

Capítulo 4

Caso práctico

4.1 Datos preliminares

Todo contrato debe nacer de una propuesta, en nuestro caso; una persona que tiene conocimiento de la alternativa de negocio que representa la asociación en participación, decide proponer a otros la celebración de un contrato de A en P para la incursión en algún negocio. Si la oferta es aceptada, mostrando tener un interés en la celebración del contrato, entonces se estará en el siguiente paso de la propuesta: la aceptación. Sin embargo, aceptar la propuesta no es suficiente para que el contrato se perfeccione, debido a que el contrato de asociación en participación es un contrato formal, es necesario que conste por escrito, plasmando su consentimiento y estipulando las proporciones de interés en el acuerdo (firmándolo).



Se entiende que la asociación en participación es una forma de realizar actividades empresariales en donde la mayor responsabilidad recaerá en el asociante, respondiendo con todo su patrimonio respecto de las obligaciones resultantes de las actividades objeto de la asociación en participación. Donde su capacidad de ejecución, conocimiento de mercado, experiencia, relaciones de negocios, etc., son un factor determinante para el éxito del negocio.

Es así que en nuestro supuesto, la persona que asume el rol de asociante será el concededor del contrato, aunque en otros casos no es necesario que el asociante sea el concededor de la existencia del contrato de A en P, pudiendo ser cualquiera de las partes que lo integran (asociante - asociado (s)), para después acordar el rol que adoptarán en el negocio.

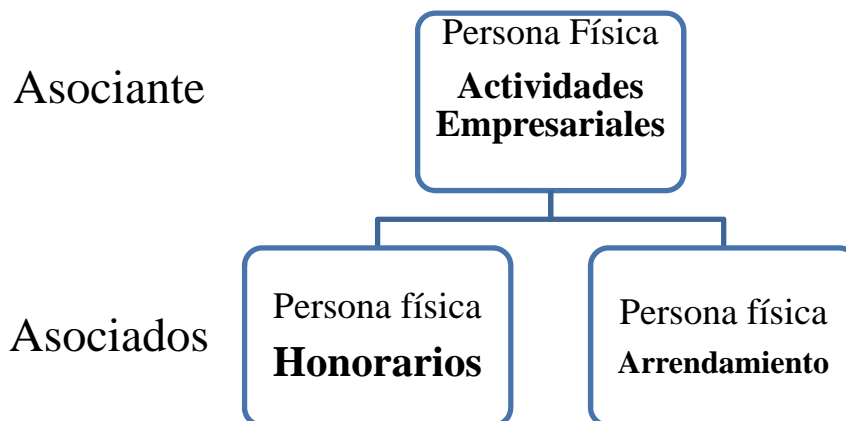
4.1.1 Propuesta del contrato

El contrato estará integrado de la siguiente manera:

Contrato de A en P

<p>Persona física Actividad preponderante</p> <p>Actividades empresariales</p>	<p>Persona física Actividad preponderante</p> <p>Honorarios</p>	<p>Persona física Actividad preponderante</p> <p>Arrendamiento</p>
--	---	--

Como se aprecia, el contrato se integra por tres personas físicas que en caso de aceptar asumirán el siguiente rol:

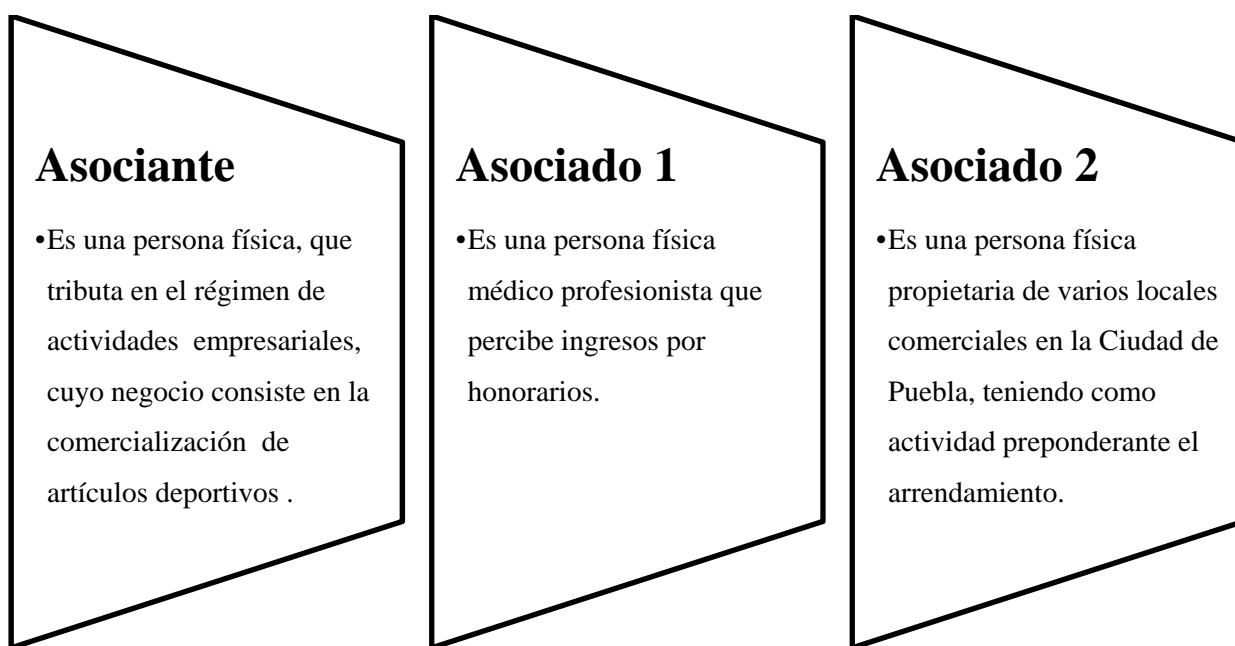


En nuestro supuesto, el asociante considera al mercado de los ordenadores portátiles, como un mercado en crecimiento, y que por lo tanto, puede obtener beneficios

económicos al incurrir en la compra-venta de dichos artículos. Por lo cual, para el desarrollo del negocio, según sus cálculos, requiere de una aportación de capital de \$500,000 aproximadamente, un local comercial y algunos dependientes, siendo el administrador del negocio. Pero solamente cuenta con la idea y el conocimiento del mercado.

Para efectos del supuesto, propone a los interesados una aportación de capital por \$500,000 (quinientos mil pesos 00/100 M.N.), además que se le conceda el uso de un local comercial. Utilizando dichos recursos, en el desarrollo de un negocio de compra-venta de ordenadores portátiles.

Los interesados tienen las siguientes actividades antes de aceptar lo propuesta:



Resulta necesario, el conocer las proporciones de interés en que se repartirán las ganancias o pérdidas de la actividad objeto de la asociación en participación.

Debido a que el asociado 1 que cuenta con el capital corre un riesgo mayor que el asociado 2 que aporta el local, se busca encontrar la manera más adecuada que satisfaga a los interesados. En caso de reportar pérdidas, el asociado 1 tendrá una

pérdida hasta por el monto de su aportación, mientras el asociado 2 perderá su costo de oportunidad, que se refiere a perder la oportunidad de recibir rentas de una manera segura, rentando el local por todo el año.

Como resultado, tenemos que los asociados deben de pensar en los ingresos que dejan de percibir por destinar sus recursos en las actividades empresariales objeto de la asociación en participación. El enfoque que proponemos para el supuesto, es que el costo de oportunidad debe evaluarse con una inversión segura libre de riesgo. Dicha inversión es representada por lo CETES, estableciendo que el costo de oportunidad de los fondos es invertirlos en dichos certificados que representan el mejor rendimiento libre de riesgo. Según el simulador de la CONDUSEF (Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros), la inversión en CETES con el mismo monto, en un periodo de un año comercial (360 días) rendiría de la siguiente manera:

$$\$500,000 \quad * \quad 8.1\% \quad = \quad \$40,506$$

Fuente: Simulador CONDUSEF

En un año tendría un rendimiento del 8% aproximadamente, logrando acumular un capital de \$540,506. Es así que el contrato por lo menos tendría que cubrir su costo de oportunidad, sin embargo, debido a que la A en P representa un contrato aleatorio, el negocio funcionará en dependencia de la actuación del asociante, ya que los asociados solamente participarán de las utilidades o pérdidas, pero no en la administración de las operaciones.

Por otra parte, para el asociado 2 que es dueño de locales comerciales, se le propone conceder el uso de un local ubicado en la Avenida Juárez en la Colonia la Paz. No obstante, evaluar su remuneración resulta en base a lo que percibiría si rentara el local durante todo el año.

La renta mensual aproximada del local en cuestión sería de la siguiente manera:

Precio aproximado del metro cuadrado:	\$200
Metros cuadrados del local:	100 (10m*10m)
Renta mensual:	\$20,000

Por 12 meses de renta: \$240,000

La decisión del asociado 2, depende si cuenta ya con un arrendatario que pagará una renta fija por un periodo determinado. Pero, también podemos encontrar el caso en que el arrendador no ha encontrado a quién rentarle el local, o simplemente no es seguro que perciba las doce rentas del año como sería en un escenario óptimo.

Para el artículo 16 de la LGSM, el asociante desempeña el rol de un socio industrial, aportando sus servicios para las actividades objeto de la A en P. Sin embargo, se tiene la libertad de estipular en el contrato los términos más satisfactorios para los interesados, por lo que el asociante pretende obtener un 35% de las utilidades del negocio.

Con lo anterior, para la base restante (65%) de distribución de las utilidades o pérdidas se tomó el siguiente criterio:

Asociante	35%
Resto	<u>65</u>
Total	100%

Asociado 1 Capital	\$500,000	
Asociado 2 Renta	<u>240,000</u>	
	\$740,000	100% que a su vez representa el 65% restante

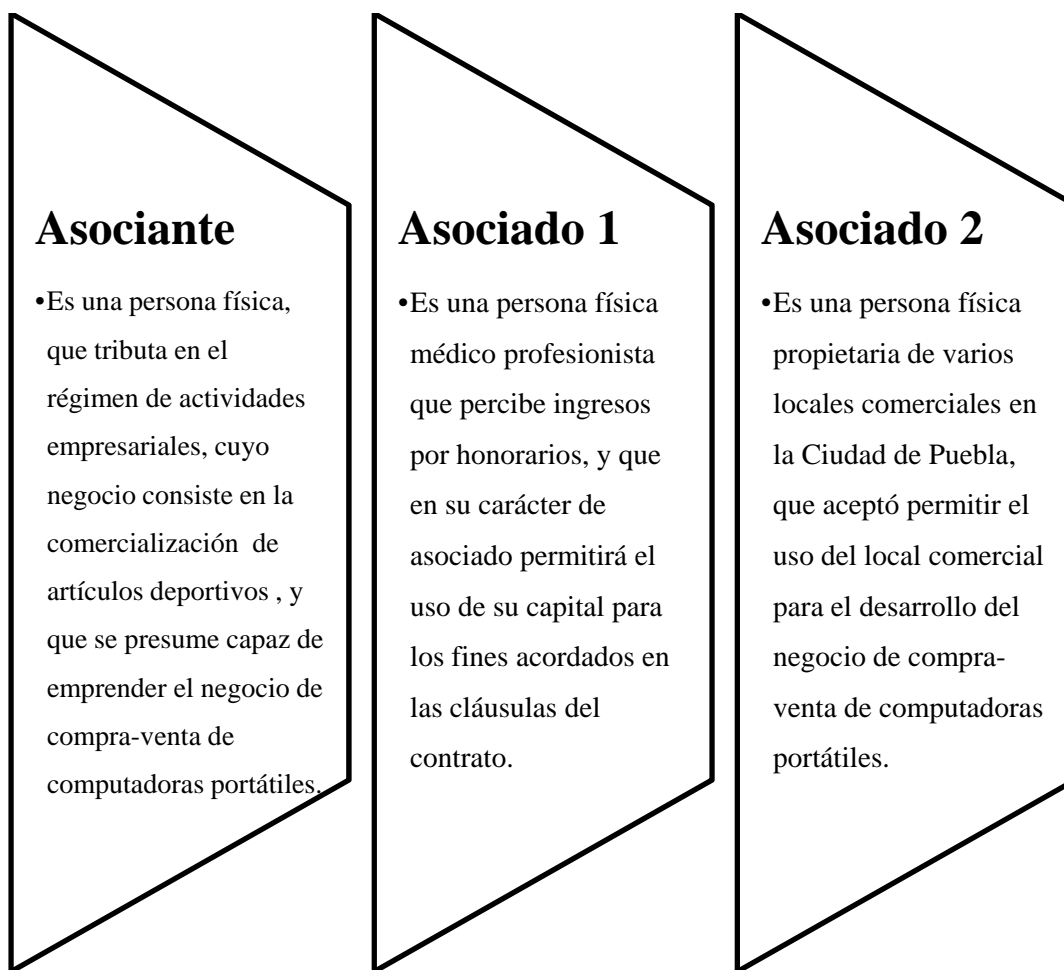
$$\$500,000 / \$740,000 = 67.65\% * 65\% = 43.9\% \blacktriangleright 44\%$$

$$\$240,000 / \$740,000 = 32.43\% * 65\% = 21.1\% \blacktriangleright 21\%$$

Los porcentajes propuestos quedan de la siguiente manera:

Asociado 1	44%
Asociado 2	21
Asociante	<u>35</u>
Total	100%

Para efectos del supuesto, las condiciones propuestas por el asociante quedarían como sigue:



Con los datos proporcionados, podemos inferir que los integrantes del contrato, no podrían incurrir en el negocio de ordenadores portátiles por sí mismos, o simplemente no podrían tener la misma capacidad de ejecución, ya que en lo individual demuestran una dependencia el uno del otro.

Mientras los asociados tal vez no cuenten con la idea, el tiempo y conocimiento necesarios para llevar a cabo un negocio similar, se vuelve a enfatizar la capacidad de ejecución del asociante para realizar el negocio, denominando este elemento como el “know how” o el “saber cómo hacer”. Entendiendo que el asociante encuentra una oportunidad de mercado en algún sector, pero que no cuenta con los recursos suficientes para incurrir en el negocio, o que contando con los recursos suficientes, no es su intención arriesgarlos en su totalidad en el emprendimiento del negocio, como resultado toma la decisión de asociarse para disminuir y compartir el riesgo.

A continuación se muestran los recursos con los que cuentan y no cuentan los integrantes del contrato, en caso de tener el objetivo de realizar un negocio similar por de manera individual.

Asociante	Asociado 1	Asociado 2
Cuenta con la idea y el conocimiento	Cuenta con el capital	Cuenta con el local comercial
No cuenta con el capital y el local	No cuenta con la idea, local, ni conocimiento del mercado	No cuenta con el capital, idea, ni conocimiento del mercado

Al parecer el componente más fácil de reemplazar es el local, por otro lado, las fuentes de financiamiento para obtener los recursos necesarios pueden ser un préstamo bancario, un préstamo hipotecario, etc. los cuales pueden variar en función del monto y la garantía. Así que el asociante y el asociado 2 para entrar al negocio por sí solos, podrían optar por financiarse con alguna institución bancaria o hipotecar alguna propiedad para obtener el capital necesario adquiriendo una obligación virtualmente ineludible. Mientras el socio con capital, podría asesorarse para desarrollar el negocio y pagar una renta por el local que considere idóneo.

Por todo lo anterior, encontramos que las persona físicas en lo individual podrían desarrollar un negocio similar, pero que la capacidad de ejecución y volumen de operación, pueden variar en función del costo de la captación de los recursos. Se ha dicho ya, que la asociación en participación es una herramienta rápida para combinar esfuerzos que disminuye el riesgo de incurrir en un negocio individualmente. Por lo que, la captación y costo de los recursos; son diferentes a un préstamo bancario o

hipotecario, que son obligaciones que funcione o no el negocio son necesarias de cubrir, pagando un interés fijo por los recursos necesarios para operar. Es así que la A en P permite retribuir a los integrantes en base a las contingencias del negocio que determinarán el pago de la renta.

Para efectos del caso práctico se presume que los interesados aceptan firmar el contrato en los términos anteriores. Es así que se decide realizar un contrato de A en P con el fin de desarrollar un negocio de compra-venta de computadoras personales.

4.1.2 Aspectos del contrato¹

En la parte de “DECLARACIONES”, los integrantes manifiestan ser personas físicas que cuentan con la capacidad legal y facultades suficientes para celebrar el contrato. Además, describen la situación en la que se encuentran al celebrar el contrato, dando a conocer su domicilio para oír y recibir notificaciones, y expresando que es de su interés celebrar el contrato de A en P para que el asociante desarrolle un negocio de compra-venta de computadoras personales.

En el contrato no es necesario estipular que actividad realiza exactamente el asociante, ni que locales posee el asociado 2; solamente resulta necesario mencionar que se encuentran al corriente con sus obligaciones fiscales, laborales, etc., y mencionar el local específico que se va a proporcionar. Adicionalmente, en el contrato es necesario colocar que el bien inmueble proporcionado no pasa a propiedad del asociante y que si ese fuese el deseo de los participantes, sería necesario inscribir una cláusula especial y asistir al Registro Público de la Propiedad.

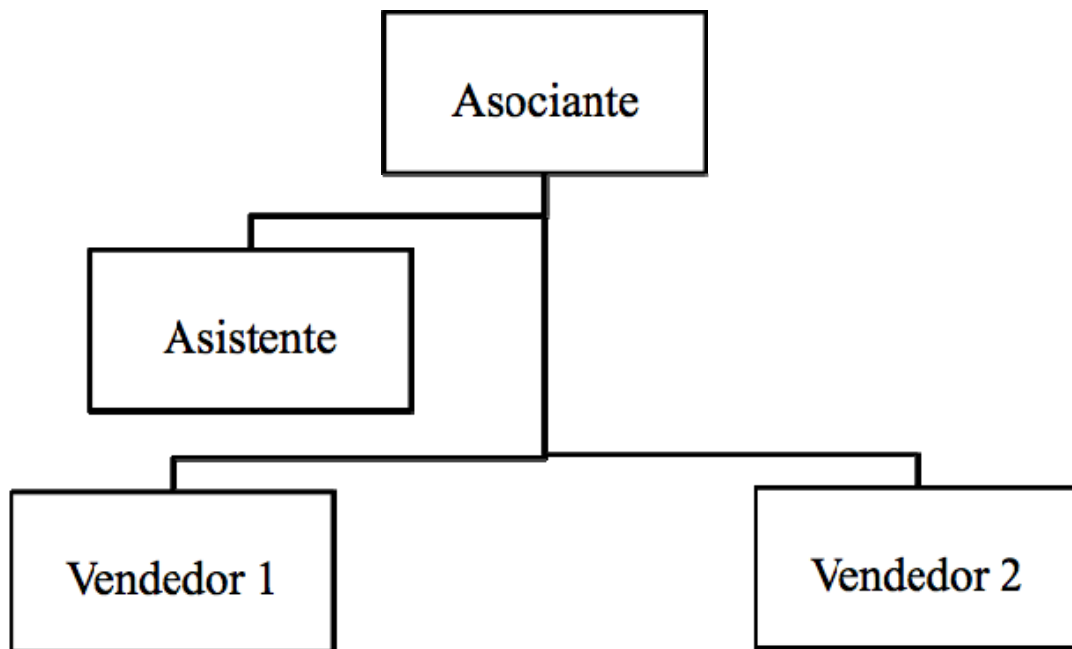
En la segunda parte del contrato, se estipularán las CLÀUSULAS, que contendrán datos como: OBJETO, APORTACIONES, ADMINISTRACIÓN DE LOS RECURSOS, OBLIGACIONES, DISTRIBUCION DE UTILIDADES O PÉRDIDAS, VIGENCIA, NOTIFICACIONES, LEYES APLICABLES Y JURISDICCIÓN.

Por último se firmará el contrato, presumiendo que las partes están debidamente facultadas.

¹ El ejemplo jurídico se encuentra en la parte de anexos.

4.2 Desarrollo del caso práctico

Se sabe que el asociante es la persona encargada de contratar a las personas que considere necesarias para realizar las operaciones que son objeto de la asociación en participación. Es así que en nuestro supuesto, el asociante considera necesaria la contratación de 2 vendedores y un asistente-secretaría. Por lo que a continuación se muestra un organigrama que presenta la estructura de la A en P.



Como mencionaba el contrato, el asociante se compromete a ser el administrador único del negocio, contando con el apoyo de su asistente. Llevando los registros necesarios para plasmar fielmente las transacciones del negocio, además será su obligación determinar el pago de contribuciones como lo con las Cuotas Obrero Patronales, ISR, IETU, IVA, etc.

Para realizar los registros correspondientes a las transacciones objeto de la A en P, el asociante desarrolló un programa en Excel que permitiera llevar la contabilidad de la actividad.

A continuación se muestra el procedimiento de elaboración de dicho programa:

- Catálogo de cuentas

En principio se creó una hoja llamada catálogo de cuentas en donde se relacionan las cuentas utilizadas para registrar las operaciones correspondientes a la A en P, mismas a las que les fue asignado un número de cuenta, para posteriormente ser utilizadas en el registro.

- Hojas asientos de diario

A continuación se crearon hojas de asientos de diario a partir del mes de enero y hasta el mes de diciembre, en cada hoja al indicar el número en la columna Cuenta, de manera automática aparecerá en la columna de descripción el nombre de la misma, ya que reconoce automáticamente el número que se le asignó en cada cuenta mediante la siguiente función:

=BUSCAR(B13;'Catálogo de cuentas'!\$A\$9:\$A\$505;'Catálogo de cuentas'!\$B\$9:\$B\$505)

Bajo éste criterio, siempre que se anote el número correspondiente de la cuenta que se necesita usar en la columna Cuenta, de manera automática aparecerá el nombre de nuestra cuenta a utilizar en la columna descripción. Asimismo en cada hoja de diario se le asignó un lugar a cada cuenta a utilizar ya sea que tuviera movimientos o no durante el período, en el momento que se indique un movimiento dentro de la columna Cuenta y a las columnas debe y haber se asignen valores, automáticamente será clasificada dentro de la hoja de diario correspondiente en el lugar asignado a ésta, para su acumulación y control de acuerdo con la siguiente función:

=SI(C10=\$H\$5;E10;0)

Ésta verificará siempre el nombre de la cuenta que refleja un movimiento y la alojará donde coincida, pudiéndose utilizar las veces que sea necesario (la única variación en ésta función sería la columna, por ejemplo H, I, J, K).

Dentro de cada hoja de diario al final estará la suma acumulada por cuenta, la cual servirá para determinar la balanza de comprobación.

- Balanza de comprobación

Para su construcción se asignó previamente un lugar consecutivo por mes para cada hoja de diario.

Este reporte se determina de manera automática y proviene de las hojas de diario tomando las sumas totales de cada una de las cuentas utilizadas.

En la columna de Cuenta se toma de las hojas de diario utilizando el orden determinado en la hoja de diario aplicando la fórmula de tomar el valor refenciado.

Ejemplo:

=DiarioEne2008!H5 (Bancos asociados) =DiarioEne2008!J5 (Clientes Asociados)

(Y así sucesivamente)

Los movimientos totales de la cuenta (debe-haber) se toman automáticamente del total de la hoja de diario del mes correspondiente por medio de la siguiente función:

=SI(DiarioEne2008!\$H\$5=\$B\$13:\$B\$70;DiarioEne2008!\$H\$78;0)

Con la anterior se permite identificar tanto la cuenta como los valores a tomar para efectos de la suma.

La función es aplicada en cada espacio predeterminado para la suma por mes en base a cada hoja de diario, hasta terminar en el mes de diciembre en donde se presentaran los saldos acumulados de cada cuenta. Pero contando también con una balanza acumulada al mes que fuese necesario.

- Balance y Estado de resultados (Bal y Edo)

Estos reportes se determinan de manera automática y tienen una relación directa con la balanza de comprobación, ya que todos sus datos son tomados de la misma y estos reportes solamente fueron ordenados de acuerdo con su naturaleza: activo, pasivo, capital y resultados.

Balance mensual enero diciembre 2008

Estado de resultados acumulado 2008

Estado de resultados mensual 2008