

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS



INVERSIONES EN ACTIVO FIJO

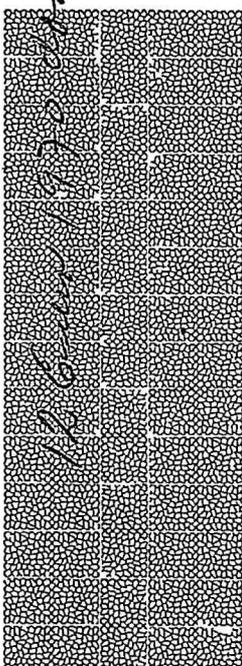
TRABAJO
PRESENTADO
POR

RICARDO MAURICIO MENESSES

PREVIO
A
LA
OBTENCION
DEL
GRADO
DE
LICENCIADO EN
ADMINISTRACION DE EMPRESAS

DICIEMBRE 1969
SAN SALVADOR,
EL SALVADOR,
CENTROAMERICA

126-6-1970 Edición del autor #10 - agosto.



13159

UES BIBLIOTECA CENTRAL
INVENTARIO 10121649

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR

RECTOR

Dr. JOSE MARIA MENDEZ

SECRETARIO GENERAL

Dr. JOSE RICARDO MARTINEZ

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS

DECANO

Dr. CARLOS ALBERTO RODRIGUEZ

SECRETARIO

Lic. JOSE LUIS ARGUETA ANTILLON

13159

BIBLIOTECA DE CIENCIAS ECONOMICAS
Universidad de El Salvador

TRIBUNAL DEL EXAMEN GENERAL PRIVADO

ESCRITO Y ORAL

PRESIDENTE

Lic. ARNULFO DIAZ PIEDRASANTA

PRIMER VOCAL

Lic. BENJAMIN CAÑAS

SEGUNDO VOCAL

Lic. SAUL EFRAIN VELASQUEZ

DEDICATORIA

A MIS PADRES:

Ricardo Menesses

Angélica de Menesses

Como un tributo a su abnegación y esfuerzos prodigados en el curso de mi educación; haciendo nacer en mí el deseo de superación intelectual; orientando siempre mi conducta y comportamiento dentro de lineamientos morales que coadyuvaron a forjar mi carrera profesional.

A MI ESPOSA:

Carmen Orellana de Menesses

Por los sacrificios y privaciones de que fue objeto durante mi largo período de preparación universitaria. Habíéndome siempre dispensado su afecto y alentado en mi esfuerzo tenaz por coronar mis estudios.

A MIS HIJOS:

Ricardo Mauricio h.

Marlon Fernando y

Katya Larissa Menesses

Quienes en todo momento fueron una motivación para alcanzar la meta tan deseada. Aunque el precio haya sido no brindarles en largo tiempo el cariño y las atenciones necesarias de un Padre.

RECONOCIMIENTO

Desco dejar constancia de mis más expresivos agradecimientos al señor Bernardo Angel Herrera, mi tío, por la valiosa ayuda que siempre me brindó en todo aspecto; contribuyendo decididamente en el desarrollo de mis estudios y en consecuencia, haciendo factible la realización feliz de mi carrera universitaria.

I N D I C E

INTRODUCCION

Página

CAPITULO I

GENERALIDADES SOBRE INVERSIONES EN ACTIVO FIJO

1 - Conceptos Básicos	1
2 - Aspectos Característicos de la Inversión en Activo Fijo	4
a) Bancos Comerciales	4
b) Empresas Comerciales	8
c) Empresas de Servicios	10
3 - Importancia de los Activos Fijos en la Empresa Industrial	11
4 - Criterios de Inversión	19

CAPITULO II

PLANEACION DE LAS INVERSIONES EN ACTIVO FIJO

1 - Planeamiento General de las Inversiones	32
a) Alternativas de Inversión	39
b) Adopción de Decisiones	46
c) Plan de Inversiones	48
2 - Corrientes de Fondos relativas a la Adquisición de Activo Fijo	52
Modalidades de Financiamiento	

	<u>Página</u>
a) Fuentes Internas	53
1) Utilidades	
11) Reservas	
111) Otras	
b) Fuentes Externas	55
1) Bancos Comerciales Locales	
11) Instituciones de Fomento Nacionales	
111) Organismos Internacionales de Préstamos	
3 - La Problemática del Dirigente Industrial Salvadoreño y la Planeación de Inversiones en Activo Fijo	62
Generalidades	

CAPITULO III

ADMINISTRACION DEL ACTIVO FIJO

1 - Valuación del Activo Fijo	66
2 - Mejoras y Adiciones, Sustituciones o Reemplazos, Mantenimiento y Reparaciones, Seguros	70
3 - Activo Fijo y Depreciación	74
4 - Relaciones del Activo Fijo y Otros Rubros	88

CAPITULO IV

NATURALEZA Y EFECTO DE LAS REGULACIONES GUBERNAMENTALES SOBRE LAS INVERSIONES EN ACTIVO FIJO

1 - La Ley del Impuesto sobre la Renta y la Deprecia ción en El Salvador	92
---	----

2 - La Ley de Fomento Industrial y las Inversiones en Activo Fijo de la Empresa Industrial Salvadoreña	107
3 - Incentivos para las Inversiones	116
a) Estabilidad Política	
b) Estabilidad Económica	

CAPITULO V

1 - Conclusiones	119
2 - Bibliografía	124

I N T R O D U C C I O N

El dinamismo de la empresa moderna como factor decisivo en el desarrollo económico de un país, ha patentizado en forma elocuente las inquietudes del hombre de empresa por orientar sus delicadas actividades empresariales, hacia la consecución de objetivos definidos, valiéndose para ello de una adecuada aplicación de los principios fundamentales de la Ciencia Administrativa. La costumbre invertida de administrar por intuición, mejor dicho al azar, dadas las exigencias que conlleva el desarrollo empresarial contemporáneo, está prácticamente siendo olvidada.

El empresario de hoy en día encamina sus esfuerzos a acumular más y más conocimientos sobre los adelantos de la técnica dentro del amplio campo de la dirección de empresas, para alcanzar la armonía necesaria y la integración deseada de los recursos humanos, físicos y financieros que forman la empresa, a fin de encausarlos en cursos de acción planeados con miras a su mejor aprovechamiento y a una mayor productividad.

Las inversiones en Activo Fijo constituyen un punto medular en la planificación financiera de la empresa, dependiendo su relevancia del tipo y naturaleza de la empresa que se analice; habiendo por consiguiente circunstancias en que dichas inversiones son de mayor o menor importancia.

Este trabajo, aunque no involucra la invención de normas o principios de naturaleza contable o financiera, sí incluye nuestro

propio criterio y puntos de vista personales en relación al engranaje de factores que coadyuvan a la buena marcha de una organización; especialmente orientamos nuestra atención a los aspectos que atañen a la empresa industrial manufacturera. Intentamos demostrar la verdadera importancia que en este tipo de empresas tienen las inversiones en Activo Fijo y condicionamos los nuevos proyectos a la planificación financiera seguida, al criterio de inversión adoptado, a las necesidades financieras del empresario, a las fuentes de recursos monetarios disponibles y a su habilidad empresarial.

Basándonos en lo anterior, en el primer capítulo, encaminamos nuestro esfuerzo a señalar los aspectos generales concernientes a las inversiones en Activo Fijo. Es así como indicamos algunos conceptos fundamentales, exponemos ciertos aspectos que distinguen dichas inversiones, argumentamos sobre su importancia dentro de la empresa industrial y analizamos brevemente los criterios de inversión que puede adoptar el empresario para la adquisición de bienes de tal naturaleza.

En el capítulo segundo, tratando de seguir una secuencia lógica en la exposición, nos referimos a la planeación que debe llevarse a cabo para efectuar inversiones en Activo Fijo. En tal sentido analizamos las implicaciones inherentes a una política financiera de este tipo y estudiamos las alternativas que debe sopesar el empresario para adoptar una decisión; luego, planteamos algunos ejemplos prácticos sobre el plan de inversión, es decir, la forma como quedan integrandose los valores de los bienes en uso y por adquirirse, la estructura financiera general de la empresa.

Hacemos referencia también en el mismo capítulo a la corriente de fondos para la adquisición de bienes de Activo Fijo y tratamos a la vez de formular las fuentes principales que pueden proveer los recursos monetarios requeridos para tal fin. Por último tratamos de dar una idea sobre la realidad nacional salvadoreña en cuanto se refiere al comportamiento del hombre de empresa del país, frente a los principios fundamentales de la Ciencia Administrativa y sus problemas empresariales.

Entramos al tercer capítulo a estudiar el delicado papel que lleva a cabo la administración de los bienes en referencia y al haberlo así, manifestamos algunas formas de valuarlos para contar con registros contables veraces que puedan reflejar datos exactos para fines financieros. Nos referimos a la vez a los gastos que por mejoras, adiciones, sustituciones, mantenimientos, pueden efectuarse y que puedan al capitalizarse incrementar el valor del bien o cargarse a las operaciones dentro del ejercicio contable en que se realizan, según sea su naturaleza y el fin que las originó. Al hacer alusión a los seguros enfatizamos su importancia, puesto que sirven para salvaguardar a los bienes de las eventualidades, como rayos y/o explosión, incendios, huelgas, terremotos, etc., que puedan surgir en ocasiones que no se pueden prever. A continuación relacionamos a los bienes de Activo Fijo con la depreciación de los mismos, punto que preocupa en alto grado a la dirección de la empresa, por cuanto existen varios y diferentes métodos de aplicación contable, de los cuales debe adoptarse el más adecuado a la política seguida por la empresa con tal fin. Enseguida efectuamos breves considera

ciones sobre las relaciones del Activo Fijo con otros rubros, que son la expresión de resultados o de determinadas situaciones de la empresa.

El cuarto capítulo creemos reviste cierta peculiaridad en relación con los anteriores, precisamente, porque gira alrededor de aspectos que más que otra cosa son regulaciones de tipo gubernamental. Es así como indicamos textualmente algunas estipulaciones de la Ley de Impuesto sobre la Renta y de la Ley de Fomento Industrial, las que utilizamos para justificar nuestras propias argumentaciones respecto a los problemas prácticos que en estos campos surgen en el país. Por último, planteamos algunos aspectos que se refieren a los estímulos que animan al hombre de empresa de la época, a realizar inversiones en Activo Fijo, lo que sin duda alguna constituye un elemento básico en la corriente renovadora del desarrollo económico.

Queremos dejar constancia que no hemos pretendido, ni ha sido nuestro propósito dar a luz nuevos principios financieros; nuestros esfuerzos en este modesto trabajo lo orientamos a brindar algún aporte práctico sobre lo que concierne a las inversiones en Activo Fijo. Nos permitimos señalar también que cada parte que en él abordamos, lo hicimos auxiliados por los criterios de algunos tratadistas y siguiendo nuestra manera de pensar confiamos haber dejado en claro el criterio que prevaleció en cada tema desarrollado.

EL AUTOR

CAPITULO I

GENERALIDADES SOBRE INVERSIONES EN ACTIVO FIJO

1 - CONCEPTOS BASICOS

Mucho se ha venido especulando hasta hoy, sobre el significado del Activo Fijo de toda organización empresarial; tanto el economista, el financiero, como el contador, han encaminado su esfuerzo y expuesto sus propios puntos de vista a fin de establecer un criterio definido que indique el significado fundamental del Activo Fijo.

El criterio macroeconómico del primero, así como los conocimientos, experiencias e investigaciones de los siguientes, han sido valiosos elementos que en conjunto han dado origen a conceptos que ya considera como propios la terminología económica moderna.

En virtud de lo anterior, todas las propiedades, ya sean tangibles o intangibles, de naturaleza relativamente duradera, que se utilizan en las operaciones de una empresa y que no tengan por objeto la venta ó no estén destinadas para ésto, constituyen el Activo Fijo de la misma. Conforme a este criterio, el Activo Fijo está integrado por los terrenos, edificios, maquinaria y equipo, vehículos, muebles y enseres, herramientas, derecho de llave, marcas de fábrica, patentes, etc., cuya naturaleza es relativamente permanente y que en una u otra forma son empleados en las actividades de la empresa; en términos económicos, dichos medios representan los elementos durables, del productor; es decir, las inversiones de capital necesarias en una empresa, para crear un producto destinado a la

venta, para comercializar un producto o para prestar un servicio.

El uso y los servicios que prestan los bienes durables, respecto a las operaciones normales de la empresa determinan la clasificación del Activo Fijo.

Por su misma naturaleza, los valores fijos pueden ser tangibles o intangibles. Los primeros son aquellos que se caracterizan por poseer en sí mismo una existencia física, como los edificios, terrenos, máquinas, etc.; los segundos tienen como especial identificación la carencia de existencia corpórea y su valor reside únicamente en los derechos a disfrutar de algún privilegio que su posición confiere a su propietario, es decir, encierran un valor a causa de los derechos que les son inherentes; ejemplos: las patentes, marcas de fábrica, fórmulas y procesos secretos, etc.

Si analizamos el Activo Fijo desde un punto de vista amplio y genérico, encontramos que puede clasificarse en valores fijos propiamente de la empresa y otros activos fijos. Entre los primeros podemos hacer la siguiente distinción:

- a) No sujetos a depreciación, ejemplo: terrenos.
- b) Sujetos a depreciación, ejemplo: edificios, maquinaria, herramientas y equipo, muebles y enseres, vehículos, etc.

Los segundos se refieren a aquellos bienes que aunque pertenecen a la empresa, no participan o no coadyuvan al desarrollo de sus operaciones y por tal razón, se denominan otros activos fijos, como un ejemplo característico podríamos mencionar los bienes inmuebles.

Nuestro trabajo analizará especialmente al Activo Fijo tangible productivo en la empresa industrial manufacturera, por cuanto

estimamos que la industria desempeña un importantísimo papel en la corriente renovadora del desarrollo económico y, por su parte el Activo Fijo productivo de la empresa, interviene en este crecimiento debido a que es factor importante en el progreso industrial de cualquier país.

Si bien es cierto que los valores fijos tangibles de una empresa incluyen mobiliario y equipo de oficina, así como también las herramientas; en el desarrollo del presente trabajo, enfocaremos nuestra atención a los valores fijos que conforman el Activo Fijo tangible productivo, es decir, aquellos bienes que intervienen directamente en los procesos de fabricación de los artículos que la empresa ha de comercializar.

Convience hacer notar que el Activo Fijo tangible productivo a que nos hemos referido, presenta diferencias sustanciales de una empresa a otra, tanto en su naturaleza como en su propia estructura física. Dependen en gran parte sus características del tipo de empresa que se trata, por ejemplo en el caso de las Industrias Extractivas, los terrenos, la maquinaria y equipo y las herramientas utilizadas forman el activo fijo productivo; con las empresas agrícolas, la tierra representa en su mayor parte dicho activo y lo mismo puede decirse de otras empresas similares.

Más adelante en nuestra exposición y para fines ilustrativos nos referimos al Activo Fijo de otras organizaciones empresariales, en esta primera parte el propósito que nos guió, fue el de dejar un concepto de lo que debe entenderse por Activo Fijo en general.

2 - ASPECTOS CARACTERISTICOS DE LA INVERSION EN ACTIVO FIJO

En la secuencia expositiva de nuestro trabajo, debemos en esta segunda parte hacer un breve análisis sobre los aspectos que distinguen la inversión en Activo Fijo de diferentes organizaciones empresariales.

Podríamos argumentar en principio que la naturaleza, la magnitud y la actividad misma de una empresa en el medio en que se desenvuelve, determinan en gran parte sus inversiones en Activo Fijo.

Con el fin de ilustrar nuestra posición anterior, estimamos conveniente fundamentar nuestro análisis en determinadas organizaciones, en tal sentido, estudiaremos en forma breve los aspectos distintivos de las inversiones fijas de los Bancos Comerciales, analizaremos en forma general las características de las inversiones fijas de las empresas comerciales y de servicios que se desenvuelven en el medio económico de nuestro país.

a) BANCOS COMERCIALES E HIPOTECARIO

Indiscutiblemente, la banca comercial desempeña un importantísimo papel en el ambiente económico de nuestro país; no cabe duda que su participación en el desarrollo económico es por demás elocuente y es en virtud de tal aspecto que su estudio amerita un profundo análisis para llegar a conclusiones de gran significación.

Nuestro propósito sin embargo, es señalar la estructura de sus inversiones en Activo Fijo y por tal motivo nuestra atención es tá orientada a dar una idea de dichos rubros en un periodo de cinco años tal como se reflejan en el cuadro siguiente:

. . .

CUADRO No. 1

ACTIVOS FIJOS DE LOS BANCOS COMERCIALES E HIPOTECARIO

DE EL SALVADOR

(Cifra a fin de año en miles de colones)

<u>CUENTAS</u>	<u>1963</u>	<u>%</u>	<u>1964</u>	<u>%</u>	<u>1965</u>	<u>%</u>	<u>1966</u>	<u>%</u>	<u>1967</u>	<u>%</u>
Edificios	20,135	70.9	20,062	69.4	19,929	71.6	20,019	67.3	19,917	63.0
Otros Inmuebles	2,927	10.2	3,479	12.0	2,246	8.1	3,330	11.2	4,302	13.6
Muebles y Equipo	5,384	18.9	5,390	18.6	5,651	20.3	6,401	21.5	7,394	23.4
<u>T O T A L</u>	<u>28,447</u>	<u>100 %</u>	<u>28,931</u>	<u>100 %</u>	<u>27,825</u>	<u>100 %</u>	<u>29,750</u>	<u>100 %</u>	<u>31,613</u>	<u>100 %</u>

Fuente: Información directa del Banco Central de Reserva de El Salvador.

El cuadro muestra fielmente la estructura del Activo Fijo de los Bancos Comerciales é Hipotecario que operan en nuestro país; observamos como la cuenta Edificios, en el transcurso de los cinco años es la más representativa respecto al total, ello se debe principalmente a que dichas instituciones se han preocupado por poseer sus propios locales; notamos como en el año de 1963, la cifra ascendió a veinte millones ciento treinta y cinco mil colones, que indicaba el 70.8% de la suma total de activos fijos. Como es natural, las cifras han experimentado cierto decrecimiento en el transcurso de los años como consecuencia de los cargos por depreciación aplicados.

La cuenta otros inmuebles está conformada, tal como su nombre lo especifica, por aquellos bienes de naturaleza permanente propiedad de los bancos y que son el producto especialmente de adjudicaciones a los mismos por cobros judiciales y por compras efectuadas en transacciones estrictamente comerciales. Nótese como en 1967 la ci-

fra ascendió a 4,302 millones de colones representando el mayor porcentaje a la vez, es decir, el 13.6% de Activos Fijos Totales.

En lo que se refiere a los muebles y equipo, incluye dicho rubro el mobiliario y equipo de oficina indispensable en tales organismos, para llevar a cabo sus múltiples y diversas actividades operativas; notamos como las cifras han ido experimentando un cambio ascendente, lo que muestra sin duda alguna los ajustes que los bancos han efectuado año con año en las inversiones de tal naturaleza, para realizar con mayor precisión y agilidad las tareas derivadas del auge en sus actividades.

Conforme a lo que refleja el cuadro, en términos generales podemos expresar que el porcentaje anual que reflejan los muebles y equipo respecto al valor total del Activo Fijo indica un marcado incremento; al comparar el año de 1963 con el año de 1967, encontramos un aumento de 2.01 millones de colones, lo cual viene a reforzar nuestro criterio antes expuesto en tal sentido.

CUADRO No. 2

ACTIVO CIRCULANTE DE LOS BANCOS COMERCIALES E HIPOTECARIO

DE EL SALVADOR

(Cifras a fin de año en miles de colones)

<u>RUBRO</u>	<u>1963</u>	<u>1964</u>	<u>1965</u>	<u>1966</u>	<u>1967</u>
Activo Circulante	420,106	482,708	535,416	568,093	613,565

Fuente: Información directa del Banco Central de Reserva de El Salvador.

CUADRO No. 3

ACTIVO CIRCULANTE - ACTIVO FIJO Y OTROS ACTIVOS DE LOS BANCOS

COMERCIALES E HIPOTECARIO DE EL SALVADOR

(Cifras a fin de año en mil s de colonos)

<u>RUBRO</u>	<u>1963</u>	<u>%</u>	<u>1964</u>	<u>%</u>	<u>1965</u>	<u>%</u>	<u>1966</u>	<u>%</u>	<u>1967</u>	<u>%</u>
Activo Circulante	420,106	88.7	482,708	89.8	535,416	89.4	568,093	87.6	613,565	88.0
Activo Fijo	28,447	6.0	28,931	5.4	27,825	4.6	29,750	4.6	31,613	4.5
Otros Activos	25,259	5.3	25,694	4.8	35,818	6.0	50,813	7.8	52,480	7.5
Activo Total	473,812	100 %	537,333	100 %	599,059	100 %	648,656	100 %	697,658	100%
=====										

Fuente: Información directa del Banco Central de Reserva de El Salvador.

Para fines comparativos y con el propósito de llegar a conclusiones lógicas, creímos conveniente indicar en el cuadro numero dos, la cuantía del Activo Circulante durante los últimos cinco años, de los bancos que se desenvuelven en El Salvador. Además en el cuadro siguiente o sea el número tres, hemos reunido los grandes rubros que integran el Activo Total de dichas instituciones para evidenciar la participación de cada rubro respecto al total.

Sin lugar a dudas, el Activo Circulante es el principal elemento dentro de la estructura global de los bancos, durante los años que se indican en el cuadro, refleja un promedio porcentual del 88.7% en relación al Activo Total, lo que evidentemente demuestra que es la cifra más representativa. Por su parte los activos fijos muestran una importancia que podría denominárselo como secundaria, lo cual viene a reiterar que es esencialmente la naturaleza, el tamaño y la clase de actividades que desarrolla una empresa, la que determina sus inversiones en Activo Fijo.

b) EMPRESAS COMERCIALES

En el ámbito económico de un país, el comercio es uno de los sectores que indudablemente experimenta en forma continua grandes variaciones, causadas en general, por una serie de fenómenos de carácter interno y externo derivados de transformaciones en las costumbres y en general en la idiosincracia de los pueblos.

Podría argumentarse que el comercio es el vínculo económico que une a los países del mundo entero a través del intercambio comercial; si bien es cierto que muchos establecen trabas fiscales con el propósito de salvaguardar sus economías, no es menos cierto que se han hecho esfuerzos encaminados a reducir dichas barreras que en alguna forma frenan el libre comercio internacional.

Es así como la empresa comercial se ha venido expandiendo a través de los años, naciendo y desarrollándose, tanto empresas de una magnitud relativamente pequeña, como verdaderos consorcios de gran envergadura.

En el caso de nuestro país, es evidente el desarrollo comercial, sabemos perfectamente como el comercio ha ido avanzando a pasos agigantados, a tal grado de absorber casi en su totalidad la producción nacional e inclusive parte de la producción de otros países externos a nuestra propia esfera de acción.

Lo anterior ha dado origen a diferentes tipos de organizaciones comerciales, desde la empresa individual hasta grandes sociedades anónimas; podemos mencionar en vías de ejemplo: farmacias, almacenes en general, casas de representación, compra y venta de artículos de primera necesidad, supermercados, venta de repuestos para vehículos automotores, etc.

Centralizando nuestra atención en la finalidad específica de este trabajo en esta sección, es decir, los activos fijos de la empresa comercial, estimamos conveniente hacer constar que la falta de estadísticas necesarias para tal efecto no nos ha permitido profundizar en el análisis correspondiente, sin embargo, siguiendo nuestro propio criterio haremos algunas reflexiones, para dejar en claro los puntos de vista que hemos adoptado en relación a dicho tema.

El tipo de actividad y la magnitud de la empresa determinan esencialmente la cuantía y la clase de inversiones fijas del comercio. En efecto, en el caso de los almacenes en general, nos damos perfectamente cuenta que los rubros que integran el activo fijo son edificios, mobiliario y equipo de oficina y el equipo rodante; los edificios, constituyen la inversión más fuerte de dicho activo, son notorios los grandes locales construidos para tal fin; cabe hacer la salvedad, que no todos los propietarios de almacenes poseen sus propios locales ya que muchos de ellos los alquilan. En cuanto al mobiliario y equipo de oficina como el rodante, generalmente las inversiones son relativamente bajas. No sucede lo mismo con el activo circulante pues en este rubro es donde descansa la mayor inversión.

Los supermercados son otro tipo de empresas dedicadas a transacciones comerciales, sin lugar a dudas, sus activos fijos los forman los edificios, el mobiliario, el equipo de refrigeración y en menor grado el equipo rodante y el de oficina, teniendo mayores sumas invertidas en activo circulante.

Un ejemplo que motiva nuestra atención son las casas de representación que mediante el comercio internacional operan en el país, este tipo de empresas prácticamente carecen de Activo Fijo, realmente alquilan oficinas e inclusive es poco el mobiliario y equipo que utilizan.

Los argumentos anteriores nos dan la idea de que el Activo Fijo en la empresa comercial no ocupa un lugar preponderante, no obstante, su existencia en muchas de ellas es necesario, para que puedan desarrollarse y operar normalmente.

c) EMPRESAS DE SERVICIOS

Dentro de las organizaciones empresariales, el sector identificado como empresas de servicios reviste cierta particularidad. Efectivamente, en el mundo entero ha alcanzado una singular importancia por cuanto satisface también necesidades emanadas propiamen-te de la humanidad.

Los servicios son susceptibles de alguna clasificación, al igual que las empresas pueden ser de carácter público o privado. No nosotros limitamos nuestra exposición a los servicios de índole privada por considerar que más se adaptan a la naturaleza del tema que nos ocupa.

Naturalmente, en los países que han alcanzado ya un mayor grado de desarrollo económico, los servicios han escalado niveles más altos, a tal grado de representar fuertes y cuantiosas inversiones de dinero; digno de mencionarse son los servicios de transporte que bien son aéreos, marítimos o terrestres.

En los grandes países los transportes marítimos y aéreos son empresas poderosas; en dichas instituciones las inversiones en Acti-

vo Fijo son sumamente elevadas e indudablemente representan la más fuerte inversión. No se discute que los transportes terrestres también poseen grandes sumas de dinero invertidas en Activo Fijo, pero estimanos que en relación con las anteriores sus inversiones son relativamente inferiores.

En nuestro país, los servicios han venido creciendo al compás de los cambios económicos suscitados a través de los años, de tal manera existen servicios profesionales, servicios publicitarios, servicios de hoteles, lavanderías, transportes, procesamiento de datos, etc.; dependiendo las inversiones fijas del tamaño de la empresa y del tipo de actividad a que se dedica.

Dejamos claro que las clases de empresas escogidas no son por decirlo así, las únicas que funcionan en el país, más bien las seleccionamos para dar una imagen de tipo general sobre las inversiones en Activo Fijo de dichas instituciones.

3 - IMPORTANCIA DE LOS ACTIVOS FIJOS EN LA EMPRESA INDUSTRIAL

Es evidente que la empresa industrial sirve en forma eficaz al crecimiento económico de un país, su papel es estratégico y se ha convertido en los últimos años en uno de los medios básicos que sirven a los países en vías de desarrollo, para alcanzar un grado mayor de prosperidad e independencia económica.

En este trabajo, enfocamos principalmente nuestro análisis hacia dicho sector. Nuestra preocupación consiste en evidenciar la importancia de las inversiones en Activo Fijo de la empresa industrial; naturalmente, son variados y diferentes los factores que demuestran la importancia de dichas inversiones y en esta parte ha

remos un esfuerzo por someter a consideración del apreciable lector nuestros propios puntos de vista.

Ocupa un lugar preponderante en las decisiones referente a utilizar fondos en Activo Fijo, la conformación y el tamaño del mercado en el cual la empresa comercializa sus productos. Es a todas luces una mala práctica administrativa, efectuar fuertes inversiones de dinero en bienes de capital, sin tener conocimiento de la demanda que predomina en el mercado, especialmente sobre las características, la cantidad y calidad de los artículos que los consumidores desean y pueden comprar. El aspecto competitivo es algo que debe conocer el empresario; el conocimiento adecuado de tales factores le permiten elaborar planes y establecer políticas adecuadas respecto a la utilización de recursos, adoptando decisiones firmes que a la postre se traducen en inversiones justas y apropiadas que indudablemente contribuyen a la consecución del objetivo empresarial.

Muchas opiniones se han vertido, alrededor del tema objeto de este estudio, se ha argumentado con alguna razón, que es el grado de tecnología de la industria dentro de la cual opera una empresa, el que determina en gran parte el tipo de inversión y la cuantía de los fondos que ésta tiene que invertir en activos fijos; entre más avanzada y compleja sea la tecnología de la industria, más importante y mayor será su inversión en bienes de capital. De acuerdo con lo expuesto se considera a la vez que el tipo de industria, el tamaño y naturaleza de la empresa, son también elementos decidentes en la adopción de decisiones de inversión de fondos en bienes fijos por parte del empresario.

La preocupación constante por modernizar sus procesos de fabricación, ya sea para reducir sus costos, o para mejorar la calidad de sus productos; así como por contar con los locales e instalaciones adecuadas para mantener un flujo apropiado y normal en sus operaciones productivas, inducen al empresario a adoptar decisiones sobre la conveniencia de invertir en bienes de capital.

En contraste con otros tipos de empresas, en el campo industrial los bienes de capital revisten una particular importancia para el empresario; representan los medios físicos indispensables que aunados al factor humano y a los recursos financieros, constituyen el elemento notor que vigoriza las actividades empresariales, haciendo propicia la consecución de los objetivos que se ha propuesto la dirección de la empresa.

En El Salvador como en la mayoría de los países en vías de desarrollo, el financiamiento, al sector industrial ha venido cobrando cada vez mayor importancia, reflejándose su crecimiento en un singular interés de los organismos financieros por canalizar la mayor parte de sus recursos hacia el mencionado sector; obedeciendo y respetando desde luego, las políticas financieras y de fomento emitidas en tal sentido por las autoridades gubernamentales de cada país.

Prueba auténtica de lo expresado es el hecho de que tanto los Bancos Comerciales e Hipotecario como el Instituto Salvadoreño de Fomento Industrial y la Financiera de Desarrollo ó Inversión, S.A., considerados estos últimos como Bancos de Fomento Nacionales, han proyectado sus políticas crediticias a atender la demanda de fondos emanadas de las diferentes actividades derivadas de la industria.

Digno de hacerse notar y como un corolario de los argumentos que preceden, es la creación en nuestro país del Fondo de Desarrollo Económico del Banco Central de Reserva; cuya ley de creación fue promulgada en virtud del Decreto Legislativo número 142 de fecha 13 de octubre de 1966.

El Fondo de Desarrollo nació con el noble propósito de cubrir algunas deficiencias en los factores que impulsan nuestro Desarrollo Económico, de allí surgió su nombre; opera dentro del patrimonio del Banco Central de Reserva y con la administración a su cargo fue creado con las siguientes finalidades: 1/

- I - Incrementar la producción e industrialización de productos alimenticios.
- II - Incrementar la producción de materias primas de origen agropecuario y su industrialización.
- III- Mejorar los métodos de conservación, distribución y mercadeo de esos productos.
- IV - Fomentar la producción de las industrias extractivas.
- V - Fomentar el establecimiento de facilidades adecuadas para la industria turística.

Los recursos del Fondo de Desarrollo Económico son canalizados por medio del sistema bancario y financiero y de las instituciones Oficiales Autónomas constituidas para la realización de operaciones de crédito.

Evidentemente, la creación del Fondo en cuestión, con recursos del Banco Central de Reserva, ha venido a fortalecer y dinamizar las fuentes de disponibilidades monetarias destinadas a atender aspectos inherentes a la industria en general.

A fin de dejar una clara idea respecto al flujo que han experimentado durante los años de 1967, 1968 y 1969 los recursos del Fondo, presentamos el cuadro siguiente:

1/ Manual de Operación del Fondo de Desarrollo Económico del Banco Central de Reserva de El Salvador, página 10.

CUADRO No. 4CREDITOS CONCEDIDOS POR EL BANCO CENTRAL DE RESERVA CON RECURSOSDEL FONDO DE DESARROLLO ECONOMICO

(Cifras de fin de mes en miles de colones)

BANCOS COMERCIALES E HIPOTECARIO

	<u>ENERO</u>	<u>FEBRERO</u>	<u>MARZO</u>	<u>ABRIL</u>	<u>MAYO</u>	<u>JUNIO</u>	<u>JULIO</u>	<u>AGOSTO</u>	<u>PT.</u>	<u>OCTUBRE</u>	<u>NOVIEMBRE</u>	<u>DICIEMBRE</u>
1967	--	--	--	--	--	141	270	374	476	584	658	718
1968	1,097	1,135	1,436	1,535	1,654	2,044	2,341	2,547	741	2,820	3,030	3,129
1969	3,201	3,724	4,658	4,893	5,053							

OTRAS INSTITUCIONES FINANCIERA PRIVADA

1967	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	10
1968	10	30	55	55	55	70	90	90	209	307	482	482
1969	594	684	685	685	688							

INSTITUCIONES OFICIALES AUTONOMAS

1967	--	--	--	--	120	222	302	400	400	439	439	462
1968	527	594	623	617	617	617	895	895	925	925	925	925
1969	885	875	1,466	1,573	1,728							

Fuente: Revista del Banco Central de Reserva de El Salvador.
Mes de Junio de 1969.

Las cifras muestran claramente el movimiento progresivo que ha experimentado la canalización de recursos del Fondo de Desarrollo del Banco Central, hacia los organismos de crédito como intermediarios. Véase como las cifras más altas alcanzadas se ubican en el sector bancario; es natural, los bancos debido a su naturaleza y por constituir un cuerpo financiero de gran envergadura en el país con fines de lucro, están en mejores condiciones para hacer fluir los fondos a cualquier actividad industrial. La cifra más representativa es de ₡ 5,053,000 en el mes de mayo de 1969.

Por su parte, las Instituciones Financieras Privadas no compiten con la magnitud del sistema bancario, ni poseen la flexibilidad que caracteriza a los bancos; de allí que la mayor cifra otorgada sea de ₡ 688,000, en el mes de mayo de 1969.

En lo que respecta a las Instituciones Oficiales Autónomas, hasta cierto grado, sus mismas leyes constitutivas les impide atender todos los sectores que especifican las finalidades del Fondo de Desarrollo y es razón suficiente para no experimentar un crecimiento en la canalización de sus fondos, comparable con la del sistema bancario; aunque sí relativamente superior a las Instituciones Financieras Privadas. Obsérvese como en el mes de mayo de 1969 la mayor cantidad concedida alcanzó la cifra de ₡ 1,728,000.

Vale argumentar, que de los organismos intermediarios emanan los fondos que llegan específicamente al sector industrial beneficiado, siendo así como se está convirtiendo en realidad el buen propósito del Fondo de vigorizar algunos sectores que forman parte del basamento en que descansa, la corriente emprendedora del Desarrollo Económico de la Nación.

La participación de los Bancos de Fomento Industrial en el proceso de cambio del Desarrollo Económico es de mayor significación que el de las instituciones bancarias comerciales. Su misma estructura administrativa y financiera es diferente y sus múltiples funciones se concentran principalmente en la industria.

En nuestro país, el Instituto Salvadoreño de Fomento Industrial, es el máximo organismo gubernamental con carácter autónomo creado precisamente para atender en forma exclusiva al sector industrial; en virtud de tal circunstancia, dicha entidad ha mostrado gran preocupación, año con año, porque sus recursos sean un medio efectivo de crecimiento y desarrollo de las empresas que participan de la característica industrial.

A continuación se presenta un cuadro que muestra fielmente el comportamiento que los préstamos del INSAFI han mantenido durante los últimos cinco años:

CUADRO No. 5

CREDITOS CONCEDIDOS A LA INDUSTRIA SEGUN DESTINO
(Cifras anuales en miles de colones)

DESTINO	1963	%	1964	%	1965	%	1966	%	1967	%
Construcciones y ampliaciones	1,102	13.6	1,832	16.2	2,785	19.1	1,715	14.6	1,385	12.7
Refinanciamiento industrial	485	5.9	453	4.0	724	5.0	639	5.4	14	0.1
Maquinaria y Equipo	4,420	54.0	7,502	66.4	7,899	54.1	4,666	39.5	4,756	43.6
Capital de Operación	2,170	26.5	1,517	13.4	3,190	21.8	4,781	40.5	4,749	43.6
Otros	-.-	-.-	-.-	-.-	3	-.-	-.-	-.-	-.-	-.-
T O T A L	8,178	100%	11,303	100%	14,601	100%	11,801	100%	10,904	100%

FUENTE: Memoria del INSAFI correspondiente al año de 1967.

El cuadro anterior es prueba concluyente de los esfuerzos que el INSAFI ha venido desarrollando por hacer llegar sus recursos al sector industrial. Observamos como durante el año de 1965 se alcanzó una mejor situación en lo que se refiere a la concesión de fondos; véase la utilización por destino y la utilización total.

Queremos hacer resaltar la enorme importancia que en relación a los otros rubros y respecto al total tienen los créditos concedidos a la industria para inversiones fijas; nótese en las cifras el marcado crecimiento experimentado en cada año; si bien es cierto que a partir de 1965 se observa una declinación en el financiamiento global, el porcentaje relativo a inversiones en bienes de capital ha sido siempre el más representativo, es decir, el mayor dentro de la estructura global.

Lo anterior viene a reforzar nuestros argumentos referentes a la importancia de los activos fijos en la empresa industrial; para evidenciar tal criterio sintetizamos a continuación las cifras totales y porcentajes anuales que respecto al total de créditos concedidos por INSAFI, representan los destinados a inversiones permanentes:

CUADRO No. 6

CREDITOS CONCEDIDOS A LA INDUSTRIA PARA INVERSIONES EN BIENES DE CAPITAL

(Cifras anuales en miles de colones)

DESTINO	1963	%	1964	%	1965	%	1966	%	1967	%
Construcciones y Ampliaciones	1,102		1,832		2,785		1,715		1,385	
Maquinaria y equipo	4,420		7,502		7,899		4,666		4,756	
TOTAL	5,522	67.5	9,334	82.6	10,684	73.2	6,381	54.1	6,141	56.3
TOTAL GENERAL	8,178	100%	11,303	100%	14,601	100%	11,801	100%	10,904	100%

FUENTE: Memoria del INSAFI correspondiente al año de 1967.

Cualquiera que sea el tamaño y la actividad que realiza una empresa en el campo industrial tiene necesariamente que poseer activos fijos; su misma naturaleza le demanda bienes de tales caracte-rísticas; podría perfectamente creerse que dichos bienes son por decirlo así, la piedra angular a cuyo alrededor giran las operaciones empresariales no obstante su condición de inertes. La actividad productora, no es más que la empresa puesta en marcha en su labor de transformar los materiales en artículos que puedan comercializarsc. En tal actividad, desempeña un papel especial la maquinaria y el equipo industrial que interviene en el esfuerzo productivo y su mejor aprovechamiento depende del personal adiestrado que los maneja y de su disposición en locales apropiados con instalaciones adecuadas, según lo demandan los procesos que requiere la fabricación del producto.

De lo anterior se infiere la ingente necesidad de la empresa industrial de contar con las inversiones fijas necesarias e indis-pensables; desde luego que ellas forman parte de ese conjunto de factores operacionales que constituyen un medio por demás eficiente para que la dirección de la empresa pueda alcanzar los fines que se propone.

4 - CRITERIOS DE INVERSION

La importancia del tema que ahora entramos a considerar, no puede ser más evidente; es obvio que la dirección de una empresa, para evitar emprender una acción inproductiva deberá estudiar intoligentemente las diferentes condiciones y características de sus inversiones, ya sea que éstas traten de un proyecto que implica cam-bios únicamente en los procesos actuales de la empresa, para una

mejoría en el futuro; o bien, que involucren sistemas productivos completamente nuevos que se van a iniciar. En una u otra forma la dirección tendrá necesariamente que cuantificar y ponderar las conveniencias e inconveniencias del nuevo plan, ajustándolo a sus propios intereses y siguiendo un curso de acción que haga factible el cometido empresarial.

Lo anterior, precisamente, ha dado origen a lo que en la terminología económica de esta época se conoce con el nombre de "CRITERIOS DE INVERSION".

Como es de suponer, no son los mismos criterios los que utilizan comúnmente todos los hombres de empresa; sus decisiones dependen de un sinnúmero de factores inherentes a su capacidad empresarial; lógico es pensar desde luego, que cada uno sigue un razonamiento propio que le permite alcanzar con menor sacrificio el fin que se persigue.

Muchos autores entendidos en la materia, han manifestado grandes ideas y vertido sus propias consideraciones sobre el significado de los criterios de inversión. Nosotros por nuestra parte nodotamente haremos algunas sugerencias alrededor de dicho tema.

Creemos que los criterios de inversión son aquellos principios financieros básicos, cuyo conocimiento y cuya razonada consideración, dan al empresario la capacidad de tomar decisiones respecto a la conveniencia o inconveniencia de aceptar o rechazar un proyecto. En otras palabras, representan EL QUE, CUANDO, COMO, CUANTO Y PORQUE del empresario en sus decisiones de inversión.

Sabemos que las inversiones pueden ser de distinta naturaleza, a saber: Inversiones en títulos valores, en capital de trabajo, participación en otras empresas, etc.; no obstante, nuestra atención está proyectada primordialmente a las inversiones del empresario en bienes de capital; nótese como desde el principio hemos hecho hincapié en este asunto, y la coherencia en la exposición nos permitirá arribar a mejores conclusiones.

Con gran frecuencia se dan circunstancias en que se confunden, los objetivos empresariales con los criterios de inversión; nosotros creemos que los primeros son consecuencia de los segundos. Para dar una mejor idea al respecto, y ubicar en mejor forma nuestros argumentos, comenzaremos por analizar brevemente la importancia de los objetivos y luego, enumeraremos algunos de ellos.

Dirigir sin objetivos es sin duda alguna una mala práctica administrativa. En el mundo empresarial moderno, la costumbre inveterada de dirigir empresas sin objetivos definidos, ha sido casi eliminada. El empresario de hoy en día se preocupa sobremanera por orientar todas las actividades de la empresa hacia el logro del objetivo general de la misma. Los objetivos no se determinan en forma antojadiza sino que se fijan cuando en su secuencia lógica se cumplen las fases del proceso general de la ciencia administrativa.

No todas las empresas establecen los mismos objetivos, cada una los determina según su magnitud, naturaleza y de conformidad a sus mismos intereses. Es por tal motivo que el empresario tiene que guiar sus políticas de trabajo hacia un mismo fin y encauzar por lo tanto las actividades del factor humano y la participación de los

recursos materiales y financieros utilizados, en un curso de acción uniforme y hacia el cometido directriz.

Intentaremos ahora determinar aquellos objetivos que en una u otra forma se tratan de satisfacer en la mayoría de las empresas industriales, consideramos que son los siguientes:

- 1 - Obtener utilidades
 - 2 - Reducir los costos
 - 3 - Aumentar la productividad
 - 4 - Vender un producto de calidad en cantidades y precios convenientes
 - 5 - Contar con recursos materiales propios, como maquinaria, equipo, instalaciones, edificios, etc.
 - 6 - Contar con el personal técnico y administrativo adecuado
 - 7 - Contar con líneas de financiamiento acorde a las necesidades
 - 8 - Mantener una buena estructura financiera
- etc. etc.

Precedentemente expusimos que los objetivos de la empresa son en su mayoría consecuencia de los criterios de inversión adoptados por el empresario. Creemos también que la selección de una inversión dentro de una empresa puede efectuarse con base a sus objetivos. En principio será preferida aquella inversión que cumplidas las condiciones básicas, alcance en más alto grado el objetivo señalado. Con la finalidad de justificar el expresado argumento a continuación abordaremos los criterios de inversión que usualmente suelen ser adoptados.

No intentaremos hacer un profundo análisis de cada criterio, sino que los estudiaremos brevemente para presentar un panorama de su significado y aplicación, a fin de que el lector pueda concebir la posición del empresario, cuando tiene que decidir sobre las alternativas de inversión en Activo Fijo.

Debemos aclarar que en este capítulo nuestra exposición encierra básicamente los aspectos generales del tema que nos ocupa.

En la mayoría de los proyectos de inversión los criterios que con mayor frecuencia utilizan los empresarios para medir su eficiencia, son:

1 - EL RENDIMIENTO SOBRE LA INVERSIÓN

Este criterio al ser utilizado en la selección de proyectos de inversión, implica necesariamente resultados o utilidades deseables por parte del empresario. Es evidente que el rendimiento deseado nace o es determinado de conformidad a ciertas bases comparables que en la terminología empresarial de la época se conocen como el punto de corte de las operaciones de inversión, arriba del cual todos los proyectos son elegibles y contrariamente, rechazados aquellos que no alcancen el rendimiento límite determinado como básico.

La determinación del tipo de corte de las operaciones de inversión fluctúa en el ámbito empresarial, debido al criterio financiero del que lo adopta y lógicamente del método utilizado. En algunas empresas sin mayor preocupación adoptan la Tasa del Mercado; otros siguiendo métodos más sofisticados se inclinan por una Rentabilidad Promedia y otras adoptan el Costo Promedio de Capital.

Cualquiera que sea el juicio seguido y aceptando una base comparativa de que partir, veamos ahora la incidencia del criterio

que nos ocupa en la selección de proyectos de inversión.

Interesa sobremedura al hombre de empresa la tasa de rendimiento que espera y desea obtener, el grado de deseabilidad de este resultado está íntimamente vinculado con el objetivo de incrementar las utilidades. El tipo de rendimiento deseado de la nueva inversión se relaciona con la capacidad lucrativa actual del activo usado o con alguna base que se juzgue conveniente, para prever los posibles beneficios que generará la nueva inversión. Este criterio podemos argumentar que depende de aspectos como los que se nombran a continuación:

- a) De los precios en el mercado de los productos elaborados.
- b) De los precios de las materias primas y de otros materiales y servicios necesarios para la producción.
- c) De la estimación de la productividad de los factores que deben emplearse en el esfuerzo productivo.
- d) De la posición competitiva en el mercado de las empresas que se desenvuelven en situaciones similares, etc.

La rentabilidad de un proyecto puede calcularse dividiendo el total de las utilidades adicionales que generará la nueva inversión por el costo de la misma. Sin embargo, para alcanzar índices que reflejen un panorama mayor de los posibles resultados, comúnmente las utilidades extras se relacionan además con las ventas y con el capital social, lográndose de esta manera que el inversionista vea con más claridad el posible resultado que se obtendrá para compararlo con lo que desea obtener; de esta manera ponderará resultados para adoptar una decisión acorde con sus intereses.

Es por demás conocido que el empresario tiene como aspiración privilegiada, el obtener mayores utilidades; y, en razón de tal sentimiento decide aceptar aquellos proyectos que reflejan un porcentaje que indique la cifra maxima de resultado. Precisamente en esta manera de sentir del inversionista respecto a lo que espera y desea obtener como resultado final de la gestión emprendida o por emprenderse, es donde finca su importancia el "criterio del rendimiento sobre la inversión".

2 - COSTO DE LA INVERSION

Este criterio está muy estrechamente ligado con el anterior, incluye como su nombre lo indica, la suma de todas las erogaciones o desembolsos que constituyen el costo de la nueva inversión. Según sea la naturaleza y cuantía del proyecto que preocupa al empresario, así serán los cargos o elementos imputables al costo.

Podríamos en principio argumentar que el costo de un proyecto no es más que el esfuerzo computado en cifras monetarias que es necesario efectuar o desarrollar para alcanzar resultados que permitan redimir en su totalidad, los recursos recibidos de las fuentes de financiamiento para ser invertidos en la empresa.

Por ejemplo: si una compañía decide obtener un préstamo bancario a corto plazo para la adquisición de materias primas; el costo de tal inversión sería la tasa de rendimiento que se debe ganar sobre la nueva inversión para redimir el costo del financiamiento a tenerse.

En cifras, el ejemplo anterior podría ser como sigue:

Préstamo a obtenerse	\$ 20,000.00
Plazo solicitado	1 años
Tasa de interés a pagar	8 %

Si la institución prestataria descuenta de una vez el valor de los intereses, la cantidad neta a recibirse sería de \$ 18,400; entonces el costo sería igual a $\frac{1,600}{18,400} = 8.7\%$ anual. Si no existiera descuento previo el costo sería igual a la tasa de interés que tendrá que pagarse durante la vigencia de la obligación.

En el caso de las compañías que deciden obtener recursos financieros a través de la emisión de bonos, el costo está representado por los intereses a pagar en la forma contractualmente convenida. Además todos aquellos gastos en que se incurre por la emisión misma y comisiones si se determinan.

La emisión de acciones son otro medio de obtener recursos y conlleva también costos que son representados por los dividendos de que es responsable la empresa de cancelar en tiempos establecidos. Por otra parte, deberán incluirse también todos los demás gastos originados por la emisión y pagados por la empresa.

Inferimos de lo anterior que el inversionista tiene libertad según la situación de la empresa, de escoger el nuevo plan de financiamiento que más le convenga, luego de ponderar sus costos y prever los resultados deseados. Aquí desempeña un papel de suyo importante su criterio financiero, para adoptar la mejor decisión, desde luego, conforme a las verdaderas necesidades de financiamiento del nuevo proyecto.

Es por todos los aspectos precedentes que el Costo de la Inversión es empleado como criterio en la selección de proyectos de inversión; lógicamente se utiliza como un medidor de los resultados a obtenerse respecto al costo por incurrirse, derivandose de ello

la aceptación de aquellas inversiones que generaran resultados positivos de conformidad a lo que el empresario espera y desea obtener.

3 - PERIODO DE REINTEGRO O RECUPERACION DE LA INVERSION

Precedentemente argumentamos sobre la posición del inversionista en cuanto se refiere a la ponderación de las conveniencias de un proyecto, respecto a sus intereses.

Desde este punto de vista surge el criterio que ahora nos preocupa y que involucra definitivamente el periodo dentro del cual los fondos del nuevo proyecto son devueltos a la empresa. Muchos, considerando con alguna razón, el conocimiento incierto del futuro, adoptan aquellos proyectos cuyos periodos de recuperación son más cortos.

Jorge Alberto Guatemala en su trabajo de Tesis Los Presupuestos y el Control Financiero en las Empresas Manufactureras, define el periodo de devolución "como el lapso necesario para recuperar la inversión hecha en un proyecto.

La idea principal del procedimiento dice, es que una decisión de esta naturaleza deberá hacerse tomando en consideración la rapidez con que una inversión es recuperada.

Por otro lado explica que el método en sí constituye una forma rudimentaria para jerarquizar proyectos y es visto con desdén por muchos teóricos en estas cuestiones. Aún así, expone, es el más utilizado y verdaderamente constituye una etapa superada del método de la urgencia; el que consiste en efectuar inversiones siguiendo las situaciones contingenciales de una empresa, sin planificar o seguir un sistema definido, por ejemplo: la reposición inmediata de una máquina deteriorada para evitar el paro en la producción.

Por otra parte, argumenta el autor, es un mecanismo fácil de manejar en el que la precisión en el cálculo de la lucratividad no es de importancia absoluta.

Atribuye también dos debilidades al método: la primera consiste en el no reconocimiento de la capacidad lucrativa prevista de la inversión. No se toma en consideración lo que pueda suceder después del período de devolución. La otra es que no da verdadera ponderación a los períodos de devolución de la inversión.

Es decir, no toma interés en la forma como se recuperarán los fondos, si se cargarán más en los primeros años o cómo se distribuirán en el período respectivo.

Auxiliados por los comentarios del autor antes citado dejarnos una idea general de lo que es este criterio y reiteramos que puede ser empleado en la selección de proyectos de inversión quedando sujeta su adopción al criterio financiero del empresario.

4 - CUANTIA DE LOS FONDOS REQUERIDOS

Este criterio se refiere a la suma total de dinero que el empresario establece como límite para ser desembolsada en un período de tiempo determinado.

Los fondos requeridos por la nueva inversión son acomodados por el empresario a las políticas de financiamiento que se propone seguir en la empresa; en tal sentido la suma total podría ser obtenida a través de un préstamo o bien condicionada a factores limitantes internos que también desempeñan el papel de fuentes de financiamiento y que en la mayoría de los casos son el superávit ganado y los cargos anuales por depreciación, o bien nuevos llamamientos de capital.

Estos últimos caracteres nos indican una forma de obtener la cantidad a invertirse y son empleados por el empresario cuando sigue dentro de su planeación financiera, una política de no obtener ningún financiamiento externo a la empresa, tratando por lo tan to en cierta manera de autofinanciarse. Por el contrario, también se da el caso en que la fuente del financiamiento sea externa, ame- ritando entonces un estudio analítico que demuestre y justifique las verdaderas necesidades de dinero requeridas para la nueva inversión.

Tenemos ya una idea de como se pueden obtener recursos financi eros para el nuevo proyecto, sin embargo, es conveniente que indiquemos cómo determina el empresario el importe de dichos fondos.

Se presentan circunstancias en que la cuantía del dinero a invertirse es determinada en forma arbitraria; ello puede acarrear situaciones en nada favorables, puesto que la decisión se toma sin base a un criterio financiero que sea la pauta de las necesidades de fondos del nuevo proyecto. Por otro lado, el empresario como an tes dijimos puede también ajustar la cifra a invertirse al superávit ganado, o la cuantía que representan los fondos acumulados a de terminada fecha por los cargos por depreciación aplicados.

El importe de los recursos financieros también pueden perfecta mente planearse mediante un estudio técnico económico financiero, que demuestre la suma total de fondos que requiere la nueva inversión que se pretende realizar.

En cualquier forma que se haya decidido obtener y determinar los recursos necesarios para ser invertidos, el problema de la se-

lección de proyectos en el orden de su conveniencia, siempre persis
tirará; en el ambiente empresarial el inversionista encontrará siempre
diferentes alternativas que ponderar de acuerdo a lo que desea al-
canzar y en este sentido es razonable que tenga que hochar mano de
los otros criterios de inversión para arribar a decisiones firmes
siguiendo sus mismos intereses.

5 - EL CLIMA GENERAL PARA LAS INVERSIONES EN UN PAIS

La conjugación de los elementos psicológicos, económicos, po
líticos y sociales que forman el clima general para las inversiones
en un país, atraen o repelen el interés del inversionista. Cuando
dichos factores son negativos provocan resistencia y hasta cierto
grado desconfianza en los hombres de empresa en sus planes de inver-
sión; en contraste, cuando el clima se manifiesta favorable y posi-
tivo se desarrolla un mercado interés y la confianza renace motivan
do al inversionista a desarrollar sus planes buscando oportunidades
para invertir.

Existen también otros criterios de selección de inversiones.
Como es sabido, interesará en alto grado al inversionista el tamaño
del mercado en el que ha de comercializar sus productos. Es dena-
siado arriesgado decidir efectuar una inversión sin conocer la capa
cidad y volumen del mercado que absorberá el producto final. Por
otro lado, conviene también al inversionista conocer las posibilida
des que existen en lo que atañe al provisionamiento de las materia
primas y materiales de la actividad proyectada.

La presencia o ausencia de una infra-estructura adecuada es
otro criterio que suele ser utilizado; refiriéndose a la disponibi-

lidad de elementos indispensables tales como agua abundante, fuerza motriz, transportes, comunicaciones, viviendas, mano de obra disponible y otros servicios básicos que influyen en la magnitud de la inversión necesaria y en los costos de operación.

Se observara que nos hemos preocupado por hacer resaltar criterios micro-económicos de inversión que mueven el interés de la iniciativa privada y hemos omitido los criterios macroeconómicos que se determinan fundamentalmente por la política de desarrollo de los gobiernos hacia la atención de necesidades sociales; ésto se debe a que en nuestro trabajo hemos limitado nuestra exposición, circunscribiéndola a dichos términos para ser más precisos en nuestros conceptos.

CAPITULO II

PLANEACION DE LAS INVERSIONES EN ACTIVO FIJO

1 - PLANEAMIENTO GENERAL DE LAS INVERSIONES

El proceso general de la ciencia administrativa en su secuencia lógica señala como paso inicial para su desarrollo, la planeación, es decir, la determinación de qué debe hacerse. Aceptando tal afirmación, la planificación cubre un amplio margen de decisiones, incluyendo la planificación de los objetivos, la planificación financiera, la planificación de la producción, el establecimiento de la política a seguir, la fijación de programas, la determinación de métodos y procedimientos de trabajos específicos y la vigilancia para que el plan de operaciones que se prepare sea estructurado cuidadosmente.

Llevaro al campo de la planeación lo concerniente a las inversiones en Activo Fijo, derivamos de inmediato, que es uno de los problemas más difíciles, no solo por cuanto implica la utilización de fuertes cantidades de dinero, sino porque también conlleva una enorme responsabilidad, puesto que la decisión que se tome repercutirá en las operaciones de la empresa durante la vida del proyecto.

Es así como la planeación de inversiones en Activo Fijo como política financiera de una empresa, consiste en determinar por anticipado el tipo de proyecto a realizarse, el origen y la cuantía de los fondos que se van a invertir, su costo y su destino específico, su forma de inversión y sus posibles resultados. Naturalmente, ello implica un estudio analítico de los factores operacionales de la em

presa, que se inicia desde el criterio adoptado en la selección del proyecto luego de considerar el punto de corte del inversionista, hasta llegar a la cuantificación del margen de rendimiento deseado.

Por otra parte, la planeación de inversiones en Activo Fijo, conlleva como un elemento lógico la decisión del empresario en cuanto se refiere a la clase de inversión que pretende realizar, por ejemplo: construir un nuevo edificio industrial, ampliar las edificaciones actuales, comprar nueva maquinaria que implica reemplazar el equipo en uso por otro más eficiente; comprar más maquinaria de la existente para un mismo fin, etc.

R. N. Anthony ^{1/} señala que son cuatro los "elementos que deben estararse en una inversión: 1) La inversión; 2) Las utilidades anuales; 3) La vida económica, que es el número de años en los que se espera que existan utilidades; y 4) La tasa de rendimiento que se requiere, la cual es la menor que la administración considere satisfactoria para el tipo de inversión que se trate", (Punto de Corte).

Al hablar de la inversión, fundamentándose en las alternativas de continuar con el equipo actual o reponerlo, dirige sus propósitos hacia el costo de inversión, estableciendo que son costos en que se incurre una sola vez; es decir, ocurren sólo en una ocasión durante la vida de la proposición, usualmente al tiempo en que la maquinaria se adquiere. Las utilidades, por contraste, ocurren más o menos continuamente durante toda la vida del proyecto.

^{1/} La Contabilidad en la Administración de Empresas, Primera Edición en Español, UTEHA, México, 1964, pags. 582/590.

Refiere asimismo que los costos relevantes de la inversión son los costos diferenciales. Estos son las erogaciones que deberán hacerse si el proyecto es realizado y que no tendrán que hacerse en caso contrario. El costo de la maquinaria en si mismo, los costos de transporte y embarque, los de instalación y el del entrenamiento de operadores, son ejemplos. Estas erogaciones son parte de la inversión, aunque algunos de ellos no se capitalicen desde el punto de vista contable.

Expone además que si la compra del nuevo equipo hace posible la venta del equipo existente, lo que se obtenga de éste puede reducir la cantidad de la inversión. Descontar el precio de venta del equipo existente del valor de la inversión, dice, es suponer implícitamente que: a) Si la maquinaria propuesta no se compra, la maquinaria actual seguirá usándose, y su valor de reventa disminuirá hasta cero a través del tiempo restante de uso, y b) Si la máquina propuesta se compra, la actual deberá venderse o usarse de otra manera productiva.

Al referirse a las utilidades anuales concreta que si la máquina propuesta aumenta la capacidad de producción de la compañía, y si el incremento de artículos puede venderse, la utilidad sobre ese volumen de aumento es una ganancia proveniente de la maquinaria propuesta. La utilidad incrementada es la diferencia entre los ingresos incrementados y los costos incrementados, que incluyen usualmente material directo, costos directos de venta y cualquier otro costo que no sería incurrido si el incremento de la producción no se hace y se vende.

Cuando analiza la vida económica, manifiesta que existen cuando menos tres maneras para definir la vida de una máquina: 1) su vida física, 2) su vida tecnológica y 3) su vida de "venta del producto".

La primera es el número de años que la máquina probablemente será útil a la compañía para llevar a cabo la tarea técnica para la cual fue adquirida. La segunda se refiere al lapso anterior a la fecha en que se origina una nueva máquina que convierta la actual en equipo obsoleto. Para la mayoría de las empresas dice, esta vida es la que corresponde a la vida económica. La tercera, indica, cuando la máquina se encuentre en excelentes condiciones físicas y aunque no exista en el mercado una máquina superior, su vida económica fenece, desde el punto de vista del propietario, tan pronto como la negociación deja de tener mercado para el producto manufacturado por esa máquina.

Por último como elemento que debe estimarse en una inversión, el autor, aduce la tasa de rendimiento que se requiere, que no es más que el porcentaje de utilidades sobre el costo, que el empresario espera obtener en la nueva inversión.

El lector quedará satisfecho si los aspectos teóricos inferidos son plasmados o demostrados en un ejemplo que se presenta prácticamente en la vida de las empresas.

Implementaremos nuestro caso con los datos siguientes:

La Compañía "A" dedicada a la producción de artículos de fibra de vidrio, plantea el reemplazo de dos de sus máquinas, compradas hace 3 años por un valor de \$ 50,000.00 y manejadas por 5 obreros,

con una capacidad de producción anual de 5,000 unidades, sobre la base de un turno diario en 5 días de la semana. La vida útil estimada de estas máquinas era de 10 años y se calculaba un valor de desecho al final de su vida útil de \$ 3,000.00. La depreciación anual acumulada en línea recta se había aplicado, con base al 10% anual. Se lograría vender estas máquinas actualmente en \$ 30,000.00 lo que comparado con su valor en libros acusaría pérdida de más o menos \$ 13,000.00.

La máquina nueva por adquirir completamente automática está valorada en \$ 75,000.00; con una capacidad de producción de 10,000 unidades anuales sobre la base de un turno diario; con una vida útil de 15 años y sin poder precisar su valor de desecho.

Se estima con la adquisición de esta nueva máquina, obtener ahorros aproximados de \$ 5,000.00 anuales, derivados de diferentes partidas de costos, incrementar la producción y mejorar la presentación del producto.

Los recursos monetarios para la nueva inversión, o sean los \$ 75,000.00 planea la empresa "A" obtenerlos mediante un préstamo a la institución de fomento "X", a un plazo de 5 años, a una tasa de interés del 8%, y pagadero mediante cuotas anuales de capital e intereses.

El caso ha sido planteado, mejor dicho sabemos ahora cual es el plan financiero de la empresa "A", o sea que es lo que piensa desarrollar. Se sabe la cuantía de los fondos requeridos, su destino, la fuente de recursos que van a utilizar, su costo y debe ahora la gerencia de la empresa en referencia ponderar si su mercado está en

condiciones de absorber el incremento en la producción y si el posi
ble aumento en los ingresos justifica la incurrencia en costos de
la nueva inversión. Aquí finca su relevancia el factor utilidades
que tanto apasionan al inversionista, como es lógico suponer.

Se conoce la vida económica de la nueva inversión; y en con-
secuencia la empresa "A" deberá proyectar hasta donde la veracidad
de sus registros financieros se lo permitan, los rendimientos anua-
les que espera obtener de su plan y compararlos con su punto de cor
te para aprobarlo o rechazarlo.

Hemos seguido este proceso general guiados por nuestros con-
ceptos vertidos al principio del tema, referente a los puntos bási-
cos del inversionista en cuanto se refiere a las decisiones inheren
tes a la política financiera de su empresa.

Además, quisimos ejemplarizar algo de los cuatro elementos
que deben estimarse en una inversión señalados por el autor antes
citado.

Es obvio que la planeación siendo de por sí un proceso que
reviste gran relevancia, requiere al mismo tiempo la consideración
de un sin número de elementos referentes a los factores operaciona
les de la empresa; precisamente, en la planificación financiera sir
ven eficazmente los criterios de inversión para adoptar las decisio
nes más acordes a los intereses del empresario.

Dada la magnitud del tema, conviene que hagamos algunas re-
flexiones sobre el aspecto negativo de una mala política financiera.

Sabemos por experiencia y además porque ha sido comentado por diversos entendidos en la materia, que una mala planeación de los proyectos de inversión en bienes de capital por parte de la empresa, genera a la postre resultados que afectan considerablemente sus utilidades finales. Es decir, da origen a una especie de estrangulamiento en los cursos de acción decididos para alcanzar el objetivo empresarial.

Véase como los siguientes aspectos justifican nuestro argumento referente a una mala planeación, dando lugar a:

1. La existencia de capitales ociosos, que no constituyen más que cargas financieras para la empresa, restringiendo hasta cierto grado los recursos que pudieran ser destinados a capital de operación.
2. Un incremento en los gastos indirectos de la empresa, especialmente de mantenimiento.
3. Una incidencia injustificada en el punto de equilibrio de la empresa con tendencia a subirlo, afectando la gestión empresarial.
4. Una mayor utilización de espacio en el área de producción que bien podría ser aprovechado en mejor forma con miras a una mayor productividad.
5. Problemas de obsolescencia.
6. Una producción elevada no acorde con la demanda efectiva del artículo producido.
7. La utilización de materias primas cuya obtención además de costosa, no reviste la agilidad requerida.
8. Mayores riesgos por siniestros: rayos, terremotos, incendios, etc., etc.

En síntesis, todo lo expuesto se inclina a señalar un evidente desperdicio de recursos financieros, cuyo mal uso repercute en forma ostensible sobre la tasa de rendimiento que se pretende alcanzar.

Después de las consideraciones precedentes, nos corresponde ahora indicar la mecánica que estimamos debe seguirse en el planteamiento de la selección de inversiones, en este punto cuantificaremos nuestros propios ejemplos.

a) ALTERNATIVAS DE INVERSIÓN

En el mundo empresarial moderno, la práctica antes acostumbrada de seleccionar alternativas de inversión en forma intuitiva, está siendo justamente calificada de antigua. El hombre de empresa de estos días se esfuerza constantemente por desarrollar procedimientos sistemáticos en la solución de los problemas que le preocupan. Se inclina a medir, cuantificar y representar en cifras y en forma esquemática las ventajas y desventajas de las alternativas posibles, descartando o eliminando las que obviamente resulten poco atractivas y analizando con más detalle las que motivan su interés y en consecuencia su especial consideración.

El procedimiento de seleccionar las alternativas posibles de inversión, reviste una particular importancia para el empresario, ocupando en ella un relevante lugar los criterios determinados con tal finalidad.

En cuanto se refiere a inversiones fijas, existen ya en este campo algunos factores determinados que deben tomarse en cuenta.

En vías de ilustración presentamos las consideradas, según Antonio García Álvarez^{1/}, consultor del Banco Interamericano de Desarrollo:

1) TERRENOS. Con relación a los terrenos deberán tenerse en consideración los siguientes factores:

a) Localización adecuada de la industria según los requerimientos de la producción y la conveniencia de situarla próximas a los nodos de abasto y/o consumo; facilidad y economicidad de los medios de transporte y contratación de la mano de obra capaz y barata; aproximidad a fuentes de energía en cantidades suficientes y baratas.

b) Comparación con otros lugares según ventajas y desventajas en el costo de adquisición de terrenos y los que se necesitarán en el futuro; adecuación o no del terreno según su topografía, en relación con las necesidades de la línea de flujo de la producción.

c) Ventajas derivadas del alejamiento de las áreas fuertemente gravadas por los gobiernos central y/o municipal.

d) Ventajas derivadas del alejamiento de áreas de perturbación sindical.

e) Facilidades en cuanto al suministro de agua y otras condiciones.

f) Ordenanzas sanitarias y leyes especiales que propician el establecimiento de la industria en el lugar seleccionado.

1/ Análisis de Crédito Industrial, Banco Interamericano de Desarrollo, Unidad de Adiestramiento, tercer Edición preparada para los cursos nacionales organizados por la Unidad de Adiestramiento, Washington D.C. Septiembre 1964, pág. 13/15.

2) EDIFICIOS. En cuanto a esta clase de Activo Fijo, deberán tomarse en consideración los siguientes factores:

- a) Costo de la erección o reedificación, según sea el caso.
- b) Iluminación y ventilación naturales.
- c) Facilidades para futura expansión, de acuerdo con el diseño, de los edificios.
- d) Adecuación del edificio según los procesos de fabricación y la manipulación y almacenaje de materias primas y productos terminados.
- e) Otros factores que se relacionan con el número de pisos del edificio.

3) MAQUINARIA Y EQUIPOS. En cuanto a la maquinaria y equipos se considerarán los siguientes factores:

- a) Probables niveles de producción al comienzo y en el futuro.
- b) Facilidades para contratar personal técnico capaz de operar y reparar satisfactoriamente la maquinaria y equipos.
- c) Tiempo necesario para la capacitación del personal si la industria fuere nueva en la zona en la cual se proyecta establecer.
- d) Adaptabilidad del equipo según el lugar donde se ubique la empresa.
- e) Estandarización.
- f) Facilidades para obtener piezas y accesorios de repuestos necesarios.
- g) Posibilidades, dada la característica de la industria y/o de los equipos, de que estos últimos puedan convertirse en obsoletos en futuro próximo, pero atendiendo para ello el grado de desarrollo

económico alcanzado por el país de que se trate. Determinados equipos pueden ser obsoletos en un país desarrollado, y adecuados en un país subdesarrollado.

h) Otros equipos necesarios para garantizar la salud de los obreros, tales: equipo de aire acondicionado, de purificación del aire, de iluminación adecuada, etc.

i) Accesorios para proteger a los obreros según el equipo y ma-
quinaria de que se trate.

De lo anterior se infiere sin dificultad la importancia de contar con un amplio criterio en la selección de los principales activos fijos de la empresa industrial.

Ya en el campo de las acciones se presentan al empresario diversas y diferentes alternativas de inversión, entre las que debe seleccionar aquellas que le ofrezcan más perspectivas en relación al rendimiento deseado.

En virtud de lo anterior el empresario puede verse ante las alternativas por ejemplo: de adquirir una nueva maquinaria o seguir con el equipo actual; adquirir o arrendarla; construir un edificio o alquilar un local. En cualquiera de los casos el empresario necesitará evidenciar las ventajas y desventajas del nuevo plan, debiendo para ello cuantificar, reflejar en forma numérica y esquemática lo concerniente a las alternativas en estudio.

En vías de ejemplo presentemos a continuación y a considera-
ción de los lectores, una situación en la que el empresario tenga que decidir sobre una alternativa de inversión.

Supongamos que la dirección de la empresa ha programado la adquisición de nueva maquinaria para mejorar la calidad de sus productos, reducir sus costos, etc.; y necesita saber que clase de maquinaria es la que más le conviene. Comentaremos para ser precisos dos casos, que denominaremos caso "A" y caso "B".

En el primero existe la posibilidad de comprar maquinaria in dustrial en el extranjero por un valor CIF en colones de \$200,000.00 y en el caso "B", por \$ 150,000.00 en plaza. Partiremos del supuesto que en ambos casos, no obstante que difiere el precio en \$50,000.00, las características generales de la maquinaria son similares y sirven para el fin que persigue la empresa; pero la maquina del caso "A", tiene mayor capacidad de producción que la del caso "B", y ésta en cambio su manejo es menos difícil, existiendo la posibilidad de entrenar al personal en un tiempo relativamente corto y además se encuentra en plaza.

Será el estado de resultados el que nos servirá de base para nuestro análisis; se sabe que las proyecciones pueden formularse a base de estimaciones de acuerdo a los resultados obtenidos en los años anteriores y considerando la nueva inversión puede establecerse un incremento inter-anual en las ventas; ó bien, utilizando métodos estadísticos más depurados. El costo total se puede obtener siguiendo la fórmula general del costo: $CT = CF + BX$; lo que significa que el costo total es igual a los costos fijos más el porcentaje de los costos variables sobre las ventas.

Es obvio que para esquematizar en cifras los casos del ejemplo que nos ocupa, resulta necesario establecer la estructura de costos

correspondientes y proyectar los rendimientos futuros. En virtud de tal afirmación, veamos como se presentan los costos en ambos casos.

CUADRO No. 7

ESTRUCTURA DE COSTOS

CASO "A"

RUBROS	FIJO	VARIABLE	TOTAL
Materia Prima y Materiales	--	220,694	220,694
Mano de Obra Directa	63,335	44,183	107,518
Gastos de Fábrica	40,065	27,841	67,906
Gastos de Administración	90,541	22,635	113,177
Gastos de Venta	22,636	22,636	45,271
Gastos Financieros	11,317	--	11,317
TOTAL	227,894	337,989	565,883
Porcentajes	42 %	58 %	100 %

CUADRO No. 8

CASO "B"

RUBROS	FIJO	VARIABLE	TOTAL
Materia Prima y Materiales	--	199.212	199.212
Mano de Obra Directa	56,231	40,821	97,052
Gastos de Fábrica	39,842	21,454	61,296
Gastos de Administración	81,728	20,432	102,160
Gastos de Venta	20,432	20,432	40,864
Gastos Financieros	10,216	--	10.216
TOTAL	208,449	302,351	510,800
Porcentajes	41 %	59 %	100 %

Partiendo de las cifras elaboradas, un estado de rendimiento para un periodo de 5 años en el que la empresa incluya la nueva inversión y estimando un incremento inter-anual en las ventas del 5% será:

CUADRO No. 9

CASO "A"

PERIODOS	VENTAS	COSTO TOTAL	RENDIMIENTOS		RENDIMIENTO ANUAL S/VENTAS
			ANUAL	MENSUAL	
Primero	725,490	565,883	159,607	13,301	22 %
Segundo	761,765	588,530	173,235	14,436	23 %
Tercero	799,853	608,804	191,049	15,921	24 %
Cuarto	839,846	630,092	209,754	17,480	25 %
Quinto	881,838	652,444	229,394	19,116	26 %

CUADRO No. 10

"CASO "B"

PERIODOS	VENTAS	COSTO TOTAL	RENDIMIENTOS		RENDIMIENTO ANUAL S/VENTAS
			ANUAL	MENSUAL	
Primero	575,000	510,800	64,200	5,350	11 %
Segundo	603,800	528,300	75,500	6,290	13 %
Tercero	634,000	546,700	87,300	7,275	14 %
Cuarto	665,700	565,500	100,200	8,350	15 %
Quinto	698,900	586,300	112,600	9,383	16 %

Si en los casos antes presentados, el empresario sigue el criterio del rendimiento sobre las ventas, sin meditarle mucho se decidirá por los resultados del caso "A". Si bien es cierto que la

maquinaria tiene un valor superior a la del caso "B", y quizás requiera la presencia de un técnico especializado en su manejo, los costos se verán compensados por el rendimiento que a la postre dejará un margen de utilidad superior y es precisamente tal aspecto el que mueve los intereses e inquietudes del empresario.

Cualquier resultado según el criterio seguido, servirá de base al empresario para tomar una decisión en relación al nuevo proyecto; tal aspecto se verá con mayor amplitud en la parte que sigue del presente trabajo.

b) ADOPCION DE DECISIONES

Siguiendo la secuencia de la exposición, estudiaremos ahora lo inherente a la adopción de decisiones. En efecto, luego de seleccionar las alternativas más atractivas, el empresario debe tomar una decisión que será la que dará origen a la nueva inversión.

En general, el desarrollo de las funciones fundamentales de la administración, involucra indudablemente la adopción de decisiones. Tanto la naturaleza como la aplicación de cada decisión dependen de la función administrativa a la cual se aplique. En el ámbito de la dirección, es tan importante la acción de tomar decisiones que de no ser así, el trabajo del empresario se consideraría impracticable y consecuentemente sería imposible hacer un intento de planificar la consecución de determinados fines.

La facultad de decidir es un atributo esencialmente humano y personal, pudiendo hasta decirse que depende del carácter de cada persona. Es por ello que un análisis del proceso de tomar decisio-

nes, dé siempre como resultado el perfeccionamiento lógico de métodos que ayudan a despejar el problema y a separar y cuantificar los factores involucrados en los mismos. Todo esto de mejores elementos de juicio en las decisiones a tomar por el empresario.

Es una verdad evidente que el éxito o fracaso de una empresa depende de las decisiones que se toman en la solución de sus problemas. Tal afirmación nos mueve a razonar sobre lo que se entiende por la acción de "adoptar o tomar decisiones".

George R. Terry^{1/} dice: "Tomar decisiones es escoger entre un o más soluciones posibles. Establece también que el tomar decisiones implica que existen varias posibilidades en cuanto a la acción que debe tomarse, representada por la alternativa de hacer o no hacer algo, de seguir el plan A, el plan B o el plan C. Se provee el resultado de cada acción y se complementa con apreciación de cada resultado en términos de su relativa conveniencia.

La decisión se toma, dice el autor, basándose en el criterio o sobre bases que se tengan por importantes en una situación determinada. Puede llegarse a una decisión en forma racional, deliberada, emocional, impulsiva o habitual".

Por nuestra parte y en contraste con lo anterior, consideramos que al elegir entre varias alternativas debe prestarse atención primordial a aquellos factores que nos permitan averiguar la consistencia del problema y las causas de su origen. Creemos que la adopción de decisiones en la dirección de empresas, consiste en la fijación de un juicio definitivo para la solución de un problema, des-

^{1/} Principios de Administración, CESSA, 1963, pág. 78/79.

pués de haber efectuado un enfoque lógico, analítico y sistemático del mismo. Un detenido análisis del problema que se trata, los conocimientos, experiencias, amplitud de criterio y autoridad de la persona que decide, permiten consecuentemente tomar la decisión oportuna y adecuada en cada circunstancia.

En el tema que nos ocupa, el empresario, luego de hacer un estudio consciente sobre las alternativas que le parecen más acordes a sus intereses; luego de examinar sus ventajas y desventajas, utilizará su buen juicio, sus experiencias y conocimientos sobre el campo, para tomar la decisión que será tal como lo expusimos con anterioridad, la que dará origen a la nueva inversión. El fin de razonar y enfocar analíticamente las alternativas, es precisamente, para conocer el aspecto sustancial del caso, incluyendo las diferentes partes que lo integran, para que dichos aspectos sean un asidero firme en el proceso de tomar la decisión correspondiente, que sin duda alguna, repercutirá en toda la administración y durante la vida de la nueva inversión.

c) PLAN DE INVERSIONES

El plan de inversiones de una empresa es un aspecto fundamental, especialmente cuando se analiza en términos de los requerimientos financieros de la misma para el desarrollo normal de sus operaciones, mostrándonos la diligencia y habilidad del empresario en cuanto a cómo se emplearán los fondos a obtenerse, en el manejo de las actividades industriales.

Los requerimientos financieros de una industria, son los recursos monetarios y financieros que ésta necesita para ponerse en

operación, y si ya lo está, para su normal desenvolvimiento.

Una vez que el empresario ha decidido la fuente de los requerimientos financieros necesarios para la industria, tiene en la siguiente fase, que elaborar el plan de inversiones que incluya caracteres como los siguientes:

- 1) Cómo se invertirán los recursos obtenidos de las distintas fuentes de financiamiento.
- 2) En qué cuantía se invertirán.
- 3) Cuándo se invertirán y con qué periodicidad.

El plan de inversiones es de gran utilidad para el empresario, principalmente cuando los fondos obtenidos serán destinados a la construcción de edificios ó adquirir activos industriales con la regularidad que requiera el plan que se analiza.

Para dar a los lectores una idea más objetiva del significado del plan de inversiones, presentamos a continuación un caso práctico.

Partiremos del supuesto que una empresa ha estimado sus requerimientos financieros en \$ 374,555.00, distribuidos así: \$194,000.00 para construcción de edificio industrial; \$ 73,000.00 compra de maquinaria; gastos de instalación \$ 5,000.00; mobiliario y equipo \$ 42,555.00 y \$ 60,000.00 para capital de operación. Para establecer el plan de inversiones, suponiendo que el empresario haya decidido solicitar parte de los \$ 374,555.00 a instituciones de préstamo, tenemos necesariamente que analizar la estructura financiera actual de la empresa y considerar también la nueva inversión.

Para el caso iniciaremos nuestro ejemplo con la presentación del Balance General de la empresa "X" al 31 de diciembre de 196 .

UNIVERSIDAD "X"

Balance General al 31 de Diciembre de 196_

A C T I V O

<u>Circulante</u>		₡ 345,355.00
Caja y Bancos	₡ 32,768.00	
Cuentas por Cobrar	140,174.00	
Inventarios	<u>172,413.00</u>	
<u>Fijo</u>		258,458.00
Terrenos	₡ 60,000.00	
Edificios	98,000.00	
Maquinaria y Equipo	50,661.00	
Mobiliario y Eq. Oficina	45,774.00	
Vehiculos	<u>12,023.00</u>	
<u>Otros Activos</u>		18,022.00
Gastos de Instalación	₡ 9,350.00	
Depósitos y Fianzas	5,255.00	
Cuentas Pendientes	3,325.00	
Otros Diferidos	<u>1,092.00</u>	
TOTAL		<u>₡ 611,835.00</u>

P A S I V O

<u>Circulante</u>		₡ 80,374.00
Proveedores Locales	₡ 16,033.00	
Proveedores del Exterior	43,680.00	
Créditos Bancarios	<u>20,661.00</u>	
<u>Fijo</u>		136,398.00
Créditos Bancarios	₡ 89,398.00	
Documentos por Pagar	37,265.00	
Deudas a Pagar	<u>9,735.00</u>	
<u>Patrimonio</u>		395,063.00
Capital Pagado	₡ 315,085.00	
Reserva Legal	6,211.00	
Utilidades por aplicar	<u>73,767.00</u>	
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO		<u>₡ 611,835.00</u>

El segundo método de depreciación aplicado por los contadores con alguna regularidad es el que se conoce como el Método de la Suma de los Dígitos de los años o Periodos de vida útil del Activo. Lo esencial en el empleo de éste método es que se aplica en concepto de gastos por depreciación un cargo anual en forma decreciente. Es decir, produce un cargo mayor por depreciación durante los primeros años de vida del activo. Esto reviste especial importancia para el empresario cuando decide su adopción, pensando en que el activo fijo es más productivo a la empresa en los primeros años de su vida útil, desde luego, por encontrarse en condiciones casi inalteradas, las que van decreciendo a través del uso y el tiempo y en forma casi paralela a esta disminución y porcentualmente van operando los gastos por depreciación según el método en cuestión.

El procedimiento, tomando como base los datos empleados en el ejemplo del primer método, sería: Se suman los números que representan los periodos de vida útil probable del activo o sea: $1+2+3+4+5+6+7+8 = 36$, esta suma obtenida se utiliza como denominador y cada dígito individual y en su orden inverso como numerador, es decir, $8/36$, $7/36$, $6/36$, etc. cuyos resultados multiplicados por el valor a depreciar nos dá las cantidades que respectivamente se emplearán para aplicarlas al primer año, segundo año y así sucesivamente.

Años	Cargo a gastos por depreciac.	Abono a deprec. acumulada	Movimiento de la cta. deprec. acumulada	Valor que se va registrando en libros
				\$ 20,000
1	\$ 3,556	\$ 3,556	\$ 3,556	16,444
2	3,111	3,111	6,667	13,333
3	2,667	2,667	9,334	10,666
4	2,222	2,222	11,556	8,444
5	1,778	1,778	13,334	6,666
6	1,333	1,333	14,667	5,333.
7	889	889	15,556	4,444
8	<u>444</u>	<u>444</u>	<u>16,000</u>	<u>4,000</u> +
	<u>\$ 16,000</u>	<u>\$ 16,000</u>		

+ Valor de desecho

El presente método es considerado como depreciación acelerada y su adopción depende del criterio de que muchos activos fijos son de mayor valor para la empresa en sus primeros años de servicio que en los últimos, tanto porque la eficiencia mecánica disminuye a través del tiempo, como también porque el mantenimiento se vuelve mayor con la antigüedad, además, se salvaguardan hasta cierto grado los intereses de la empresa utilizando al máximo los activos en los primeros años de su vida útil previendo la aparición de nuevos activos de naturaleza mejor o similar que puedan volverlos obsoletos.

El método llamado del Porcentaje Fijo Sobre Saldo Decrecientes es considerado también como un método de depreciación acelerada. Los principios de su utilización son los mismos que el de la suma de los años dígitos aunque sí diferente en cuanto a su procedimiento se refiere. Principalmente consiste en aplicar al costo, cuando no se estima valor de desecho, en el período inicial un

porcentaje de depreciación que puede ser determinado de acuerdo a reglamentaciones especiales, por ejemplo, lo que establece la Ley de Impuesto sobre la Renta. Las aplicaciones para los demás periodos se hacen afectando el valor en libros con el porcentaje establecido hasta absorberse el costo total, o llegar al valor de desecho estimado.

Como un ejemplo práctico del método vamos a suponer que el costo de un activo fijo asciende a \$ 16,000.00, una vida útil de 10 años, con un valor de desecho de \$ 1,718.00 y un porcentaje o tasa fija de depreciación estimada del 20% anual.

Años	Cargo a gastos por depreciación	Abono a deprec. acumulada	Movimiento de la cta. deprec. acumulada	Valor que se va registrando en libros
				\$ 16,000
1	\$ 3,200	\$ 3,200	\$ 3,200	12,800
2	2,560	2,560	5,760	10,240
3	2,048	2,048	7,808	8,192
4	1,638	1,638	9,446	6,554
5	1,311	1,311	10,757	5,243
6	1,049	1,049	11,606	4,194
7	839	839	12,445	3,355
8	671	671	13,116	2,684
9	537	537	13,653	2,147
10	429	429	14,082	1,718

+ Valor de desecho.

El valor de desecho se obtuvo hasta finalizar los diez años de vida útil estimada del activo y se determinó así, debido a que la tasa fija del 20% anual fue decidida en forma arbitraria.

Existe también el método llamado Tasas Decrecientes Sobre el Costo, que no es más que la aplicación arbitraria de una tasa anual de depreciación que va afectando el costo del Activo Fijo a través de los años de su vida útil estimada, hasta absorberse completamente.

Finney Miller ^{1/} sobre este método dice: "No puede darse ninguna fórmula para determinar las tasas, pues éstas se escogen arbitrariamente al formularse el programa de depreciación. La siguiente tabla muestra como funciona el método, escogiéndose arbitrariamente la tasa para cada uno de los años que aparecen en la tabla".

Tabla de Depreciación - Tasas Decrecientes Sobre el Costo.

<u>Años</u>	<u>Tasas</u>	<u>Cargos a deprec.</u>	<u>Crédito a deprec. acumulada</u>	<u>Deprec. total acumulada</u>	<u>Valor de desecho</u>
					\$ 6,000
1	15 2/3%	\$ 940	\$ 940	\$ 940	5,060
2	14 2/3%	880	880	1,820	4,180
3	13	780	780	2,600	3,400
4	12	720	720	3,320	2,680
5	11	660	660	3,980	2,020
6	10	600	600	4,580	1,420
7	9	540	540	5,120	880
8	8	480	480	5,600	400
	<u>93 1/3%</u>	<u>\$ 5,600</u>	<u>\$ 5,600</u>		

El método de Horas de Trabajo y el de Producción generalmente se analizan por separado, no obstante, dada la similitud entre ambos hemos creído conveniente presentarlos en un mismo ejemplo ya que podríamos suponer que las horas de trabajo consideradas en el primero pueden analizarse como unidades de producción en el segundo.

^{1/} Curso de Contabilidad Intermedia Tomo I, Segunda Edición, UTEHA, México 1963, página 368.

En estos métodos la vida útil del Activo Fijo se determina a través de las horas de trabajo probables de operación que pueda desarrollar un bien, o a través del número de unidades que pueda producir en un cierto período de años.

Supongamos que una máquina para la elaboración de productos plásticos tiene un costo de \$ 10,000., una vida probable de operación de 20,000 horas y un valor de desecho de \$ 2,000. La tasa de depreciación se calcularía así: $t = \frac{C-d}{P}$ = Costo menos valor de desecho dividido el resultado entre el número de horas o unidades de producción. Para el caso que nos ocupa tenemos:

$$\frac{10,000 - 2,000}{20,000} = \frac{8,000}{20,000} = \$ 0.40$$

Años	Horas de trabajo	Carga por Deprec.	Gtos. Abono a Deprec.	Abono a Deprec. Acum.	Movimiento de Dep. Ac	Valor que se va registrando en libros
						\$ 10,000
1	\$ 3,500	\$ 1,400	\$ 1,400	\$ 1,400	\$ 1,400	8,600
2	5,000	2,000	2,000	2,000	3,400	6,600
3	8,000	3,200	3,200	3,200	6,600	3,400
4	2,500	1,000	1,000	1,000	7,600	2,400
5	1,000	400	400	400	8,000	2,000

+ Valor de desecho.

Además de los métodos de depreciación anteriormente mencionados que se utilizan con más regularidad en la práctica contable empresarial de hoy en día, también existen otros que únicamente nombraremos y si el lector se interesa en el tema pueden servirle de alguna base para su investigación. Tales métodos son: El Método de Avalúo, El Método del Fondo de Amortización y el Método de las Anualidades.

4 - RELACIONES DEL ACTIVO FIJO Y OTROS RUBROS

La administración adecuada de una empresa, a través del elemento humano directriz se preocupa sobremedida por conocer los resultados de la gestión empresarial en un determinado período; tales resultados pueden ser analizados desde diferentes ángulos como: Utilidades, Rendimientos, Productividad, Eficiencia, etc.

Interesa desde luego al empresario, saber cuál ha sido el grado de aprovechamiento de los bienes de capital empleados en los procesos productivos, así como también la participación de éstos en los resultados finales obtenidos por la empresa. En virtud de estas inquietudes han surgido en el campo financiero algunos indicadores que sirven como elementos de análisis para el hombre de empresa, facilitándole la expresión cuantitativa de los resultados y situaciones inherentes al cometido empresarial emprendido.

Dichos elementos se conocen con el nombre de razones contables y por principio y comodidad en el texto que desarrollamos haremos breves comentarios sobre aquellos que implican las inversiones en Activo Fijo de la empresa industrial.

1- Razón de las Ventas al Activo Fijo

Casi siempre el primer indicador que se analiza es el referente a las ventas respecto al Activo Fijo, cuyos cambios pueden indicarnos el ritmo que siguen las ventas en relación al punto de equilibrio de la empresa.

Esta razón es considerado como un indicador de la eficiencia de las operaciones de una empresa y como expresan Rautenstrauch y Villers^{1/} "Indica la vitalidad del activo fijo. También sirve para

^{1/} Economía de las Empresas Industriales, Fondo de Cultura Económica, México - Buenos Aires, 1959, pág. 77.

juzgar de la amplitud o estrechez del volumen de ventas con margen de utilidad. Si la razón es alta, generalmente indicara que los cargos fijos son bajos en el negocio, y, por lo tanto, que el punto de equilibrio es bajo, con el consiguiente volumen amplio de ventas con utilidad. Una razón baja, por otra parte, indicará unos cargos fijos altos y un volumen reducido de ventas en que puede obtenerse alguna utilidad. Un negocio con una razón baja está más expuesto a tener dificultades durante un período de depresión que aquel que tenga una razón alta. Por otra parte, en el caso de dos negocios similares, aquel que tenga un activo fijo más alto, siendo todo lo demás igual, probablemente tendrá mejores posibilidades de una producción en masa a bajo costo y, en la época de expansión, estara en una posición mejor para obtener utilidades mayores".

2- Razón del Capital Propio al Activo Fijo

Es obvio que el hombre de empresa debe conocer si dentro de sus planes para la adquisición de bienes de capital, existe alguna tendencia a la sobreinversión. Para poder detectar dicha inclinación tendrá que efectuar un detenido análisis de los bienes que conforman el capital inmovilizado de su empresa y dictaminar sobre su utilización o mejor dicho sobre su participación en el esfuerzo productivo y sobre todo sobre su aprovechamiento. De esta manera llegará a lo que se conoce como las proporciones del activo permanente en la estructura financiera de una institución.

La razón que nos concierne nos dá la sensación sobre la proporción de los activos fijos respecto al capital invertido por la empresa; siendo un indicador por demás relevante, especialmente para

la adopción de las nuevas políticas financieras de la empresa.

Es muy importante el ratio en referencia en el estudio de las empresas industriales donde las necesidades de bienes de capital son casi siempre crecientes y en algunas ocasiones crecen más rápidamente que el capital.

3- Activo Circulante al Activo Fijo

Sabemos que los dos grandes rubros que definen en el balance el activo de una empresa, son los que ahora mencionamos y vamos a relacionar. Aquí renace el argumento vertido en el primer capítulo de este trabajo respecto a los factores determinantes de las inversiones en Activo Fijo de diferentes organizaciones empresariales.

Esta razón es de mucha importancia para las instituciones ban ca ria s y co me rc ia le s por cuanto deben cuidar que los recursos pro ve ni en te s de sus actividades u operaciones se empleen en el capital circulante y no en bienes fijos, ya que al emplearse en la evolución del primero podrá, ser más fácilmente reincorporado y de nuevo fluir hacia el medio, logrando de esta forma la rotación requerida de sus recursos.

Los resultados más favorables de la relación entre el Activo Circulante y el Activo Fijo debe ser la de crecimiento, por cuanto nos indica que se va incrementando el capital de operación respecto al capital en activos fijos.

A pesar de lo manifestado, esta relación conlleva diferencias sustanciales según sean las características de la empresa que se es tu di e. Como hemos dicho, en las empresas comerciales debe ser alto y más bajo en las empresas de grandes inversiones como son las in du st ri al e s y de servicios.

Las razones anteriores que brevemente hemos abordado, son las que con mayor frecuencia son utilizadas en la práctica contable y financiera de la época, en cuanto involucra incidencia de los activos fijos en los resultados de la empresa. Sin embargo, algunos empresarios también relacionan otros rubros con el Activo Fijo, así se observa en algunas veces la razón del costo de manufactura con el Activo Fijo para medir su utilización en la fase productiva; la materia prima y materiales al Activo Fijo para medir su capacidad de producción; las utilidades con la inversión en Activo Fijo para determinar el grado de rentabilidad del nuevo proyecto, etc.

CAPITULO IV

NATURALEZA Y EFECTO DE LAS REGULACIONES GUBERNAMENTALES

SOBRE LAS INVERSIONES EN ACTIVO FIJO

1. LA LEY DEL IMPUESTO SOBRE LA RENTA Y LA DEPRECIACION EN EL SALVADOR

Contamos ya con una idea sobre el significado de la depreciación y acerca de su aplicación práctica contable en la administración de las empresas. Intentaremos ahora, como una recapitulación de tales conceptos, de estudiarlos en forma sucinta conforme a las estipulaciones de la Ley del Impuesto sobre la Renta, actualmente en vigencia en nuestro país.

Iniciaremos el tema planteando los conceptos que en relación a las inversiones en Activo Fijo, ha adoptado la Ley. Para que su concepción nos sea más fácil y poder arribar a conclusiones prácticas veamos en su orden el significado de algunos de ellos:

En lo que respecta a las mejoras en el artículo 14 que se refiere a las ganancias o pérdidas de capital prescribe: "Se considerarán mejoras todas aquellas refacciones, ampliaciones y otras inversiones que prolonguen apreciablemente la vida del bien, impliquen una ampliación de la contextura primitiva del mismo o eleven su valor, siempre que dichas inversiones no hayan sido admisibles como gastos de producción de su renta o de conservación de su fuente".

En el numeral 3 del mismo artículo establece: "El costo básico de los bienes muebles e inmuebles se determinará en el caso de que sean adquiridos a título oneroso deduciendo del costo de adquisición las depreciaciones que se hayan realizado y admitido de acuerdo con la Ley.

El costo básico de los bienes adquiridos por donación o herencia será el costo básico del donante o causante.

El costo básico de los bienes adquiridos antes del 1.º de Enero de 1964, será su valor comercial a esa fecha.

El valor comercial así declarado servirá también para efectos de determinar el impuesto de vitalidad en años posteriores a la declaración".

En su capítulo II la Ley se refiere a la renta neta y en el artículo 26, establece las deducciones a la renta bruta que son admisibles. Afín con nuestros propósitos encontramos lo que prescribe el mismo artículo en su numeral 7 que dice: "Los gastos por concepto de reparaciones ordinarias, o sea, los que eroguen para mantener en buenas condiciones de trabajo, servicio o producción, los bienes del contribuyente, destinados directamente a la producción de ingresos computables, sin que tales reparaciones prolonguen apreciablemente la duración de los bienes o impliquen una ampliación de la estructura primitiva de los mismos, y siempre que la inversión no incremente el valor de ellos.

La deducción por gastos de reparaciones ordinarias en edificaciones depreciables, está incluida en la cuota de depreciación anual que para dichos bienes establece la tabla contenida en el numeral 10 de este artículo".

En lo que respecta a la depreciación, la Ley del Impuesto Sobre la Renta, en el artículo antes referido, numeral 10, establece en concepto de deducciones de la renta bruta: "Una cuota anual por

concepto de depreciación de bienes dedicados a la producción de los ingresos computables de acuerdo con las siguientes disposiciones:

a) El término "depreciación" significa la pérdida de valor que sufren los bienes por el uso, la acción del tiempo, la incostabilidad de su operación o el agotamiento;

b) La deducción adecuada por concepto de depreciación es aquella cantidad que debería reservarse durante el año fiscal, de acuerdo con un plan razonable, mediante el cual el conjunto de las cantidades así reservadas, más el valor residual, sería al final de la existencia útil del bien depreciado, igual a su costo más el de las mejoras que se hicieran, excepto los gastos normales de conservación y mantenimiento;

c) El contribuyente no podrá deducir la depreciación de bienes que no sean de su propiedad;

d) Cuando se trate de bienes en que una persona tenga el usufructo y otra la nuda propiedad, la deducción por depreciación la hará el usufructuario mientras dure el usufructo;

e) Es deducible la depreciación de los bienes tangibles que están sujetos a desgaste o deterioro por causas corrientes, al agotamiento y a la inadecuación debida al progreso de las ciencias o a las artes o al incremento del negocio. No es aplicable la deducción de las mercaderías e existencias del inventario del contribuyente y a los predios rústicos o urbanos, excepto lo construido en ellos;

f) Es deducible la depreciación de bienes intangibles cuyo uso en la explotación esté limitada en su duración de manera defi-

nativa, tales como las patentes, los derechos de autor, marcas de fábrica, etc. Por regla general, los bienes intangibles cuyo uso no esté limitado no podrán depreciarse. No se permitirá depreciar el derecho de llave;

g) La deducción por depreciación se limitará a los bienes empleados en la producción del ingreso computable. Cuando un bien se dedique al mismo tiempo a la producción de ingresos computables y a otros usos distintos, la deducción por la depreciación se permitirá en la debida proporción;

h) En ningún caso se permitira la deducción por depreciación de bienes que no estén en uso;

i) Para que se admita la deducción por depreciación será indispensable que el contribuyente lleve la cuenta correspondiente en su contabilidad o registros, de acuerdo con lo dispuesto en el reglamento.

No obstante lo anterior, la Dirección General podrá efectuar las operaciones de ajuste que fueron necesarias cuando el contribu^yente hubiere hecho uso de mayor cuota de depreciación de la que legalmente le corresponde;

j) Para los efectos fiscales, la depreciación podrá calcularse, a elección del contribuyente, aplicando un porcentaje fijo y constante sobre la inversión total, deduciendo el valor residual, o aplicando un porcentaje fijo y constante sobre el saldo decreciente de la inversión total, sin deducción del valor residual. Si se usa el segundo método, el porcentaje no podrá ser superior al doble del porcentaje que se usa para la depreciación fija. Una vez que

el contribuyente haya adoptado un método para un determinado bien, no podrá cambiarlo sin autorización de la Dirección General de Contribuciones Directas;

k) El bien depreciable será reclamado, para los efectos fiscales, dentro del plazo que resulta de la aplicación del porcentaje fijo. No podrá hacerse deducción alguna por depreciación sobre bienes que fiscalmente hayan quedado redimidos.

En ningún caso deberá el total reducido en concepto de depreciación, exceder la diferencia entre el costo del bien y del valor residual que pueda esperarse como remanente al final de su existencia útil en el negocio o profesión;

l) La deducción por depreciación de cualquier bien parcialmente depreciado, se limitará en cada ejercicio a aquella cantidad proporcional que razonablemente se pueda considerar necesaria para amortizar su costo durante el resto de la existencia útil del bien;

m) Si el contribuyente hubiere dejado de descargar en años anteriores la partida correspondiente a la depreciación de un bien o la hubiere descargado en cuantía inferior, no tendrá derecho a acumular esas deficiencias a las cuotas de depreciación de los años posteriores;

n) La base para el cálculo de la depreciación será el costo total del bien, inclusive el de su instalación y transporte. A esta cantidad deberá sumarse periódicamente el costo de las mejoras y adiciones y deducirse el costo del bien que se venda o se ponga en desuso, o cualquier pérdida o daño que sufra que no se deba al desg

gasto gradual de su utilidad. En ningún caso el valor del bien, para los efectos de esta deducción, podrá exceder del declarado para el impuesto de vitalidad;

ñ) Para los efectos de esta deducción no se admitirán revaluaciones de los bienes depreciables;

o) La tabla siguiente señala el máximo de depreciación permitida:

Señalaremos únicamente los que corresponden a bienes que a nuestro criterio se utilizan en las empresas industriales del país;

1) Edificaciones:

a) Metálicas, de concreto armado, de ladrillo y concreto armado o de concreto armado con estructura de hierro y revestimiento incombustible.	2 %
b) De paredes de ladrillo o concreto armado, con techo o entre pisos de material combustible	2 1/2 %
c) De bahareque, madera, adobe u otros materiales no especificados	5 %
d) Mejoras en bienes raíces de uso industrial, comercial o agrícola, tales como superficies pavimentadas, aceras, canales, drenajes, engramados, alcantarillados, muelles, puentes, cercas, bordas, terracerías y otras de conservación de suelos y agua	5 %

2) Equipo de instalación permanente en edificaciones (ascensores, equipo contra incendios, instalaciones de alumbrado, de agua, etc.)

5 %

3) Equipo de transportes.		
a) Automóviles, usados en el negocio o profesión	15	%
b), c), d) Los omitidos		
e) Camiones y trailers	20	%
f) Embarcaciones de madera o de material plástico	15	%
g) Embarcaciones de metal	10	%
h) Bicicletas, triciclos de carga, motocicletas, motocicletas de carga y monta cargas	20	%
i) Omitido		
4) Motores:		
a) Gasolina y Kerosina	10	%
b) Diesel, semi-diesel, gas pobre y de vapor	5	%
c) Eléctricos	10	%
5) Calderas y máquinas de vapor:		
a) Usadas en labores de temporada	4	%
b) Otras	7	%
6) Generadores de energía eléctrica:		
a) Hasta de 50 KVA	10	%
b) Más de 50 KVA	5	%
7) Turbinas:		
a) Hidráulicas	3	%
b) De vapor o de gas	6	%
8) Herramientas y equipo pequeño	20	%
9) Tractores (exceptuando los que se usan para construcción):		
a) De ruedas	20	%
b) De oruga	15	%

10) Tractores, motoniveladores, palas mecánicas, trailers y otros equipos usados para terracería o construcción	25 %
11) Mobiliario, usado en la oficina o en el negocio:	
a) De madera o predominantemente de madera	10 %
b) De metal o predominantemente de metal	7 1/2 %
12) Equipo de Oficina	10 %
13) Omitido	
14) Equipo y maquinaria industrial (excluidos los bienes especificados en los otros rubros de esta tabla):	
a) Usados en labor de temporada	7 %
b) Los demás	10 %
15) Omitido	
16) Omitido	
17) Refrigeradores	20 %
18) Bienes Intangibles	
a) En aquellos cuyo uso en la explotación está limitado en su duración de manera definida se admitirá como depreciación anual la cantidad que resulta de dividir el costo del bien por los años de existencia útil	
b) Los demás	5 %

Teniendo ya el significado legal de algunos conceptos que atañen a nuestro tema; veamos a continuación las circunstancias que se presentan en la práctica contable de las empresas del país.

El artículo 32 de la misma Ley establece que: "El ejercicio de imposición es de un año y comienza el primero de enero y termina el treinta y uno de diciembre.

En atención a la naturaleza de los negocios del contribuyente, la Dirección General de Contribuciones Directas podrá autorizarlo para llevar un ejercicio de imposición anual comprendido en fechas diferentes a las establecidas en el inciso anterior, siempre que el interesado contabilice en debida forma todos o la mayor parte de sus negocios".

Es por demás conocido y comprendido que la gestión empresarial dentro de un ejercicio contable o de imposición, termina o concluye con la elaboración del Balance General de la empresa y el Estado de Pérdidas y Ganancias. Estados estos que reflejan su situación económica financiera al finalizar el ejercicio, el primero; así como los resultados alcanzados durante todo el lapso de la gestión empresarial, el segundo.

De lo anterior se deriva la importancia de la función fiscal de la contabilidad, desarrollada en el país por la Dirección General de Contribuciones Directas, quien lleva a cabo análisis de las cifras contables presentadas por las empresas, como resultados de sus ejercicios contables.

Evidentemente, el objetivo básico que conlleva la revisión sistémica de los estados financieros, es determinar y confirmar la exactitud de los datos contables tomados en cuenta para el cómputo de la renta bruta de los sujetos del impuesto y por ende, de las deducciones y cualquier otra información para determinar el total de la renta imponible.

Relacionando la función analítica que efectúan los peritos de la Dirección referida, con el rubro del balance objeto de este trabajo, es decir, el Activo Fijo de la empresa; y, tomando en cuenta su participación en la generación de ingresos computables, podemos arribar a los siguientes puntos de consideración:

- a) Importancia de conocer la exactitud del valor del Activo Fijo al finalizar un ejercicio de imposición.

Es obvio que al haberlo de empresa le interesa siempre conocer el valor de las inversiones fijas que forman parte del activo de la misma. Para lograr obtener datos fehacientes en tal sentido, resulta indispensable llevar registros y controles adecuados a fin de que la obtención de los datos desde el final de cada ejercicio, resulte de más fácil realización. Esta finalidad conlleva la presentación en el balance general de cifras exactas y actualizadas, del valor de los activos fijos, cuyos permoneos son registrados en libros auxiliares.

Obviamente, para reflejar cifras veraces en los estados financieros de la empresa, deberá partirse de datos cuya exactitud pruebe la existencia de registros y controles adecuados. En tal sentido, los bienes de activo fijo deberán estar registrados desde la fecha de adquisición, al precio de costo adicionándole las mejoras efectuadas e indicar el método de depreciación adoptado. De esta manera resulta fácil determinar su valor actual puesto que únicamente se aplica el porcentaje anual de depreciación establecido.

En la práctica pericial de nuestro país, la Dirección General de Contribuciones Directas, siguiendo como es lógico, los mandatos

13159

de la Ley del Impuesto sobre la Renta y su reglamento, reclama que las depreciaciones de los bienes dedicados a la producción de ingresos computables, sean anotadas minuciosamente y detalladamente por medio de registros permanentizados, debiendo contener, por lo menos, la información referente a la especificación del bien, valor a depreciar, fecha en que comienza a usarse, lapso de existencia útil, mejoras, agregados, cuota de depreciación, saldo por depreciar, retiro, enajenación y todos los datos que la naturaleza del bien exija.

Es así como resulta de suma importancia que el valor de los activos fijos reflejados en el balance de la empresa, sea lo más exacto posible, especialmente para facilitar la labor que llevan a cabo los peritos de la Dirección General en sus investigaciones a fin de dictaminar sobre la veracidad de las declaraciones de renta presentados por los sujetos del impuesto.

b) Los porcentajes de depreciación del empresario vrs. los porcentajes señalados por la Ley.

En el Capítulo Tercero precisamos los métodos de depreciación generalmente empleados y aludimos las decisiones seguidas por el hombre de empresa en cuanto a la depreciación de sus activos Fijos, de acuerdo a su política de reemplazo o de reposición.

Frente a esta situación que puede considerarse teórica, existen regulaciones de tipo Gubernamental que reglamentan la aplicación de los porcentajes de depreciación aplicables a los bienes de activo fijo; ésto precisamente ha motivado nuestra atención y veremos ahora como opera en nuestro país dicha reglamentación.

Al hacer un breve análisis del articulado de la Ley, comprendemos la rigidez de los porcentajes de depreciación señalados para cada bien y sin mucho esfuerzo se colige que involucran la utilización del método de la línea recta.

En principio, dicho método es aceptado como fundamental, pero contrasta con las decisiones del empresario salvadoreño en cuanto a sus políticas financieras seguidas para depreciar algunos bienes que a su juicio deben redimirse en periodos cortos, aplicando por consiguiente una depreciación acelerada; considerando entre otras cosas que un bien presta mejor servicio en sus primeros años de vida o estimando una vida económica corta del mismo bien.

Fundamentándonos en los argumentos que preceden, decidimos investigar directamente en la Dirección General de Contribuciones Directas los problemas generados al aplicar el reglamento de la Ley que nos ocupa y como consecuencia concluimos en lo siguiente.

1 - Que algunos empresarios adoptan sus propias políticas financieras en la aplicación de métodos de depreciación, diferentes al impuesto por la Ley, duplicando por lo tanto sus registros contables.

2 - Que a pesar de dichas diferencias, al presentar sus declaraciones de renta los bienes de activo fijo deberán estar afectados por el porcentaje de depreciación determinado por la Ley.

3 - Que aunque se haya aplicado un método acelerado de depreciación y que el bien se haya redimido en menor tiempo del inferido por la Ley; deberá siempre dicho bien aparecer en el balance de la empresa hasta que fenezca el plazo en que lo incluye ésta.

4 - Que si un bien es conservado y mantenido debidamente, puede aún después de depreciado de acuerdo con la Ley, estar en condiciones de operar eficientemente y ya no es considerado como generador de ingresos computables.

5 - Que para el empresario un bien que permanezca en su empresa aunque no esté en uso es objeto de depreciación y puede económicamente tornarse obsoleto; mientras que la Ley no permite la depreciación de bienes que no están en uso.

6 - La Ley no considera que el precio de un bien no es permanente y que las fluctuaciones crean circunstancias en que las reservas para reposición no alcanzan para adquirir el nuevo bien. De aquí que sólo el empresario puede encausar su política a este tipo de situaciones.

7 - Que evidentemente el legislador dejó por fuera la existencia de otros métodos de depreciación que nacieron precisamente para obviar algunas dificultades del hombre de empresa y que aun cuando se hace un intento por adoptarlos, a la postre, se finaliza aplicando lo que dice la Ley aunque para ello tengan que prepararse registros contables especiales, etc. etc.

Un ejemplo nos ayudará a comprender algunas de las diferencias que hemos inferido entre las políticas de reemplazo del empresario y la tabla rígida de la Ley del Impuesto sobre la Renta.

Supongamos que hemos adquirido una máquina industrial para hacer botones, por la suma de \$ 10,000.00 y no precisamos su valor residual. La Ley nos señala que deboremos aplicarle un porcentaje

anual de depreciación del 10% de donde deducimos que el plazo para depreciarla es de 10 años, en línea recta.

Por nuestra parte, comprendemos que debemos aprovechar lo más posible los servicios de dicha maquinaria en sus primeros años de vida, principalmente porque nos resultará su mantenimiento más barato, será mayor su eficiencia mecánica y porque después de 5 años existe la posibilidad de que aparezcan mejores máquinas que puedan volverla obsoleta. Entencos tenemos:

	<u>Situación 1</u>	<u>Situación 2</u>
Valor de la máquina	\$ 10,000.00	\$ 10,000.00
Porcentaje de depreciación anual	10 %	20 %
Cuota de depreciación anual	\$ 1,000.00	\$ 2,000.00

De conformidad con la situación 1, los \$ 1,000.00 se aplicarán en cada ejercicio como gastos por depreciación, a la vez que se irá creando la reserva correspondiente. En esta forma la incidencia en las utilidades de \$ 1,000.00, reflejará su repercusión en el cómputo del impuesto.

En cuanto a la situación número 2, el espíritu del caso es el mismo, no así el impacto en las utilidades que es mayor, y como consecuencia menor al impuesto computado.

Para obviar estas discrepancias, la mecánica seguida por los peritos de Contribuciones Directas consiste en sumar a las utilidades del ejercicio la parte demás que en concepto de depreciación ha sido aplicada a los bienes de Activo Fijo, como gastos no deducibles en dicho ejercicio, según lo determina la Ley, logrando con esto contrarrestar la evasión en el pago de los impuestos.

c) La Depreciación como gasto deducible de la Renta Bruta.

Precisamente este aspecto es el que da origen al análisis por parte de la Dirección General de Contribuciones Directas en las cifras presentadas por los sujetos del impuesto.

En el grupo de gastos deducibles de la renta bruta surge la depreciación como un porcentaje inter-anual aplicado a los bienes de capital dedicados a la producción de ingresos computables. Este porcentaje anual aplicado contablemente a gastos tiene su incidencia en las utilidades de la empresa y consecuentemente en el cómputo del impuesto.

Como es sabido de la renta bruta se imputan los gastos necesarios para la producción y conservación de su fuente, la depreciación califica como uno de esos gastos.

d) Lo que exige Contribuciones para aceptar la depreciación de bienes de capital.

- i. Un detalle minucioso y bien explicado de la información referente a las especificaciones del bien, valor a depreciar, fecha en que comienza a usarse, lapso de existencia útil, mejoras, agregados, cuota de depreciación, saldo por depreciar, retiro y todos los demás datos inherentes al bien.
- ii. Que el bien declarado no haya sido redimido ni revalorizado y ser propiedad del sujeto contribuyente, por ser para éste únicamente que se reduce el valor de sus bienes, constituyendo los resultados una pérdida o un beneficio.
- iii. Que los bienes depreciados sean o hayan sido utilizados en la producción de los ingresos computables.
- iv. Que al haberse aplicado un método de depreciación diferente

al de la Ley y aprobado por Contribuciones, se especifiquen sus características por los ajustes impositivos derivados:

2 - LA LEY DE FOMENTO INDUSTRIAL Y LAS INVERSIONES EN ACTIVO FIJO DE LA EMPRESA INDUSTRIAL SALVADOREÑA

En El Salvador como en la mayoría de los países en vías de desarrollo del mundo, es evidente la importancia del papel con que el sector industrial participa en la corriente renovadora del desarrollo económico.

En dicho sector, ocupan un lugar preponderante las inversiones en activo fijo, cuya inclusión, es por demás necesaria en cada tipo de proyecto inherente a cualquier rama de la industria en general.

Prueba elocuente de dicha necesidad es el esfuerzo enconioso que realizan los gobiernos por promover, fomentar o impulsar a través de adecuadas políticas fiscales, el crecimiento del sector que hemos referido, coadyuvando de esta manera al mayor auge económico de la nación.

En razón de lo antes expuesto nació en nuestro país la "Ley de Fomento Industrial" que a través de los años ha venido expandiendo sus beneficios, ayudando al empresario salvadoreño a hacer realidad proyectos de verdadera importancia, mediante exenciones fiscales que han fortalecido la adquisición de bienes de capital y por ende el mejoramiento productivo tanto de empresas industriales establecidas como por iniciarse.

La Ley fundamenta su razón de ser en el hecho de que es imperiosa la necesidad en los países en proceso de desarrollo, como en los países que ya han alcanzado algún grado de desarrollo, "movili

zar los recursos de la iniciativa privada, aprovechando en forma eficiente las disponibilidades humanas y materiales del país, para propiciar el aceleramiento del desarrollo económico con el objeto de lograr un mejoramiento rápido y continuo de las condiciones de vida de la población. Con esas finalidades es necesario, dice la Ley, estimular y proteger las inversiones de capital privado, nacional y extranjero para el establecimiento de industrias en el territorio de la República.

La descripción de algunos artículos de la Ley nos ayudará a comprender mejor sus beneficios:

En su Artículo 10, establece que la Ley tiene por objeto fomentar las empresas, que empleando procedimientos industriales eficientes se dediquen a:

- 1- La transformación de materias primas o artículos semi-elaborados, ya sea para el mejor aprovechamiento de los mismos o para convertirlos en mercaderías u objetos más útiles;
- 2- La conservación de productos agrícolas, forestales, ganaderos, pesqueros, avícolas y apícolas; o el procesamiento de esos mismos productos para su mejor aprovechamiento o utilización.
- 3- Al armado o ensamblado de partes, piezas, sub-conjuntos y conjuntos, siempre que dichas empresas se sometan a un plan de integración industrial, en el que se garantice: a) Niveles crecientes de participación en el valor agregado del producto final; b) Ocupación de un considerable número de trabajadores o que la inversión inicial sea relativamente importante; y c) El cumplimiento de los requisitos que se establezcan en los Reglamentos que emita el Poder Ejecutivo y que le sean aplicables:

4- La construcción de embarcaciones o la prestación de servicios de Carena, siempre que se hagan importantes inversiones en maquinaria y equipo y garanticen ocupación a un considerable número de trabajadores.

En su artículo 2o. dice: Para los efectos de esta Ley, las industrias se clasifican en de "iniciación" y de "incremento".

Se consideran industrias de "iniciación":

- a) Las que tengan por objeto la producción de artículos que no se fabriquen en el país; y
- b) Las ya existentes que modifiquen su estructura mediante la utilización de maquinaria, equipo, procesos y técnicas de producción avanzadas en virtud de las cuales adquieran características fundamentales distintas.

Estas características deberán conducir a un mayor volumen de producción, a un mejoramiento cualitativo de la misma y a un nivel más bajo de costos.

En este caso deberá tomarse en consideración la protección de las industrias ya establecidas que satisfagan un alto porcentaje del consumo nacional.

- c) Las ya existentes, calificables de necesarias de conformidad al artículo siguiente, y que para la elaboración de sus productos utilicen en términos de valor, más del 60% de materias primas de origen centroamericano.

Todas las demás son de "incremento", dice la Ley.

El artículo 3o. prescribe: Las industrias a que se refiere el artículo anterior se dividen en dos clases: "necesarias" y "convencientes".

Son industrias "necesarias" las que tengan por objeto producir mercancías destinadas a satisfacer necesidades fundamentales de la población, tales como alimentación, salubridad, abrigo, habitación y otras semejantes.

Son industrias "convencientes" las que tengan por objeto producir artículos que, sin estar destinados a satisfacer necesidades fundamentales, sean de utilidad e importancia económica para el país.

El artículo 5o. dice: Los beneficios que podrán otorgarse de acuerdo con esta Ley son los siguientes:

a) Franquicia aduanera para la importación de los materiales de construcción que se necesiten para instalar o montar la maquinaria de la fábrica de que se trate y para erigir el edificio de la misma, sus dependencias y obras necesarias, así como las viviendas anexas para sus empleados y trabajadores;

b) Franquicia aduanera para la importación de motores, maquinaria, equipo, herramientas, implementos, repuestos y accesorios, que se requieran para la fabricación de los productos;

c) Franquicia aduanera para la importación de materias primas y demás artículos necesarios para la producción. Estos últimos gozarán de la franquicia atendiendo a la importancia de los mismos en la producción o acabado del artículo industrial, a la incidencia que el valor de dichos materiales tenga sobre su costo de producción, a su naturaleza, al interés fiscal y a otras circunstancias análogas. A este efecto el Poder Ejecutivo emitirá las disposiciones pertinentes en el reglamento respectivo;

d) Exención o reducción de los impuestos fiscales y municipales que gravan el establecimiento o explotación de la empresa de que

se trate y la producción o venta de los productos que elabore. También podrá concederse dicha exención o reducción de los impuestos internos que recaigan sobre las materias primas, productos semi-elaborados y productos intermedios que insumen las industrias amparadas a esta Ley; cuando las condiciones de competencia así lo demanden.

e) Exención o reducción de los impuestos fiscales y municipales que recaigan sobre el capital invertido en la empresa; y

f) Exención o reducción del impuesto sobre la renta proveniente de la industria que se establezca.

En su artículo 8o. la Ley establece: Los empresarios de las industrias clasificadas de "iniciación" y calificadas como "necesarias", gozarán de los beneficios siguientes:

I- Los mencionados en los literales a), b), y c) del artículo 5o, por un término de diez años.

II- Exención total de los impuestos mencionados en los literales d) e) y f), del mismo artículo, por un periodo de cinco años; y

III- Reducción del 50% de los impuestos mencionados en los literales d) e) y f), del mismo artículo durante los cinco años siguientes.

Artículo 9o. Los empresarios de las industrias clasificadas de "iniciación" y calificadas como "convenientes", gozarán de los siguientes beneficios:

I- Los mencionados en los literales a) y b), del artículo 5o, por un periodo de ocho (8) años.

II- Un 50% del beneficio a que se refiere el literal c) del mismo artículo y reducción del 50% en los impuestos mencionados en

los literales d), e) y f), por un periodo, en ambos casos de cinco años.

III- Un 25% del beneficio a que se refiere el literal c) del mismo artículo y reducción del 25% en los impuestos mencionados en los literales d), e) y f), en ambos casos durante los tres años siguientes.

Artículo 10o. Sin embargo, los empresarios a que se refiere el artículo anterior podrán gozar de franquicia aduanera total para la importación de materias primas y demás artículos necesarios para la producción, durante un plazo de ocho años, siempre y cuando concurran las siguientes circunstancias:

a) Que se trate de una empresa para cuyo establecimiento se requiera una cantidad considerable de capital fijo, dada la naturaleza de la industria;

b) Que tales empresas proporcionen, en forma permanente, ocupación remunerativa a un número considerable de trabajadores;

c) Que los costos de adquisición de las materias primas necesarias para sus actividades productivas constituyan el elemento fundamental de los costos del artículo acabado; y

d) Que tales exenciones no menoscaben gravemente los intereses de la Hacienda Pública.

Artículo 11o. Los empresarios que se propongan "incrementar", una línea de producción industrial, ya sea "necesaria" o "convieniente", gozarán por un periodo de cinco años de los beneficios a que se refieren los literales a) y b), del artículo 5o.

Convenimos en presentar los anteriores conceptos que expresamente determina la Ley de Fomento Industrial en nuestro país, para justificar de esta manera nuestras argumentaciones vertidas al principio del tema, en el sentido de que es evidente la preocupación gubernamental por establecer medidas positivas que hagan más factible y rápido el desarrollo industrial; y, porque creemos que es la orientación más propicia que al lector interesado en el tema le pueda servir para sus propias investigaciones y estudios.

No obstante lo anterior, aún no contamos con un criterio amplio sobre los beneficios reales que la Ley de Fomento Industrial ha proporcionado al empresario industrial de nuestro país. Para que el tema cobre mayor significado y el lector pueda contar con una evidencia absoluta en tal sentido, presentemos a continuación un esquema que indica la concesión de los beneficios de Fomento Industrial para la importación de bienes de capital, en los últimos cinco años, determinados según la clasificación y calificación de la empresa y señalaremos a la vez las cantidades que representen la "Exención Fiscal" en dicho período de años.

El cuadro muestra fielmente el crecimiento que han experimentado las importaciones de bienes de capital por parte del sector industrial de nuestro país y refleja a la vez el incremento proporcional que a través de los años han tenido las exenciones fiscales. Nótese como en los cinco años el volumen de importaciones ascendió a \$ 128,402,720.00 y las exenciones llegaron a \$ 11,155,965.00; cifra que refleja un porcentaje del 9% respecto al total; estimándose bastante representativo.

Con el fin de particularizar un poco en relación a los beneficios generados de la Ley objeto de nuestra atención, veamos como resulta favorecido individualmente el empresario y como lo afecta la negociación de las concesiones prescritas por la Ley.

Ya sea que la empresa industrial esté calificada como de "iniciación" o de "incremento", gozará de beneficios específicos determinados, que indudablemente repercuten en forma positiva en el desarrollo de sus actividades.

Podríamos argumentar que los beneficios prácticamente inciden en la función costos de la empresa y en su desarrollo.

Por ejemplo: Una empresa que importa materiales para la construcción de su propio edificio industrial, amparada con los beneficios de la Ley, incurrirá en menores costos que si importara el material de la misma. En el caso de importación de maquinaria y equipo industrial o de materias primas, es evidente que las exenciones bajan los costos respectivos, permitiendo desarrollar al beneficiario sus actividades productivas con la confianza de poder competir en el mercado nacional y extranjero, al comercializar sus productos, debi-

BENEFICIOS DE LA LEY DE FOMENTO INDUSTRIAL

EXENCIONES FISCALES POR IMPORTACION DE

BIENES DE CAPITAL

(Cifras anuales en dólares) 1/

	<u>1963</u>		<u>1964</u>		<u>1965</u>		<u>1966</u>		<u>1967</u>	
	<u>Importac.</u>	<u>Exenciones</u>								
Iniciación necesaria	2,769,344	232,538	4,410,999	486,321	8,301,522	756,193	6,633,702	692,251	8,054,885	589,071
Iniciación conveniente	404,304	34,448	503,301	40,334	793,269	70,975	673,162	57,228	772,717	66,389
Incremento necesario	1,160,109	61,906	6,326,340	527,346	3,784,034	408,700	3,193,428	183,585	1,735,430	142,048
Incremento conveniente	137,752	4,567	260,983	14,917	730,695	44,854	344,004	22,142	370,908	28,574
Total General de dólares	4,471,709	333,459	11,501,622	1,068,918	13,609,520	1,280,722	10,844,297	955,206	10,933,939	824,082
Total General en colones	11,179,272	833,647	28,754,056	2,672,295	34,023,801	3,201,804	27,110,743	2,388,015	27,374,848	2,060,204

Total de importaciones en los cinco años 128,402.720

Total de exenciones en los cinco años 11,155,965

Diferencia 117,246,755
=====

1/ FUENTE: Investigación directa en el Ministerio de Hacienda.

do a que le es factible importar la maquinaria moderna requerida, cuya utilización bajará los costos y aumentará la productividad.

No cabe duda que las exenciones fiscales y municipales de los impuestos, que gravan el establecimiento o explotación de las empresas, el capital invertido y la exención o reducción del impuesto sobre la renta, constituyen motivaciones principales para el buen desenvolvimiento de las industrias establecidas al amparo de la Ley.

En contraste con lo anterior, las empresas que por diversas causas no logran los beneficios emanados de la Ley, se enfrentan a situaciones que preocupan en alto grado a la dirección de los mismos. Si bien es cierto que logran desenvolverse, lo hacen en franca desventaja respecto a las demás; de aquí que se dificulte aún más la realización de sus planes y la consecución de sus objetivos.

Naturalmente que no todas las empresas industriales pueden gozar de los beneficios de la Ley de Fomento Industrial, esta misma los determina, los clasifica y los condiciona de tal manera, que las exenciones otorgadas no afecten mayormente los intereses de la Hacienda Pública.

3 - INCENTIVOS PARA LAS INVERSIONES

Tramos a consideración el presente tema, por cuanto estimamos que los gobiernos de cada país, deben poner de manifiesto un clima propicio para que los inversionistas se sientan estimulados a invertir pequeñas o grandes sumas de dinero en empresas industriales. Sabemos claramente que el establecimiento de nuevas empresas de tal naturaleza, genera el empleo de mano de obra, la elaboración de artículos en las cantidades y a precios convenientes a los consu

midores, de una mejor calidad; originándose al mismo tiempo un programa educacional de tipo técnico por la capacitación del obrero en el manejo de maquinaria y equipo y el conocimiento que adquiere en lo que involucran los factores operativos de la empresa. Estos y otros elementos más son los que participan decididamente en la corriente renovadora del desarrollo económico de un país y es en razón de ellos que el sector Industrial finca su relevancia, constituyéndose en un verdadero medio efectivo de crecimiento económico.

En virtud de lo anterior nace la necesidad imperiosa en los países por adoptar medidas positivas que animen al hombre de empresa a emplear fondos, ya sea desarrollando nuevos proyectos industriales o bien mejorando o ampliando los existentes conforme a sus necesidades.

En términos generales podemos expresar que los incentivos fiscales son los que atraen en gran forma la atención del hombre de empresa, desempeñando una labor meritoria especialmente, para la adquisición de bienes de capital, prueba auténtica de ellos en El Salvador, son las exenciones emanadas de la Ley de Fomento Industrial vigente.

Al hablar de incentivos para las inversiones, no podemos omitir lo concerniente a la estabilidad política de un país; indudablemente, un clima de tranquilidad en donde se ha alcanzado cierta madurez en el campo de la política, donde se ha logrado una marcha uniforme entre los esfuerzos gubernamentales y los intereses de la iniciativa privada, existen posibilidades obvias que motivan al empresario industrial. En contraste, cuando las zozobras políticas

salen a la luz, cuando surgen trastornos socio-económicos causados por intereses de alguna minoría, creando cisnes entre la empresa pública y privada, las oportunidades de inversión escasean y nace la desconfianza y el temor en el hombre de empresa.

En cuanto a la estabilidad económica como un incentivo, sin duda alguna podemos argumentar que es una consecuencia lógica del desarrollo económico; cuando en un país existen adecuadas fuentes de trabajo, cuando se cuenta con los medios de producción necesarios, cuando es favorable el comercio con otros países, cuando existen adecuadas fuentes de financiamiento, cuando existen normas de protección arancelaria, podríamos decir que hasta cierto grado existe estabilidad económica, lo que presenta un panorama factible para invertir e interesar sobrenamara al empresario industrial.

CAPITULO V

1. CONCLUSIONES

- a) Todas las propiedades, ya sean tangibles o intangibles, de naturaleza relativamente duradera, que se utilicen en las operaciones de una empresa y que no tengan por objeto la venta o no estén destinadas para ésta, constituyen el Activo Fijo de la misma.

La naturaleza y los servicios que prestan los bienes durables respecto a las operaciones normales de la empresa, determinan la clasificación del Activo Fijo. Es así como se conocen los bienes tangibles, intangibles y otros Activos Fijos. Además, se identifica el Activo Fijo productivo, respecto a los otros bienes que contribuyen al normal desenvolvimiento de las actividades de la empresa, como aquellos bienes que intervienen directamente en los procesos de fabricación.

- b) La naturaleza, magnitud, el grado de tecnología y la actividad misma de una empresa en el medio en que se desenvuelve, determinan en gran parte sus inversiones en Activo Fijo. Mientras que para las empresas comerciales en general, el Activo Fijo es un rubro de menor importancia, para las empresas de servicios y básicamente para las industriales representa inversiones de mayor relevancia; de aquí que se les denomine bienes de capital por cuanto sirven para la elaboración o transformación de otros productos, o prestan servicios de carácter productivo que no se consumen en un solo ciclo de producción.

- c) En el sector industrial, los bienes de capital revisten una particular importancia para el empresario; representan los medios físicos indispensables, que aunados al factor humano y a los recursos financieros, constituyen el elemento motor que vigiliza sus actividades empresariales, haciendo propicia la consecución de los objetivos propuestos.
- d) Los criterios de inversión en bienes de capital son aquellos principios financieros básicos, cuyo conocimiento y cuya razonada consideración, dan al empresario la capacidad de tomar decisiones respecto a la conveniencia o inconveniencia de aceptar o rechazar un proyecto. En otras palabras, representan "EL QUE, CUANDO, COMO, CUANTO y PORQUE" del empresario en sus decisiones de inversión. El criterio de inversión adoptado tiene como finalidad la consecución de ciertos objetivos; de aquí que su adopción dependa de la preparación intelectual, de las experiencias en el campo, de la capacidad empresarial y de los intereses del hombre de empresa.
- e) La planeación de inversiones en Activo Fijo como política financiera de una empresa, consiste en determinar por anticipado el tipo de proyecto a realizarse, la cuantía y el origen de los fondos a usarse, su costo, su destino específico, su forma de inversión y sus posibles resultados. Ello implica la elaboración de un estudio analítico dentro de los factores operacionales de la empresa, que se inicia desde el criterio de inversión adoptado en la selección del proyecto y termina al cuantifican el margen de rendimiento deseado.

f) Las inversiones en Activo Fijo se vuelven realidad cuando el empresario, luego de ponderar y cuantificar las conveniencias e in conveniencias de los proyectos propuestos y luego de evidenciar y estudiar las alternativas posibles, adopta una decisión que es la que origina la nueva inversión.

La toma de decisiones en la dirección de empresas consiste en la fijación de un juicio definitivo para la solución de un problema, después de haber efectuado un enfoque lógico, analítico y sistemático del mismo.

Cuando el empresario ha decidido emprender una acción, da lugar al desarrollo de sus proyectos y en la secuencia lógica de su planificación arriba a la fase que se refiere al plan global de inversión, que no es más que la representación esquemática de la misma, tal y como la utilización de los recursos financieros que dan formando la estructura financiera de la empresa.

g) Las corrientes de recursos monetarios para la adquisición de Activos Fijos, tienen lugar cuando el empresario luego de determinar sus necesidades financieras, establece la cantidad de los fon dos necesarios y las fuentes que los proveerán.

Los recursos necesarios pueden provenir de la misma empresa en un afán de auto-financiarse o bien de fuentes externas a su organización.

En el país las fuentes de recursos que coadyuvan canalizando fon dos hacia el sector industrial son principalmente: los Bancos Comerciales e Hipotecario, el Instituto Salvadoreño de Fomento Industrial (IISAFI), la Financiera de Desarrollo e Inversión, S.A.,

el Fondo de Desarrollo Económico del Banco Central de Reserva y algunos organismos internacionales como el Banco Interamericano de Desarrollo (BID); la Agencia para el Desarrollo Internacional (AID); el First National City Bank (F.N.C.B.) y el Banco Centroamericano de Integración Económica (B.C.I.E.).

- h) En nuestro país los dirigentes de empresas nacionales, son personas que carecen de preparación universitaria; aunque han recibido en su mayoría cursos de capacitación sobre algunas ramas administrativas, no son suficiente preparación intelectual para formar un dirigente de tipo profesional; de aquí se desprende el criterio de que son personas caracterizadas como de tipo empírico.
- i) La eficiente administración del Activo Fijo, es un factor determinante en la productividad de los recursos que participan en el esfuerzo productivo; su control y las decisiones oportunas de reemplazo, mantenimiento y conservación, así como la aplicación adecuada de su depreciación, permiten al empresario alcanzar resultados traducidos en una disminución de costos, una producción adecuada, el establecimiento de precios convenientes y competitivos; la utilización eficaz de las áreas de trabajo y de la mano de obra empleada, etc. De aquí se deriva la conveniencia de relacionar el Activo Fijo con otros rubros, para contar con indicadores respecto a su participación e incidencia en la empresa.
- j) El criterio antes seguido que definía la depreciación como la disminución en el valor de los bienes de Activo Fijo originada ésta por el uso y el desgaste físico a través del tiempo, ha sido modificado, añadiéndole otros elementos de carácter económico

derivados del concepto moderno de la obsolescencia, el desplazamiento y la insuficiencia, factores éstos determinantes en la vida física y económica de un bien.

- k) La naturaleza y efecto de las regulaciones gubernamentales sobre las inversiones en Activo Fijo, están representadas por las reglamentaciones que limitan su utilización y los incentivos que netivan su adquisición. En nuestro medio se evidencian la Ley del Impuesto sobre la Renta y la Ley de Fomento Industrial como instrumentos de control la primera y como medio vitalizador la segunda, ambas con incidencia en el desarrollo económico de la Nación.

4

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

- 1 - Finney Miller, Curso de Contabilidad, Introducción, Tono I, Segunda Edición en Español, UTEHA, México, 1963.
- 2 - Finney Miller, Curso de Contabilidad Intermedia, Tono I, Segunda Edición en Español, UTEHA, México, 1963.
- 3 - R. N. Anthony, La Contabilidad en la Administración de Empresas, Primera Edición en Español, UTEHA, México, 1964.
- 4 - Hunt Williams Donaldson, Financiación Básica de los Negocios, Primera Edición en Español, UTEHA, México, 1964.
- 5 - S.M. Brown y L. Doris, Manual del Director de Empresa, Primera Edición en Español, UTEHA, México, 1959.
- 6 - W.A. Paton, Manual del Contador, Tono I, UTEHA, México, 1966.
- 7 - Erich Schneider, Teoría de la Inversión, El Ateneo, Buenos Aires, Argentina, 1956.
- 8 - J.L. Urquijo, Ochoa, Qvarzábal y Usoz, Planificación Financiera de la Empresa, Ediciones Deusto, S.A., Bilbao, España, 1962.
- 9 - Walter Rautenstrauch y Raunond Villers, Economía de las Empresas Industriales, Fondo de Cultura Económica-México-Buenos Aires, 1959.
- 10 - Antonio García Alvarez, Consultor del BID, Análisis de Crédito Industrial, Tercera Edición preparada para los Cursos Nacionales organizados por la Unidad de Adiestramiento, Washington, D. C. 1964.
- 11 - George R. Terry, Principios de Administración, CECSA, 1963.
- 12 - Jorge Alberto Guatemal, Los Presupuestos y el Control Financiero en las Empresas Manufactureras, Trabajo de Tesis, San Salvador, El Salvador, C.A., octubre de 1967.
- 13 - Memoria de Labores del Instituto Salvadoreño de Fomento Industrial, INSAFI, Período de 1967.
- 14 - Ley de Creación del Instituto Salvadoreño de Fomento Industrial.
- 15 - Ley de Impuestos sobre la Renta.
- 16 - Ley de Fomento Industrial
- 17 - Apuntes varios sobre Finanzas de la Empresa y sobre Evaluación de Proyectos.

13159

