requisito, la empresa:

- a) Determina la competencia del personal a través de la detección de necesidades de capacitación.
- b) Realiza las acciones de formación conforme a los procedimientos del proceso de instrucción y desarrollo del personal a cargo de la Coordinación de Recursos Humanos.
- c) Verifica la eficacia del impacto de la formación a través de la evaluación de desempeño, la cual es realizada de forma anual, o las veces que sea necesaria, esto con el fin de monitorear la aplicación de lo aprendido en el curso tomado.
- d) Asegura que su personal conozca la pertinencia e importancia de sus actividades por medio de las Descripciones de Puestos y de su contribución al logro de objetivos de calidad con talleres de sensibilización.
- e) A través de la Coordinación de Recursos Humanos, mantiene los registros apropiados de la formación, habilidades y experiencia que su personal tiene y requiere para el desarrollo de los procesos que forman parte del SGC.

El Coordinador de Recursos Humanos elabora un programa de capacitación en donde se cubre la formación necesaria para satisfacer los requisitos del apartado anterior.

Infraestructura

Recursos e infraestructura necesaria, es la entidad quien los determina y suministra para lograr la conformidad de los productos y servicios que ofrecen las áreas involucradas en los procesos que forman parte del alcance del SGC.

De esta manera, el negocio identifica oficinas, espacios de trabajo, medios de comunicación (Internet, red interna, correo electrónico, teléfono, fax, entre otros), equipos de cómputo y herramientas informáticas necesarias para el control de proceso y la prestación del servicio.

Con el propósito de asegurar la conexión interna y con los clientes, se definen programas de mantenimiento correctivo y preventivo encaminados a mantener en óptimo funcionamiento de la red de comunicación de la empresa y los equipos utilizados en la operación.

Servicios de apoyo.

Observando los servicios de apoyo que necesita el ente, se pueden resumir en las siguientes actividades: Asesoramiento (gestión, informático, calidad, asociaciones, etcétera), de empresas y mano de obra subcontratada.

Asegurar el buen estado de los vehículos (transporte), con un programa de mantenimiento preventivo.

De igual forma, se han destacado algunas políticas de seguridad de la información que son:

- Realizar respaldos mensuales de la información más importante generada por las áreas.
- Localizar respaldos fuera de la oficina para asegurar que en el caso de algún siniestro en las instalaciones, se cuente con versiones vigentes de dicha información.
- Adaptar circuitos de cámaras de video para verificar al personal que ingresa a las oficinas.

También se han implementado algunas estrategias para asegurar la continuidad del servicio como:

- Contar con una planta de emergencia en las instalaciones de Construkas S.A. de C.V., o cercana a ellas.
- Implementar algunos equipos portátiles (lap top) para poder realizar actividades fuera de la oficina.
- Oficinas multi sitios que en el caso de algún impedimento de acceso a alguna de ellas, se pueden realizar actividades desde otra oficina cercana.

Ambiente de trabajo

Áreas involucradas en procesos que forman parte del alcance del SGC establecen y propician la mejora del ambiente de trabajo necesario para lograr la conformidad con los requisitos del personal y los clientes.

Combinar los factores humanos y físicos en el ambiente de trabajo considerando lo siguiente:

- a) Trabajo creativo, fundamentado en el proceso sistematizado y documentado por la empresa, el cual fomenta la participación y manifiesta el potencial del personal;
- b) Identificación y ubicación de los lugares de trabajo;
- c) Ventilación, iluminación, y limpieza necesaria;
- d) Uniformes necesarios para los trabajadores del área de mantenimiento.
- e) Extintores de fuego en lugares estratégicos para el control de la seguridad de los inmuebles de la organización; en oficinas centrales, el coordinador de Recursos Humanos es responsable de asegurar que las recargas de dichos extintores se encuentren vigentes.
- f) Otorgar equipo de protección necesario al personal involucrado en actividades que así lo necesiten
- g) Verifica que los proveedores que afectan directamente a la calidad del producto, cuenten con el equipo de protección necesario para sus actividades.

Para verificar el uso correcto del Equipo de Protección Personal se cuenta con dos métodos, uno para el proceso de obras y otro para el proceso de mantenimiento.

En cuanto a la evolución de Obras, se modificó el formato general de Asistencia de Personal de Obras, en donde diariamente, el Residente verifica que el personal a su cargo utilice el equipo de protección correspondiente.

De la misma forma el curso del Proceso de Conservación, modificó el formato de Evaluación Interna, en donde, el Coordinador de Mantenimiento, Coordinador Administrativo, o Gerente de Mantenimiento, verifica que el personal a su cargo utilice el equipo de protección asignado.

Realización del producto

Planificación de la realización del producto

Áreas involucradas en los procesos que forman parte del alcance del SGC planifican y desarrollan los procesos necesarios para la realización o prestación de los servicios y/o producto.

Durante la planificación de la elaboración de los productos y/o servicios, las áreas involucradas en los procesos que forman parte del alcance del SGC determinan:

- b) Objetivos de calidad, establecidos en el Manual de Calidad, los requisitos para el servicio.
- c) Elementos de entrada establecidos en cada procedimiento del SGC por medio del Macro-proceso.
- d) Actividades requeridas de verificación, validación, seguimiento, medición e inspección específicas para el servicio, así como los criterios para la aceptación del mismo, señalados en los métodos clave (Macro-proceso).
- e) Registros necesarios para proporcionar evidencia de los procesos que forman parte del alcance del SGC.

Procesos relacionados con el cliente.

Determinación de los requisitos relacionados con el producto y/o servicio. Zonas involucradas en los procesos que forman parte del alcance del SGC determinan los requisitos legales y reglamentarios relacionados con el servicio solicitado por nuestro cliente:

- b) Normativas del país de cumplimiento obligatorio (Reglamento de construcción, INAH)
- c) Requisitos especificados por el cliente, incluyendo las obligaciones para las actividades de entrega y las posteriores a la misma, tales como:
 - Materiales, herramienta y equipo necesario.
- d) Requerimientos no establecidos para los clientes pero necesarios para la entrega del servicio.
- e) Condiciones legales y reglamentarias aplicables al producto.

Revisión de los requisitos relacionados con el producto y/o servicio.

Los requisitos relacionados con los servicios y/o producto que proporciona la empresa, son revisados por las áreas involucradas en los procesos que forman parte del alcance del SGC y se aseguran de que:

- a) Definan los requisitos del producto y/o servicio.
- b) Resuelvan las diferencias existentes entre las condiciones del cliente y la norma.
- c) Documentar y definir los requerimientos a cumplir, los cuales son:

Requisitos del cliente y del producto del Proceso de Obras

No.	Proceso Obras: Requisitos del cliente
1.	Calidad de los trabajos apegado a los estándares de la Institución.

2.	Numero de incidencias, inconsistencias y/o pendientes.
3.	Conocimientos técnicos.
4.	Periodo de ejecución de los trabajos contra tiempo programado.
5.	Tiempo de respuesta al seguimiento del proyecto.
6.	Momento de entrega de finiquitos contra contrato de obra.
7.	Calificación del usuario: Rapidez en la atención, disposición del personal, atención y actitud de servicio, presentación personal.
8.	Orden y limpieza.

No.	Proceso Obras: Requisitos del producto
1.	Cumplir con las especificaciones (planos de construcción, normas, croquis, escritos, información): Albañilerías, Demolición de plantas, Acabados, Cancelarías, Detalles sanitarios, Carpintería, Despiece de pisos, Detalles específicos.

Requisitos del cliente y del producto del Proceso de Mantenimiento

No.	Proceso Mantenimiento: Requisitos del cliente
1.	Respuesta en reportes correctivos
2.	Cumplimiento a programa de mantenimiento
3.	Evaluación técnica de calidad: <ul style="list-style-type: none"> - Personal capacitado - Habilidad para solución de problemas, - Comunicación - Materiales, Herramientas y uniforme. - Disponibilidad - Aplicación correcta de las rutinas de mantenimiento.
4.	Calificación del usuario: Rapidez en la atención, disposición del personal, atención y actitud de servicio, solución de problemas, presentación personal

No.	Proceso Mantenimiento: Requisitos del producto
1.	Materiales utilizados de acuerdo a las especificaciones del cliente:
2.	Apariencias sin defectos.
3.	Correctamente instalados.
4.	Funcionalidad
5.	Satisfacer la necesidad del cliente.
6.	Que cumpla con las especificaciones del cliente.

Comunicación con el cliente

Secciones involucradas en los procesos que forman parte del alcance del SGC han elaborado e implantado instrumentos de satisfacción del cliente, los cuales se aplicarán mensualmente, como una disposición eficaz para la comunicación con el usuario respecto a:

- a) Información sobre el servicio que ofrece.
- b) Consultas del cliente respecto al servicio.
- c) Retroalimentación del consumidor sobre la percepción del servicio, incluyendo sus observaciones o quejas.

Compras

Proceso de compras

Actividades para nuestros proveedores, se considera que son una extensión de nuestros procesos; de tal forma que estos son seleccionados en base a la infraestructura, capacidad, habilidades, experiencia, y conocimientos técnicos que tienen para cumplir con nuestros requerimientos, necesidades y expectativas. Para ello se ha definido criterios para seleccionar y evaluar a los principales proveedores.

A continuación se muestran los criterios de selección, evaluación y reevaluación:

Criterios de selección

Criterios de selección de proveedores del proceso de obras:

Proveedor	Criterios de selección
Proceso de Obras	<ul style="list-style-type: none"> - Experiencia de al menos un año. - Línea de crédito. - Cantidad de personas suficientes. - Disponibilidad de horario. - Disponibilidad para desplazarse a sitio. - Equipo de seguridad necesario

Criterios de evaluación de proveedores del proceso de obras:

Esta evaluación se lleva a cabo de forma trimestral.

Proveedor	Criterios de evaluación
_ Proceso de Obras	<ul style="list-style-type: none"> Cumplir con las especificaciones (planos). Consumar con los tiempos de acuerdo al proyecto. Calidad (libre de defectos). Realizar con equipo de protección necesario

Criterios de selección de proveedores de insumos:

Proveedor	Criterios de selección
Proveedores de insumos	Marcas aprobadas por el cliente.
	Línea de crédito
	Entrega inmediata (de 1 a 3 días)
	Proveedores especificados por el cliente.

Criterios de selección de proveedores de servicios de transporte:

Proveedor	Criterios de selección
Transportes de carga	Modelos recientes y/o en buen estado Transportes 3.5 toneladas cubiertos
	Línea de crédito
	Teléfonos: Uno al menos por Conductor/operador.

Criterios de evaluación de proveedores de insumos:

Esta evaluación se lleva a cabo de forma mensual.

Proveedor	Criterios de evaluación
Insumos	<ul style="list-style-type: none"> - Tiempo de entrega. - Cantidad correcta. - Calidad

Criterios de evaluación de proveedores de servicio de transporte:

Esta evaluación se lleva a cabo de forma mensual.

Proveedor	Criterios de evaluación
Transportistas	<ul style="list-style-type: none"> - Disponibilidad: - Precisión de entrega: De acuerdo a lo especificado. - Producto transportado sin daños

Criterios de selección de proveedores del proceso de Mantenimiento:

Proveedor	Criterios de selección
Proceso del servicio de mantenimiento	Experiencia de al menos 1 año
	Línea de crédito
	Disponibilidad de horario
	Equipo de Protección y Seguridad

Criterios de evaluación de proveedores del proceso de mantenimiento:

Evaluación realizada de forma trimestral.

Proveedor	Criterios de evaluación
Proceso del servicio de mantenimiento	<ul style="list-style-type: none"> - Tiempo de respuesta. - Calidad del servicio. - Calidad del producto. - Uso correcto del uso de protección personal.

Criterios de re-evaluación de proveedores

Aquellos proveedores que como resultado de la evaluación obtengan calificaciones bajas y su producto o servicio afecte el resultado final de los servicios prestados, el área de compras le solicitará un plan de acciones encaminado a mejorar la calidad del servicio y/o producto suministrado. En estas circunstancias se evaluará con un control más estricto, en el que se establece el periodo trimestral como límite para que mejore la calidad. De continuar con calificaciones no satisfactorias se le dará de baja.

A proveedores únicos (previamente definidos por el cliente) se les aplican criterios de evaluación y reevaluación, sin embargo son únicamente con fines de monitoreo, ya que en algunos casos no es posible contar con otras alternativas para proveer el producto o servicio.

Información de las compras.

Asegurarse que los productos y/o servicios contratados cumplen con los requisitos necesarios, para lo cual la solicitud de compra deberá describir de forma clara y objetiva el producto o servicio

solicitado, haciendo referencia cuando así se requiera, a especificaciones o requerimientos especiales.

Producción y prestación del servicio

Control de la prestación del servicio

Áreas involucradas en los procesos que forman parte del alcance del SGC planifican y lleva a cabo la prestación del servicio bajo condiciones controladas, conforme a la normativa emitida por la propia empresa y por otras instancias.

Las condiciones controladas incluyen, en los casos que sea aplicable:

- a) Disponibilidad de información (normativa) que describa las características del producto y/o servicio.
- b) Observar documentos como procedimientos, instructivos o lineamientos de trabajo, cuando sea necesario.
- c) Uso del equipo apropiado para llevar a cabo métodos que forman parte del alcance del SGC.
- d) Implementación del seguimiento y de la medición.

Validación de los procesos de la producción y de la prestación del servicio (exclusión)

Requisito de validación de procesos de producción y de la prestación del servicio, se excluye de nuestro sistema de calidad, ya que las deficiencias que puedan existir se pueden identificar en las diferentes etapas de la elaboración del producto y / o de la prestación del servicio mediante actividades de seguimiento o mediciones posteriores.

Ningún producto es entregado hasta que haya cubierto satisfactoriamente los procesos de verificación y aprobación, lo que asegura su adecuación a los requisitos especificados.

Medición, análisis y mejora

f) Generalidades

Sectores involucrados en los procesos que forman parte del alcance del SGC planifican e implementan procesos de seguimiento, medición, análisis y mejora necesarios para:

- a) Demostrar la conformidad con los requisitos del producto.
- b) Asegurarse de la aceptación del SGC.
- c) Mejorar continuamente la eficacia del Sistema de Gestión de la Calidad.

Aplicación de encuestas de satisfacción al cliente, de obras y de mantenimiento; se realizan Auditorías Internas y Revisiones por parte de la Alta Dirección.

Seguimiento y medición

Satisfacción del cliente

Ha desarrollado la organización un método que permite mediante el uso de encuestas percibir el grado de complacencia de nuestros clientes respecto al servicio que se les otorga. Las encuestas arrojan datos que posteriormente son traducidos en gráficas que permiten analizar el comportamiento de agrado del cliente con respecto al objetivo planteado por la Dirección. El

estudio de los resultados de placer del cliente, nos ayuda a identificar áreas de oportunidad, las cuales son traducidas en acciones encaminadas a la mejora continua en la entidad.

Determina dos encuestas la firma, una para el área de mantenimiento, la cual se aplica mensualmente y otra para el área de obras empleada en la entrega de proyecto. Por el gran volumen de obras y servicios de mantenimiento que se realizan en **CONSTRUKAS, S.A. DE C.V.**, la implementación de dichas encuestas se lleva a cabo por medio de un muestreo, en donde se toma la raíz cuadrada del total de obras ó servicios.

De igual forma se considera de gran importancia considerar la percepción del cliente interno, por lo que se ha definido una encuesta adicional para detectar los puntos a mejorar en el servicio que se brinda entre áreas, dicha encuesta se realiza de forma trimestral.

Auditoría interna.

Planifica el Representante de la Dirección el programa de auditorias tomando en consideración el estado y la importancia de las actividades y áreas a auditar, así como los resultados de auditorias previas. Se define el alcance de la auditoria, su frecuencia y metodología.

Son realizadas las auditorias por personal diferente de aquel que ejecuta la actividad a ser auditada. El procedimiento de Auditorías Internas, contempla las responsabilidades y requisitos para la realización de auditorías, asegurar su independencia, registrar los resultados e informar a la dirección.

Adopta la dirección general acciones correctivas oportunas sobre las diferencias encontradas durante la auditoria.

Seguimiento y medición de los procesos

Dentro de los procedimientos documentados del SGC se especifican los métodos para dar seguimiento al desarrollo y, en su caso, la medición de los mismos, a fin de verificar su capacidad para alcanzar los resultados proyectados. Cuando no se obtiene el rendimiento deseado se llevan a cabo acciones correctivas, conforme al método de acciones correctivas y/o preventivas según sea conveniente, para asegurar la conformidad del servicio.

Todos los procesos clave tienen objetivos aprobados por la dirección de CONSTRUKAS, S.A. DE C.V., estas metas están controladas a través de indicadores.

Cada proceso tiene su responsable y será el encargado de recoger los datos de estos indicadores; con estos datos se verifica cada mes el desempeño de los propósitos de calidad.

Serán presentados los datos en las revisiones del sistema demostrando o no la capacidad de los procesos para llegar a la meta planificada (objetivos del año). Si no se llega a los objetivos se tendrá que poner en marcha el mecanismo de acciones correctivas.

Seguimiento y medición del servicio

Realiza la empresa un seguimiento de características del servicio para verificar que se cumplen los requisitos del mismo. Esta verificación la efectúa en etapas apropiadas al proceso de realización del servicio de acuerdo con disposiciones planificadas.

Mantiene, asimismo, evidencia de la conformidad con criterios de aceptación. La liberación y prestación del servicio no se lleva a cabo hasta que se apliquen disposiciones proyectadas, a menos que se apruebe por parte de los Gerentes de las áreas involucradas en los procesos que forman parte del alcance del SGC y, cuando corresponda, por el cliente.

Control del servicio y/o producto no conforme

Áreas involucradas en los procesos que forman parte del alcance del SGC se aseguran que el servicio y/o producto que no sea conforme con los requisitos se identifique y se controle para prevenir su uso o entrega no intencional. Los controles, las responsabilidades y autoridades relacionadas con el tratamiento del servicio no satisfecho están definidas en el procedimiento para el control del producto no satisfecho.

Generalmente el personal detecta, separa e informa al Residente (en el caso de obras), Coordinador de Mantenimiento (en el caso de Mantenimiento) ó Coordinador de Adquisiciones (en el caso de material suministrado), sobre el producto no acorde.

De presentarse un producto no correspondiente en los procesos del SGC, se toman acciones inmediatas para eliminar las inconformidades detectadas.

Con base en el análisis se determina la forma de eliminar el producto no correspondiente que puede ser:

- a) Corregir.
- b) Autorizar su uso, liberación bajo concesión por la correspondiente autoridad y cuando lo considere necesario por el cliente.
- c) Reprocesar.
- d) Desechar.

Tiene por objeto este procedimiento asegurar que los productos inadecuados suministrados por nuestros proveedores sean controlados para asegurar una resolución apropiada. Cuando la inconformidad sea externa (reclamación de cliente), la resolución de ésta tendrá que ser comunicada al reclamante antes de su cierre.

Análisis de datos

Cada fase del SGC tiene su dueño y es quien determina, recopila y analiza los datos apropiados para demostrar la eficacia de su SGC y para evaluar dónde puede realizarse la mejora continua del mismo, para lo cual utiliza la información recabada por la medición y monitoreo de los procesos.

Resultado del análisis de los datos, se presenta en reuniones de revisión por parte de la Dirección y en cada proceso, el estudio proporciona información sobre:

- a) Satisfacción del cliente.
- b) Conformidad con requisitos del servicio y posibilidad de tomar acciones correctivas.
- c) Características y tendencias de los procesos y servicios, incluyendo oportunidades para llevar a cabo acciones preventivas.
- d) Desempeño de los proveedores.

Con la finalidad de determinar la capacidad del Sistema de Calidad. Finalmente con los resultados del análisis de datos se elabora el diagnóstico para la mejora de la utilidad global del SGC, que podrá incluir la oportunidad de realizar acciones correctivas y preventivas.

Mejora continua

Círculo de mejora continua (planear, hacer, verificar y actuar) es la base para llevar a cabo la optimización adecuada dentro de la organización. El avance es ejercido en todos los niveles de la entidad, para lograrlo se realizan revisiones constantes a los objetivos alcanzados con respecto a las metas planteadas (propios de un proceso ó de toda la organización), el comportamiento de los objetivos, los resultados de las auditorías, la revisión de dirección y el análisis de datos; la

utilización de herramientas de calidad permite la visualización del problema y por ende el planteamiento de acciones concretas que eliminen o eviten su reaparición.

Mejora continua es la actividad recurrente para aumentar la capacidad de cumplir con los requisitos de calidad, para evaluar este punto, en **CONSTRUKAS, S.A. DE C.V.** se realizan Revisiones por la Dirección de forma cuatrimestral, en donde se monitorea el comportamiento de los objetivos de calidad y sus indicadores, haciendo un comparativo de los resultados a través del tiempo, de igual forma, se efectúan reuniones mensuales, en donde se detectan potenciales de mejora.

Acción Correctiva

Responsables de los procesos del SGC y el Representante de la Dirección toman acciones para eliminar la causa de inconformidad con objeto de prevenir que no vuelva a ocurrir. Las acciones correctivas son apropiadas para contrarrestar los efectos de las insatisfacciones encontradas y se resuelven de inmediato.

El procedimiento para llevar a cabo acciones correctivas define actividades para:

- a) Revisar las inconformidades (incluyendo las quejas de los clientes).
- b) Determinar causas discordantes.
- c) Evaluar la necesidad de adoptar acciones para asegurarse de que las discrepancias no vuelvan a ocurrir.
- d) Adaptar las acciones necesarias.
- e) Registrar los resultados de las medidas tomadas.
- f) Revisar la eficacia de las acciones correctivas tomadas.

Acción Preventiva

Responsables del proceso son quienes determinan las causas de las insatisfacciones potenciales, con la finalidad de prevenir su ocurrencia. Las medidas preventivas deben ser apropiadas a los efectos de los problemas potenciales.

El procedimiento para llevar a cabo acciones preventivas define lo siguiente:

- a) Determinar las diferencias potenciales y sus causas.
- b) Evaluar la necesidad de actuar para prevenir la ocurrencia de in conformidad.
- c) Definir e implementar las acciones necesarias.
- d) Registrar los resultados de las intervenciones tomadas.
- e) Revisar las medidas preventivas tomadas.

4.2 Control interno y marco legal

Mejorar la integración del control interno implica la comprensión del boletín 3050 de las normas de auditoría ya que este es el que define los elementos de la estructura del control interno para establecer pronunciamientos normativos aplicables a su estudio y evaluación, para evitar debilidades o desviaciones del control interno.

Estructura de una entidad en cuanto al control interno consiste en las políticas y procedimientos establecidos para poder lograr los objetivos de la entidad.

Para la implementación de un buen control interno se conocen cinco elementos:

1.-Ambiente de control.

Combinación de factores que intervienen en las políticas y procedimientos de una entidad, ya sea para favorecerlas o perjudicarlas como ejemplos se enlistan los siguientes:

- a) Actitud de la Administración hacia los controles internos establecidos: Un ambiente de control satisfactorio siempre va a depender principalmente de la actitud y medidas que tome la administración. Si esta no se compromete lo suficiente para establecer un buen control interno el ambiente de control se verá severamente afectado y esto va directamente ligado a la integridad y valores éticos con los que cuente el personal encargado de diseñar, administrar y vigilar el control interno de la entidad.
 - b) Estructura de organización de la entidad: puede existir debilitamiento en los controles si la configuración de esta no es la adecuada para el tamaño del organismo o si gerentes o personal clave no cuenta con los conocimientos necesarios.
 - c) Funcionamiento del consejo de administración y sus comités: es muy importante la participación de la asamblea de administración y sus comités en el fortalecimiento de los controles, estas comisiones deben ser muy participativas y deben ser independientes a la dirección.
 - d) Métodos para asignar autoridad y responsabilidad: es importante que para la obtención de los objetivos y metas organizacionales, se asignen autoridad y compromiso a los niveles adecuados principalmente las autorizaciones para cambios en políticas y prácticas.
 - e) Métodos de control administrativo: para supervisar y dar seguimiento al cumplimiento de las políticas y procedimientos: el grado de supervisión sobre las operaciones de la entidad es una evidencia importante de si el sistema de control interno está funcionando y de que si las medidas correctivas se están realizando.
 - f) Políticas y prácticas de personal: deben existir políticas y procedimientos para la contratación, capacitación, motivación y promoción de los empleados, así como códigos de conducta, esto demuestra un buen ambiente de control.
 - g) Influencias externas que afectan las operaciones y prácticas de la entidad: esto es que todas las líneas de comunicación con el exterior, como clientes, proveedores y cualquier otro ente externo nos permite informar o recibir informes de las normas éticas de la entidad facultando para aplicar cambios en ellas de acuerdo a las necesidades.
- 2.-Evaluación de Riesgos.

Análisis y administración de riesgos que existen en la preparación de los estados financieros que no permiten que estos estén de acuerdo a los principios de contabilidad.

Existen varios riesgos importantes en la información financiera y estos pueden provenir de situaciones internas o externas y pueden afectar el registro, procesamiento y presentación de la información financiera.

Estos pueden ser algunas de esas situaciones:

- a) Cambios en el ambiente operativo: algunas alteraciones en las reglas o en la forma de realizar las operaciones pueden provocar presiones competitivas y esto es un riesgo.
- b) Nuevo personal: Estos pueden tener una perspectiva diferente que afecte las políticas de control interno.
- c) Sistemas de información nuevos o rediseñados: el control interno se puede ver en riesgo con cambios significativos o muy rápidos en los sistemas de información.
- d) Crecimientos acelerados: un incremento acelerado puede forzar los controles poniendo en riesgo la adecuada aplicación de estos.
- e) Nuevas tecnologías: Este es otro factor que puede poner en riesgo al control interno
- f) Nuevas líneas, productos o actividades: esto es cuando en los nuevos productos o las nuevas negociaciones no se cuenta con la experiencia necesaria y también genera un riesgo en el control interno

- g) Reestructuraciones corporativas: aun que la finalidad de una redistribución en una entidad se estudia y se realiza pensando en el mejoramiento de los controles esto siempre presenta un gran riesgo en el control interno.
- h) Personal con mucha antigüedad en el puesto: este personal puede omitir la aplicación de ciertos procedimientos por el exceso de confianza o vicios adquiridos.

Después de identificar los principales riesgos se debe medir la probabilidad de ocurrencia y se procura realizar los ajustes adecuados para mitigar los riesgos más importantes o evaluar si se acepta el riesgo debido al costo que implicaría corregirlo.

3.- Sistemas de información y comunicación.

Cada ente económico necesita tener sistemas de información y comunicación adecuados, estos son métodos y registros establecidos para realizar, registrar, ajustar, organizar, y presentar la información cuantitativa de las actividades financieras, esta información es indispensable para los niveles gerenciales para la toma de decisiones.

Para que un sistema contable sea útil sus registros deben:

- Identificar y registrar únicamente las transacciones reales que reúnan los criterios establecidos por la Administración.
- Describir oportunamente todas las transacciones con detalle necesario que permita su adecuada clasificación.
- Cuantificar el valor de las operaciones en unidades monetarias.
- Registrar las transacciones en el período correspondiente.
- Presentar y revelar adecuadamente dichos convenios en los estados financieros

Se incluye en los sistemas de comunicación la forma en que da a conocer las funciones y responsabilidades establecidas en el control interno de los informes financieros.

4.- Procedimientos de control.

Referente a políticas y procedimientos que establece la entidad y que generan confianza de que al seguirlos va a facilitar y lograr los objetivos específicos de la organización. Aunque el hecho de que se encuentren oficialmente establecidos estos procedimientos en un negocio no garantiza que se estén operando efectivamente. Para esto hay que hacer una revisión que verifique tanto la funcionalidad de los procedimientos como que las personas los estén aplicando correctamente.

Persiguen diferentes objetivos, se aplican en varios niveles de la organización y del procesamiento de las operaciones y pueden ser de dos tipos: preventivos y detectivos.

En el caso de los preventivos se establecen para evitar errores en el desarrollo de las actividades.

Y los detectivos tienen que localizar los errores que se realicen en el procesamiento de las operaciones y que no fueron detectados por los preventivos.

** Los procedimientos de control están dirigidos a cumplir con los siguientes objetivos:*

- a) Debida autorización de transacciones así como de actividades.*
- b) Adecuada segregación de funciones y, a la par, de responsabilidades.*
- c) Diseño y uso de documentos y registros apropiados que aseguren el correcto registro de las operaciones.*

* Boletín 3050 ESTUDIO Y VALUACION DEL CONTROL INTERNO. Normas y procedimientos de auditoría y normas para atestiguar

- d) *Establecimiento de dispositivos de seguridad que protejan los activos.*
- e) *Verificaciones independientes de la actualización de otros y adecuada valuación de las operaciones registradas.*

5.-Vigilancia

Observar que es de gran importancia que además de establecer controles y procedimientos la administración vigile el cumplimiento y la funcionalidad de estos, para saber si hay que modificar algo o hacer algún cambio importante.

Este proceso de vigilancia es muy importante y asegura la eficiencia del control interno ya que genera una valuación de todos los métodos para confirmar su buen funcionamiento y determinar si existen fallas en forma oportuna para aplicar las medidas correctivas necesarias.

Realizar la correcta función de vigilancia, la persona o departamento encargados de esta actividad debiendo conocer perfectamente los procedimientos y políticas implantadas, así mismo conocer ampliamente la entidad tanto sus objetivos, capacidades, debilidades o limitaciones y los recursos que tiene disponibles para el cumplimiento de los objetivos y además debe tomar en cuenta las siguientes características de la entidad para hacer una evaluación correcta:

- Tamaño del negocio
- Características de la actividad económica en la que opera.
- Organización de la entidad.
- Naturaleza del sistema de contabilidad y de las técnicas de control establecidas.
- Problemas específicos de la firma.
- Requisitos legales aplicables.

Conociendo estos aspectos de la empresa puede realizar una buena vigilancia de los procedimientos de control interno logrando así el mejor funcionamiento de este.

Marco legal.

Al constituir una empresa constructora, se deben tramitar ante las diversas dependencias, organismos e instituciones, los registros correspondientes para lograr en un lapso determinado la aprobación de la razón social que implica derechos y obligaciones para ejercer y cumplir, empezando con los registros necesarios ante:

Secretaría de Relaciones y Exteriores (SRE)

Esta Secretaría tiene en sus facultades llevar el registro de las empresas de origen nacional o extranjero que operen en el país, evitando la duplicidad al aplicar los reglamentos y también para su control numérico y relaciones con los tratados de libre comercio con otros países, a través de la razón social autorizada no habiendo repetición de la misma, evitando así confusiones o duplicidad al aplicar los reglamentos y también coordinándose con otras dependencias en el control de estas mismas.

Si se desea hacer el trámite de este registro en forma directa, se deben llenar los formatos de pago de derecho, que la misma Secretaría tiene a disposición del interesado, junto con este formato se debe enviar una solicitud donde se proponga el nombre de la Razón Social, se sugiere no elegir nombres del zodiaco, alfabeto griego, apellidos y nombres de los estados, porque es probable que los rechacen, ya que estos han sido demasiado utilizados y por lo tanto volver hacer otro u otros oficios similares, en cada una de estas solicitudes para la contestaciones transcurre el lapso de una o dos semanas, con la posibilidad de ser rechazado y con la consecuente pérdida de tiempo.

Notaría Pública

Después hay que registrar el permiso ya autorizado por la Secretaría de Relaciones Exteriores ante una notaría pública, donde pregunta, si la Razón Social la acompañan con la leyenda de Sociedad Anónima (S.A.) o con la de Sociedad Anónima de Capital Variable (S.A. de C.V.). Se aconseja este último (aunque hay otras más), porque en un momento determinado origina la modificación del capital social y hay que exhibir los bienes con valor mínimo que amparen el valor de este en un número de acciones nominativas repartidas entre dos o más socios, aquí es donde muchos se tropiezan mentalmente y se confunden, porque no todos los participantes tienen el valor en efectivo o bienes raíces, además el emprendedor y nuevo empresario tienen generalmente como único capital la perseverancia y el deseo de trabajar.

Se recomienda indicar al notario que posteriormente se exhibirán estos valores, también se aconseja que el capital social para constituir la sociedad sea el mínimo requerido, ya que actualmente lo que rige en los concursos de obra pública y privada es el capital contable que ampara el estado financiero actual que se declara ante la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

Este permiso cumple con las siguientes finalidades:

- a) Control y reserva de nombre que se le dará a la S.A. de C.V.
- b) Aceptación del gobierno federal del compromiso donde los accionistas acuerdan no aceptar socios extranjeros y si los hubiera se obliga a estos a no involucrar la protección de sus gobiernos respecto a los derechos que tuvieran en la sociedad establecida.

Después, el notario redactará la escritura constitutiva que contendrá los estatutos y los cargos directivos de las personas que la integran debiendo ser firmada por todos los fundadores. La notaría en sus funciones también puede efectuar a solicitud del cliente el registro ante la Secretaría de Relaciones Exteriores.

Secretaría Hacienda y Crédito Público (SHCP)

Con la escritura constitutiva de la sociedad, hay que registrarse posteriormente ante esta Secretaría donde queda como causante cautivo en forma oficial, con un domicilio fiscal para recibir avisos, requerimientos y multas, por si olvida o retrasa en pagar los impuestos, aunque las declaraciones sean en ceros, pueden ser trimestrales o mensuales de acuerdo a los ingresos obtenidos a los ejercicios que corresponda.

Como punto clave es necesario hacer notar que el domicilio fiscal se refiere al área donde está ubicada la oficina, aunque hay casos en que es el mismo del domicilio particular, se debe tener mucho cuidado en este caso porque cuando la empresa se retrasa con la paga de impuestos y de las notas obrero patronales, los avisos llegan al domicilio fiscal, donde el representante legal de la empresa hará frente a los requerimientos de embargo de la SHCP y del Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) que requisarán todo lo que encuentren de valor.

Aquí se recomienda que el responsable legal separe las áreas del domicilio fiscal del particular, dando acceso por el exterior, identificándolo con una adicional al número oficial del domicilio particular y así lo registre ante la SHCP, por ejemplo, si el particular es la calle núm. 56, el domicilio fiscal puede ser la calle núm. 56-A. Es importante que se formule un contrato de arrendamiento y se expidan los recibos correspondientes.

Dicha empresa tiene que tener mucho cuidado en su administración, porque el descuido en el pago de estas obligaciones, origina recargos moratorios y actualización del incumplimiento del pago de los impuestos y al hacer caso omiso de requerimientos se impondrá multas por incumplimiento y por extemporaneidad y en consecuencia la descapitalización de la empresa en el pago de estas obligaciones con las molestias y consecuencias hasta de tipo jurídico. La SHCP entrega al

contribuyente la cedula de identificación fiscal cuando se da de alta por primera vez para mandar a hacer sus facturas y/o recibos de honorarios con un impresor autorizado por la misma.

Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS), Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores (INFONAVIT) y Administradoras de Fondos para el Retiro (AFORES).

Con el Registro Federal de Contribuyentes (RFC) y su modalidad, la Cedula de Identificación Fiscal, se acude al Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) donde éste registra y asigna a la empresa un número determinado, además del registro del trabajador se incluye la modalidad del registro patronal en la empresa y la clave de la subdelegación del IMSS a la que corresponda de acuerdo a su domicilio fiscal. Así la empresa tendrá un solo registro ante el IMSS, en INFONAVIT y las AFORES.

Considerando la obligación de registrarse ante el IMSS, la empresa debe aportar los datos de cada trabajador y el grado de riesgo de trabajo de la empresa, con base en estos datos se pagaran las cuotas obrero patronales ante el mismo.

Con relación a la Ley del Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores (INFONAVIT) a través de las reformas de a la misma del 6 de enero de 1997 y Ley de los Sistema de Ahorro para los Retiros (SAR) con fecha del 1° de enero de 1997, se adecuan a la nueva ley del IMSS, respecto al pago de las aportaciones y las aplicaciones de éstas.

De acuerdo a la nueva Ley del Seguro Social vigente desde el 1° de julio de 1997, en el Art.159, fracción I, y el Art.154, se indica la obligación de adoptar y usar la Clave Única de Registro de Población (CURP), siendo la publicada en el Diario Oficial de la Federación el 23 de octubre de 1996 y la Ley General de Población para incorporar a las personas en dicho registro, y tener la identificación personal del trabajador o derecho-habiente a través de un número definitivo.

Secretaría de Economía (SE) (antes SECOFI)

Con fecha del 1° de diciembre del 2000 se le cambia el nombre de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) por el de la Secretaria de Economía (SÉ) quedando en principio las mismas obligaciones y responsabilidades para su ejecución, siendo la más importante en la Industria de la Construcción la siguiente:

Entrando en vigor el 1° de enero de 1997 la Ley de Cámaras Empresariales y sus Confederaciones con el único objeto de normar la constitución y funcionamiento de las Cámaras de Comercio, de Industria y de las Confederaciones que las agrupen, así como el Sistema de Información Empresarial Mexicano (Art.1°) con facultades para la SECOFI (SÉ) para hacer cumplir lo establecido en esta ley (Art.6. La afiliación a las Cámaras será un acto voluntario de las empresas y las que así los determinen tendrán derecho y obligaciones donde está la de contribuir al sostenimiento de su Cámara (Art.17).

Dentro de lo más sobresaliente de esta Ley está el establecimiento del Sistema de Información Empresarial Mexicano (SIEM), como un instrumento de planeación del estado, de información, orientación y consulta para el diseño y aplicación de programas aplicados principalmente al establecimiento y operación de las empresas de referencia para la eliminación de obstáculos para el crecimiento del sector productivo y en general, para el mejor desempeño y promoción de actividades comerciales e industriales. Las empresas deberán proporcionar al SIEM, dentro del primer bimestre de cada año, la información actualizada para identificar las características de las empresas como en los formatos que establezca actualmente el SÉ, no sienta prueba ante la autoridad administrativa o fiscal en caso de algún juicio.

Consideraciones

Después de tener todos estos registros, no se piense que los contratos estarán esperando sobre este tema encontramos la INIF 14 Contratos de construcción, venta y prestación de servicios relacionados con bienes inmuebles, mostrando las diferentes modalidades de contratos; este es el momento donde se inicia el verdadero trabajo, la verdadera administración, el desempeño en las relaciones públicas, la participación en los concursos de obra pública y privada y conocer los alcances de Ley de Obras públicas y servicios relacionados con las mismas.

La Industria de la Construcción en nuestro país, la componen las empresas constructoras y todas aquellas que en forma directa o indirectamente producen las materias primas, los materiales y los equipos necesarios, para lograr la construcción de los proyectos originados por las necesidades de la sociedad originados en distintos campos de acción, construyendo y edificando las obras suficientes de acuerdo a los planes y presupuestos que se asignen en las dependencias gubernamentales, independientemente de los trabajos particulares.

Estas necesidades satisfactorias son:

- a) Habitación: casa unifamiliares, multifamiliares, etc.
- b) Comunicaciones: caminos, ferrocarriles, aeropuertos, etc.
- c) Infraestructura: obras hidráulicas, presas, agua potable, etc.
- d) Industrialización: fabricas, petroquímicas, laboratorios, etc.
- e) Servicios: hospitales, escuelas, auditorios, templos, cines, etc.
- f) Estudios: proyectos y planeación de toda índole.
- g) Ecología: transformación de residuos, reforestación, tratamientos de aguas, etc.

4.3 Áreas de oportunidad para mejorar el funcionamiento de este tipo de empresas

Actualmente existe una época donde se viven cambios rápidos y acelerados en distintos ámbitos como por ejemplo; en lo político, social, científico, tecnológico, comunicaciones, etc. Muchas organizaciones, ante los cambios ya mencionados han tenido la habilidad para integrarse, pero así como hay varias que lo han logrado otras tantas no. Para este tipo de empresas y no solo en el de la construcción se tiene, que se vive en una constante competencia y no solo en el ámbito nacional, sino que también a internacional, por lo que, cada empresa para poder competir debe estar modernizándose, tanto en sus procesos como en su maquinaria y sistemas financieros.

Indicando las áreas de oportunidad que se encontraron para mejorar el funcionamiento dentro de la rama constructora fue la reestructuración organizacional, al poder usar esta como una ventaja competitiva. Por lo general se tiene que el medio de la construcción predominantemente esta dirigido por Ingenieros y Arquitectos, que a veces no cuentan con el suficiente conocimiento para poder manejar administrativamente la empresa y como consecuencia esto crea problemas de liquidez llevándola a la quiebra, esto a pesar de que tienen buenas técnicas y métodos para poder sacar adelante sus proyectos.

Este tipo de empresas comúnmente tiene una infraestructura muy buena para poder dirigir sus proyectos, sin embargo como ya se dijo en cuanto a su administración carecen de una fuerte y es lo que produce complicaciones. Al enfocarse a la reestructuración organizacional como una oportunidad para este tipo de compañías, se refiere a la buena administración dentro de ella, a la mercadotecnia como una estrategia y a una buena economía para lograr la perfecta competitividad.

Si la administración dentro de la empresa se aplica adecuadamente, se tendrán resultados exitosos, ya que se mejorara la calidad de trabajo y el trabajador realizara su labor por medio de objetivos y metas.

Con la administración y la reestructuración organizacional dentro de la empresa, se pretende mejorar el funcionamiento de esta, por medio de una estructura sólida y a través del esfuerzo humano coordinado, realizando los propósitos y objetivos que se desean lograr o alcanzar. Uno de los papeles más importantes para poder ampliar las áreas de oportunidad como ya se había mencionado es la mercadotecnia como una estrategia para la ventaja competitiva, así tenemos, que está dentro del mercado de la construcción es una actividad que se satisface a través de las necesidades y deseos mediante el intercambio.

Implica también por otro lado determinar los valores de un mercado específico, con el fin de adaptar a la entidad a las satisfacciones que se desean por parte de los clientes de una forma más eficiente. Además que esta provee una ventaja sobre los competidores, ofreciendo más valor a los consumidores, por medio de precios bajos o con una mayor cantidad de beneficios que justifiquen los precios más elevados. Para tal efecto debe tomarse en cuenta, todas las necesidades de los consumidores, mediante un grupo de actividades coordinadas y al mismo tiempo la empresa pueda alcanzar sus metas.

Otro papel importante es la buena economía dentro de la entidad, ya que como bien se sabe a veces es difícil tratar de encontrar ese equilibrio entre la oferta y la demanda, esto ya sea por la duda que se crea al decidir que bien o servicio se ha de producir en mayor o menor cantidad, o por la escasez de demanda, al tratar de enfocarnos a la economía como herramienta para poder lograr la perfecta competitividad, estamos atendiendo a que debemos ayudarnos de ella para poder resolver los problemas diarios que van desde la inflación hasta el aumento de tarifas en el transporte público.

Si se trata a esta, como la ciencia que brinda un apoyo en los conceptos que esta a desarrollado y así poder clasificar algunos hechos reales de la entidad, ayudando al análisis de la política económica que se maneje dentro de la organización y finalmente otorgue un juicio y saber que es lo que ocurre. Lo que se desea alcanzar dentro de una reestructuración organizacional, es tener un mejor posicionamiento en el mercado de la construcción, ya que si se logra el mejoramiento de la compañía, esta se podría posicionar de una manera más favorable, de tal forma que se lleve de la mano con los avances tecnológicos, pudiendo minimizar los costos y maximizar sus recursos.

Siguiendo el punto para mejorar el funcionamiento de la organización se tiene que, hay que establecer el campo de acción, especificar donde esta pueda ser más competitiva, ver cual es el campo dentro de la construcción donde se quiere estar, para así poder especializarse y brindar un mejor servicio al cliente, como una mención importante tenemos que la rama de la construcción es muy amplia, por lo cual sería casi imposible que la entidad se especialice en todas, esta deberá de realizar un análisis de sus fortalezas, debilidades y amenazas, para poder descubrir en cuales tiene más y menos reincidencia, y así poder especializarse en la rama donde pueda dar un servicio de mayor calidad.

Encontrando otro concepto se tiene también que aumentar la productividad, ya sea mediante algún sistema especial o informes detallados, donde se pueda llevar un registro detallado y exacto de los procedimientos utilizados y así poder mejorar las fallas detectadas, aumentando su calidad y eficacia del trabajo. A su vez también se puede disminuir el costo y tiempo de operación utilizando asesores para que capaciten al personal e implementar nuevas tendencias.

Utilizar sistemas informáticos, para obtener resultados en tiempo real, para este tipo de sociedades se puede ayudar de Microsoft Excel, Microsoft Project o Neodata, y estos programas son indudablemente de gran ayuda para el área de la construcción.

Finalmente se puede decir que este tipo de entidades debe aprovechar al máximo sus fortalezas, para poder lograr un lugar reconocido en la creciente demanda de la construcción y así poder ampliar sus mercados, así como también evaluar sus debilidades y tratar de modificarlas a fortalezas, con esto se tiene que la reestructuración organizacional es un área para el buen funcionamiento de este tipo de empresas ya que, al realizar una firma los colaboradores de esta

se sienten más identificados y así logran laborar de la manera más correcta posible, y por ultimo industria no debe dejar atrás sus amenazas, para que estas no afecten el desempeño, evaluando su competencia y el precio que estas ofrecen para realizar el trabajo.

REEXPRESIÓN DE ESTADOS FINANCIEROS.

INFORMACIÓN GENERAL DE LA EMPRESA.

Antecedentes.



Ubicación:

Tenayuca No. 2365
Frac. San Hipólito Las Estrellas
Estado de México

Grupo Contrukas S.A de C.V se formo en el año 2004 por el Ingeniero Elías García Hernández, es un grupo integrado por personas responsables comprometidas con el trabajo en equipo, dedicada a la construcción e infraestructura en el sector privado y público.

Ofrece productos de alta calidad, servicios confiables, mejora el bienestar de sus audiencias mediante un proceso de mejora continua y esfuerzos permanentes para promover un futuro sostenible.

Misión.

Ser la primera empresa mexicana en crear nuevos productos y servicios para la construcción e infraestructura básica.

Visión.

Incrementar la rentabilidad de nuestros accionistas, consolidar nuestro liderazgo dentro del mercado con el enriquecimiento de nuestros recursos humanos; competitivo para hacerle frente a la globalización. Aplicando un estricto control que nos proporcione las herramientas para garantizar la solidez financiera y operacional.

ESTRUCTURA CORPORATIVA



Documentación requerida.

- Estado de situación Financiera al 31 de Diciembre 2009
- Estado de resultados al 31 de Diciembre 2009



ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA AL 31 DE DICIEMBRE 2009

CONSTRUKAS S.A DEC.V.

ACTIVO		PASIVO	
ACTIVO CIRCULANTE		A CORTO PLAZO	
CAJA	\$ 45,185.00	PRESTAMOS A CORTO PLAZO	\$ 136,570.65
BANCOS	\$ 381,558.00	PROVEEDORES	\$ 15,260.00
CUENTAS POR COBRAR	\$ 543,233.00	IMPUESTOS POR PAGAR	\$ 176,501.00
INVENTARIOS	\$394,831.48	TOTAL PASIVO	\$ 328,331.65
SUMA ACTIVO CIRCULANTE	\$ 1,364,807.48	CAPITAL CONTABLE	
ACTIVO NO CIRCULANTE		CAPITAL SOCIAL	\$ 990,000.00
TERRENOS	\$ 200,000.00	RESERVA LEGAL	\$ 36,583.00
EDIFICIO	\$ 450,000.00	RESULTADOS ACUMULADOS	\$ 323,631.27
MOBILIARIO Y EQUIPO	\$ 33,200.00	RESULTADO DEL EJERCICIO	\$ 332,081.52
EQUIPO DE TRANSPORTE	\$ 60,000.00	SUMA CAPITAL CONTABLE	\$ 1,682,295.79
DEPRECIACIÓN ACUMULADA	-\$ 97,380.04		
SUMA ACTIVO NO CIRCULANTE	\$ 645,819.96		
TOTAL ACTIVO	\$ 2,010,627.44	SUMA TOTAL DE PASIVO Y CAPITAL	\$ 2,010,627.44



CONSTRUKAS S.A. DE C.V.

ESTADO DE RESULTADOS DEL 1 ENERO AL 31 DE DICIEMBRE 2010

VENTAS	\$ 3,326,309.52
COSTO DE VENTAS	\$ 1,970,723.00
GASTOS DE OPERACIÓN	-\$ 603,804.00
UTILIDAD EN OPERACIÓN	\$ 751,782.52
GASTOS FINANCIEROS	-\$ 243,200.00
UTILIDAD ANTES DE ISR	\$ 508,582.52
ISR	-\$ 176,501.00
UTILIDAD NETA	\$ 332,081.52

Con base en la información presentada hace llevará a cabo, la reexpresión al 31 de diciembre del 2009 mediante el método integral establecido en la NIF B-10 la cual se indica, que se deben clasificar los rubros que conforman la estructura financiera en partidas monetarias y partidas no monetarias. Lo anterior se llevara a cabo con la aplicación del índice nacional de precios al consumidor (INPC) publicado por el Banco de México.

Mes	Año 2009	Fecha de publicación en DOF
Enero	134.071	10 de febrero de 2009.
Febrero	134.367	10 de marzo de 2009.
Marzo	135.140	08 de abril de 2009.
Abril	135.613	08 de mayo de 2009.
Mayo	135.218	10 de junio de 2009.
Junio	135.467	10 de Julio de 2009.
Julio	135.836	10 de Agosto de 2009.
Agosto	136.161	10 de Septiembre de 2009.
Septiembre	136.844	09 de Octubre de 2009.
Octubre	137.258	10 de Noviembre de 2009.
Noviembre	137.970	10 de Diciembre de 2009.
Diciembre	138.541	08 de Enero de 2010.

Partidas monetarias y partidas no monetarias.

Se puede definir a las partidas monetarias como los activos y pasivos que se expresan en unidades monetarias, representan los derechos y obligaciones sobre los valores provocando una pérdida o ganancia en el poder adquisitivo de sus propietarios, debido a que en épocas inflacionarias la cantidad cobrada o pagada tiene menor poder adquisitivo. En base a lo anterior se determinara la posición monetaria que es la diferencia entre los activos monetarios y pasivos monetarios.

Como se comento en el capítulo 3 punto 3.4.3, las partidas no monetarias son aquellas que se ven afectadas por la inflación, debe determinarse el efecto de la reexpresión para expresarlas en unidades monetarias de poder adquisitivo a la fecha de cierre del balance general.

De acuerdo al estado de situación financiera anteriormente presentado, se determinaran las partidas monetarias según sea el caso, para esto el resultado por posición monetaria (REPOMO).

Obtención del REPOMO a fecha de cierre

ESTADO DE SITUACION FIANCIERA AL 31 DE DICIEMBRE 2009 CONSTRUKAS S.A. DE C.V.			
<u>Activo</u>		<u>Pasivo</u>	
Caja	\$ 45,185.00	Préstamos a corto plazo	\$136,570.65
Bancos	\$381,558.00	Proveedores	\$ 15,260.00
Cuentas por cobrar	\$543,233.00	Impuestos por pagar	\$176,501.00
Suma Activos monetarios	\$969,976.00	Suma Pasivos monetarios	\$328,331.65

1.- Determinación de partidas monetarias.

2.-Posición financiera = Repomo.

Posición financiera = \$969,976.00 - \$328,331.65 = \$ 641,644.35

3.- Cifra reexpresada al cierre del balance general.

Factor = INPC a fecha de cierre (Dic 09) /INPC a fecha base (Dic 08)
de reexpresión

$$138.541 / 133.761 = 1.035735$$

4.-Repomo al cierre del balance general.

Repomo X Factor de reexpresión a fecha de cierre = REPOMO a fecha de cierre

$$\$641,644.35 \times 1.035735 = \$664,573.51$$

5.- Reconocimiento contable.

REPOMO	\$641,644.35
Efecto de reexpresión de activos no monetarios	\$ 22,929.16
Efecto de reexpresión	\$664,573.51

Una vez obtenido el REPOMO, se debe continuar con la reexpresión de las partidas no monetarias.

Reexpresión del inventario al 31 de diciembre 2009

1.- Determinación del inventario promedio del ejercicio 2009

Para determinar el inventario promedio se debe sumar el inventario inicial y el final, el resultado se dividirá entre 2 para obtener el promedio de los inventarios.

Inventario al 31/12/08 \$263,408.00 (cifra estimada)

Más:

Inventario al 31/12/09 \$394,831.48

Suma de inventario inicial y final \$658,239.48

Entre: 2

Inventario promedio \$329,119.74

2.-Determinación de la rotación promedio del inventario (Rp)

Este se calcula dividiendo el costo de ventas entre el inventario promedio obtenido en el punto anterior.

Costo de ventas 2009 \$1,970,723.00

Entre:

Inventario promedio \$ 329,120.00

Rotación de Inventarios \$ 5.99

3.- Plazo promedio del inventario en días (DR)

Se obtiene al dividir los días del año entre la rotación de inventarios

Días del año 360

Entre:

Rotación de inventarios 5.99

Rotación en Días 60.12

La fecha base para la reexpresión sería noviembre del 2009³

4.-Determinación del factor de actualización

INPC Dic 09/ INPC Nov 09

$$138.541/137.970 = 1.004138 \text{ factor de reexpresión}$$

5.-Actualización del inventario.

Cifra base X Factor de reexpresión = Cifra reexpresada

$$\$394,831.48 \times 1.004138 = 396,465.52$$

³ Recomendación del apéndice A párrafo B5 y B6 de la NIF B-10.

6.-Efecto de la reexpresión.

Cifra reexpresada – Cifra base

\$396,465.52 - \$394,831.48 = \$ 1,634.04

7.- Asiento contable.

Efecto de reexp. Inventario \$ 1,634.04

Corrección por reexp. \$ 1,634.04

Cabe mencionar que el rubro de los inventarios agrupa varias partidas, por lo que se debe de reexpresar cada una de ellas por separado; como sigue:

- Materia prima

- Producción en proceso

- Mercancías en transito

- Lento movimiento

Reexpresión de Activos Fijos

Activo (A)	Fecha de Adquisición (B)	Cifra Histórica (C)	INPC al cierre Dic 09 (D)	INPC fecha de adquisición (E)	Factor de Reexpresión (F)	Cifra Reexpresada (G)	Efecto de la reexpresión (H)
Terreno	Feb. 04	200,000.00	138.541	108.305	1.279174	255,834.80	55,834.80
Edificio	May. 04	450,000.00	138.541	108.563	1.276134	574,260.30	124,260.30
Mobiliario y equipo	Ene. 08	33,200.00	138.541	126.146	1.098259	36,462.20	3,262.30
Equipo de transporte	Oct. 2008	60,000.00	138.541	131.348	1.054762	63,285.72	3,285.72

Para realizar la reexpresión se deben seguir los siguientes pasos:

- 1.- Identificar el activo fijo a reexpresar (A).
- 2.- Reconocer la fecha de adquisición y el costo de adquisición (B).
- 3.- Factor de reexpresión es el resultado de dividir el INPC de la fecha de cierre / INPC a la fecha de la cifra base ($D/E=F$).
- 4.- Obtener la cifra reexpresada, es la resultante de multiplicar la cifra histórica X factor de reexpresión ($C \times F = G$).
- 5.- Determinar el efecto de la reexpresión, es la diferencia de la cifra histórica – cifra reexpresada ($C - G = H$).
- 6.- El efecto de reexpresión se debe reconocer dentro de la estructura del estado de situación financiera en cada una de las partidas.

Terreno	\$ 55,834.80	
Edificio	\$124,260.30	
Mobiliario y equipo	\$ 3,262.30	
Equipo de transporte	\$ 3,285.72	
Corrección por reexp.		\$186,643.12

Reexpresión de la Depreciación del periodo

Activo (A)	Cifra Reexpresada (B)	% de Dep. del 2009 con base en vida útil (C)	Depreciación Reexpresada(D) (B x C= D)	Depreciación ⁴ histórica al 09 (E)	Efecto de la Reexpresión (F) (D – E = F)
Terreno ⁵	255,834.80	No aplica	No aplica	No aplica	No aplica
Edificio	574,260.30	2.00%	11,485.20	9,000	2, 485.20
Mobiliario y equipo	36,462.20	5.00%	1,823.11	1,660	163.11
Equipo de transporte	63,285.72	5.00%	3,164.30	3,000	164.30

En caso de la depreciación acumulada, el cálculo se realizara en base a la cifra reexpresada obtenida de la actualización de los activos fijos por el porcentaje de depreciación acumulada a la fecha. Para ello se utilizara el siguiente supuesto:

Activo	Vida útil total	Tasa de depreciación anual
Edificio	50	2.00%
Mobiliario y equipo	20	5.00%
Equipo de transporte	20	5.00%

- Vida estimada 50 años
(1/50)100 = 2 % Tasa

Es de importancia hacer énfasis en que las tasas y métodos de depreciación de activos fijos, se deben aplicar conforme a la normatividad de la NIF C-6 y NIC-4⁶

Corrección por reexp.	\$ 2,812.61	
Depreciación acum		\$ 2,812.61

⁴Corresponde a la depreciación resultante del año 09

⁵ No sufre pérdida de valor con el tiempo si no plusvalía.

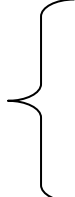
⁶ Apuntes de contabilidad II de C.P. Abel Escarpulli Montoya.

Reexpresión del Capital Contable.

Concepto (A)	MOI ⁷ (B)	INPC al cierre Dic 09 (c)	INPC mes origen (D)	Factor de Reexpresión (E) (C / D = E)	Cifra reexpresada (F) (B x E = F)	Efectos de la reexpresión (G) (F – B = G)
Capital Social	990,000.00	138.541	119.110	1.163135	1,151,504.20	161,504.20
Reserva Legal	36,583.00	138.541	133.761	1.035735	37,890.29	1,307.29
Resultados Acum	323,631.27	138.541	133.761	1.035735	335,196.23	11,564.96

En la primera reexpresión el factor se determinara de acuerdo a la fecha que dio origen a la partida, en reexpresiones subsecuentes se calculara tomando la fecha de la ultima reexpresión.

Cada uno de los rubros que conforman el capital contable deben ser reexpresados por separado, así como las partidas que integran los rubros, por ejemplo:

Capital Social		Aportación en 2004	<u>INPC Dic 09</u>	<u>INPC Dic 09</u>
		Aportación en 2006	INPC Ene 04 1er Reexpresión.	INPC Dic 08 2da. Reexpresión.

Se debe reexpresar tanto la aportación del año 2004 y la del año 2006, lo anterior es aplicable para la reserva legal y resultados acumulados. Para efectos del caso práctico la reexpresión se hará en forma general de cada rubro que integra el capital contable y se tomara el INPC de diciembre 08.

Corrección por reexp.	\$174,376.89	
Capital social		\$161,504.20
Reserva legal		\$ 1,307.29
Resultado acum.		\$ 11,564.96

⁷ Monto original de la inversión.

Reexpresión del Costo de ventas

Concepto (A)	Cifra base (B)	INPC Dic09 (C)	INPC mes de origen (D)	Factor de reexpresión (E) (C / D = E)	Cifra reexpresada (F) (B x E = F)	Efecto de reexpresión
Inventario inicial	263,408.00	138.541	137.258 ⁸	1.009347	265,870.16	2,462.16
+ Compras	2,102,146.40	138.541	138.541	1.000000	2,102,146.40	0.00
-Inventario final	394,831.40	138.541	137.970 ⁹	1.004138	396,465.44	1,634.04
Costo de Ventas	1,970,723.00				1,971,551.12	828.12

Costo de ventas a dic. 2009 → \$1, 970,726.00
 Por factor INPC Dic 09 /INPC Ene 09 138.541/134.071 = (1.03334)
Costo de ventas reexpresado a dic. 2009 **\$2, 036,430.00**
 Efecto de reexpresión 1, 971,551.12 – 1, 970,723.00= \$ 828.12 ←
 Más:
 Efecto de reexpresión del costo de ventas de enero a diciembre2009
 2, 036,430.00 – 1, 971,551.12 = \$ 64,878.88
Efecto de reexpresión total del costo de ventas **\$ 65,707.00**

Asiento
 Costo de ventas \$ 65,707.00
 Corrección por reexp. \$ 65,707.00

⁸ INPC Octubre 2009

⁹ INPC Noviembre 2009

Reexpresión de Partidas del Estado de Resultados

Concepto (A)	Cifra base (B)	INPC al cierre (C)	INPC origen (D)	Factor de reexpresión (E) (C / D = E)	Cifra reexpresada (F) (B x E = F)	Efecto de reexpresión (G) (F - B = G)
Ventas	3,326,309.52	138.541	134.071	1.033340	3,437,208.67	110,899.15
Gastos de operación	603,804.00	138.541	134.071	1.033340	623,934.82	20,130.82
Gastos financieros	243,200.00	138.541	134.071	1.033340	251,308.28	8,108.28
ISR	176,501.00	138.541	134.071	1.033340	182,385.54	5,884.54

De acuerdo a la NIF B-10 los elementos que integran el estado de resultados, como los ingresos, costos y gastos deben expresarse en unidades monetarias de poder adquisitivo a la fecha de cierre del balance. Lo anterior será como sigue:

1.- Efecto de reexpresión = Cifra base x Factor de reexpresión

2.- Factor de reexpresión = $\frac{\text{INPC a la fecha de cierre}}{\text{INPC a la fecha del mes de origen}}$

3.- Asiento

Gasto de operación	\$ 20,130.82		
Gastos financieros	\$ 8,108.28		
ISR	\$ 5,884.54		
Corrección por reexp.	\$ 76,775.51		
Ventas		\$ 110,899.15	

Una vez terminada la reexpresión del estado de situación financiera y estado de resultados se procederá a realizar una hoja de trabajo en donde se muestre las cifras históricas, reexpresadas y el efecto de la inflación en nuestra información financiera.

Hoja de Trabajo que muestra cifras al 31 de diciembre de 2009 sin Efectos de Reexpresión y con Efectos de Reexpresión.

Concepto	Cifras a 31 Dic 09	Efecto de Reexpresión	Cifras Reexpresadas
Ventas	\$3,326,309.52	\$3437,208.67	\$110,899.15
Costo de ventas	1,970,723.00	2,036,430.00	65,707.00
Gastos de operación	603,804.00	623,934.82	20,130.82
Utilidad en operación	751,782.52	776,843.85	25,061.33
Gastos financieros	243,200.00	261,308.28	8108.28
Utilidad antes ISR	508,582.20	525,535.57	
ISR	176,501	182,385.54	5,884.54
Utilidad del ejercicio	332,081.52	343,150.03	11,068.51

Concepto	Cifras a 31 Dic 09	Efecto de Reexpresión	Cifras Reexpresadas	Concepto	Cifras a 31 Dic 09	Efecto de Reexpresión	Cifras Reexpresadas
Activo				Pasivo			
Circulante				A corto Plazo			
Caja	\$ 45,185.00		45,185	Prestamos	\$ 136,570.65		\$ 136,570.65
Bancos	381,558.00		381,558.00	Proveedores	15,260.00		15,260.00
Cuentas por cobrar	543,233.48		543,213.48	Impuestos por pagar	176,501.00		176,501.00
Inventario	394,831.48	1,634.04	396,465.52	Suma Pasivo	328,331.65		328,331.65
No circulante				Capital Contable			
Terreno	200,000.00	55,834.80	255,834.80	Capital Social	990,000.00	161504.2	1,151,504.2
Edificio	450,000.00	124,260.30	574,260.30	Reserva Legal	36,583.00	1,307.29	37,890.29
Mobiliario y eq.	33,200.00	3,262.30	36,462.20	Utilidades Acum.	323,631.00	11,564.96	335,196.23
Equipo de Trans.	60,000.00	3,285.72	63,285.72	Utilidad Ejercicio	332,081.52		343150.03
Dep. Acum.	(97380.04)	2,812.61	(100,192.65)				
Total Activo	\$2,010,627.44		\$2,196,072.37	Total pasivo y Capital	\$2,010,627.44		\$2,196,072.37

En el mundo en que vivimos los valores están continuamente sujetos a fluctuaciones, por lo que resulta imposible presentar información financiera real. De ahí surge la importancia de reexpresar los estados financieros para presentar información en cifras del poder adquisitivo a la fecha de cierre.

Conclusiones

De acuerdo a la investigación realizado sobre el tema “Efectos de la Inflación en la Reexpresión de los Estados Financieros en el Ramo de la Construcción”, se comprobó que los estados financieros son usados por los contadores para tener una clara visión de la situación en la que se encuentra la empresa en un periodo determinado, para así poder tomar las decisiones adecuadas.

Pero como la situación económica de México está siempre en constante cambio, como se fue analizando a lo largo del proyecto de investigación, en particular a lo que se refiere a la inflación, entonces las cifras de los estados financieros se llegan a distorsionar con el paso del tiempo, causando que no se puedan utilizar para comparar situaciones anteriores con las actuales o que generen que se tomen decisiones erróneas. Para lograr adecuadamente la comparabilidad mencionada se deben presentar los estados financieros de períodos anteriores, con sus cifras reexpresadas y aplicando la normatividad vigente del país.

La reexpresión de estados financieros es actualizar la información que contienen estos de acuerdo a la inflación del periodo actual para que no muestren información errónea y poder obtener los valores correctos. Lo anterior se llevo a cabo aplicando el método integral al cual le hace referencia la NIF B-10 y utilizando para el factor de actualización el índice nacional de precios al consumidor.

Para que los estados financieros sean más útiles deben poseer, entre otros, el atributo de ser comparables. En un entorno inflacionario la comparabilidad entre distintos períodos se ve fuertemente afectada por la inestabilidad de la unidad de medida empleada en la elaboración de los estados financieros.

La importancia del análisis radica en el hecho de que, al comparar las cifras anuales con un promedio, determinado en un lapso de tiempo de varios años, permitirá identificar los cambios o variaciones significativas en cualquier periodo.

Esto es necesario ya que el sector de la construcción en México no está preparado para competir ante una economía globalizada como la que existe hoy en día, en lo que se refiere a la construcción. Su economía es menor a otras potencias; lo que le produce, un estancamiento en el sector.

Hoy en día la información financiera debe ser confiable, precisa y real, ya que es nuestra base para conocer la rentabilidad de nuestros recursos y para toma de decisiones que nos ayuden a mantener un crecimiento económico constante. De ahí surge la relevancia de la reexpresión no solo en empresas grandes si no también en medianas, pequeñas y micro, debido al proceso inflacionario de la economía del país y del constante cambio del poder adquisitivo.

Antes que nada y tratando de dividir la información en segmentos, se toco todo lo referente a este sector, desde su historia en el pasado hasta su realidad en el presente, sin olvidar además mencionar cual es el impacto económico que tiene esta área en la economía así como lo que aporta esta al país, de igual manera se explicó de la forma más detallada en lo que concierne a la inflación, a los tipos de esta y las diferencias entre como se trataba de enfrentar antes y como es su tratamiento ahora.

Ya habido explicado el sector de la construcción y la inflación, se conjugaron ambos conceptos y se adentro en qué papel que jugaban, se encontró la forma como reexpresar la información ya mencionada en épocas de inflación, bajo los esquemas que rigen a nuestro país tratando de evidenciar en cuanto a estas normas su aplicación, su alcance y sus objetivos.

Finalmente sin dejar de atender lo antes mencionado, este trabajo se enfoco a encontrar las áreas de oportunidad en la construcción localizando cuales eran sus fortalezas y debilidades, verificando sus sistema de calidad y su control interno.

Glosario

Activo.- Recurso controlado por una entidad, identificado, cuantificado en términos monetarios.

Bizancio.- Fue una ciudad griega, capital de Tracia, situada a la entrada del estrecho del Bósforo, sobre una parte de la actual ciudad de Estambul, y que ha ocupado un lugar destacado en la historia desde su fundación.

Capital contable.- Valor residual de los activos , una vez deducidos sus pasivos.

Computar.- Contar o calcular algo mediante la utilización de números.

Cúpula.- Bóveda semiesférica que cubre un edificio.

Cloacas.- Conducto por donde van las aguas sucias.

Crédito Mercantil.- Activo intangible que representa beneficios económicos futuros que surgen de otros activos adquiridos que no son identificables individualmente ni reconocidos por separado.

Déficit.- Cantidad que falta a los ingresos para que se nivele con los gastos.

Escayolas.- Yeso calcinado que, amasado con agua, se emplea en escultura.

Estucos.- Masa de yeso y agua de cola usada en escultura y decoración.

Etrusca.- Región de la Italia antigua.

Homogéneo.- Conjunto formado por elementos de la misma naturaleza y condición.

Índice nacional de precios al consumidor.- Se define como el promedio ponderado de los bienes de un conjunto específico de bienes y servicios consumidos por las familias, conocido como la canasta básica o de mercado, el cual es convertido a una serie de tiempo que relaciona los precios de un periodo con los precios de otro tiempo. Las ponderaciones se basan en la importancia relativa que las familias asignan al gasto, de acuerdo al nivel de sus ingresos.

Inflación.- Continua y persistente subida del nivel general de precios, se mide mediante el índice de coste de diversos bienes y servicios.

Mamposterías.- Obra de albañilería hecha de mampuesto

Nivel general de precios.- El precio promedio ponderado de todas las mercancías y servicios en la economía. La inflación puede definirse como un incremento en el nivel general de precios.

Pasivos.- Es una obligación presente de la entidad, ineludible, identificada, cuantificada en términos monetarios y representa una disminución futura de beneficios económicos, derivada de operaciones ocurridas en el pasado.

Pesos constantes.- Precios constantes, son a valor nominal sin ningún tipo de ajuste. Es decir que es el valor real a un momento dado correspondiente a la fecha de los estados financieros.

Poder adquisitivo.- Capacidad de compra de bienes y servicios que tienen los individuos a través de los sueldos y salarios que perciben. Es decir es la capacidad de comprar bienes materiales o contratar servicios con el dinero disponible. A mayor cantidad de ingresos, mayor poder adquisitivo.

Precio Promedio Ponderado (PPP).- Factor calculado por la BMV.

Termas.- Baños públicos de los antiguos Romanos.

Utilidad neta.- Valor residual de los ingresos de los ingresos de una entidad lucrativa, después de haber disminuido sus costos y gastos relativos reconocidos en el estado de resultados, siempre que estos últimos sean menores a dichos ingresos.

BIBLIOGRAFIA

Administración de operaciones de construcción

De: Alfredo Seppell B.

Edit. Alfaomega

Pág. 13-14-15-16

Aplicación simplificada del Boletín B-10

Editorial Ecasa.

Miguel Ángel Montejó González

Pág.1-27, 54-64,105-110.

Documento Integrado del Boletín B-10 con casos prácticos.

Instituto Mexicano de Contadores Públicos.

Quinta reimpresión de la primera edición, marzo del 2005.

Pág. 199-229

Inflación efecto y tratamiento contable

Edit. McGraw-Hill

de: William T. Baxter

1979

Pág. 5

Inflación y democracia. El costo de México

Edit. Siglo XXI

de: David Barkin y Gustavo Esteva

1978

Pág. 13-22

La construcción griega y romana

De: Rafael Marin Sanchez

Edit. Servicio de publicaciones Universidad Politécnica de Valencia

Pág. 19-20-127-131

La inflación: desastre mundial.

edit. Diana

de: Irving S. Friedman

Agosto 1974

Pág. 109-113 17-27

La nueva inflación

Edit. Herrero Hnos. Sucs. S.A.

de: Rene A. Becerra

1976

Pág. 11-33

Planeación y dirección para la construcción de empresas constructoras

De: Mario Morales Gutiérrez y A Carmen Blanco y González

Edit: Talleres Gráficos del Instituto Politécnico Nacional

Pág. 21-22-23-24-25

Textos para una historia de la construcción

de: Julián V. Magro Moro

Edit. Servicio de Publicaciones Universidad Politécnica Valencia

Abril 1994

Pág. 3-29-35-36-44-51 a 53-57-59-60-62-85-86-90-101-107-109-111-119-120-123