



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE MÉXICO
FACULTAD DE CONTADURÍA Y
ADMINISTRACIÓN

EVALUACIÓN INTEGRAL DE
CLIENTES Y ANÁLISIS
FINANCIERO DE LAS CUENTAS
POR COBRAR

DISEÑO DE UN SISTEMA O
PROYECTO

ISSAC SAMUEL LEÓN REYES

Ciudad Universitaria

2016



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE
MÉXICO
FACULTAD DE CONTADURÍA Y
ADMINISTRACIÓN

EVALUACIÓN INTEGRAL DE CLIENTES Y
ANÁLISIS FINANCIERO DE LAS CUENTAS
POR COBRAR

DISEÑO DE UN SISTEMA O PROYECTO
PARA OBTENER EL TÍTULO DE LICENCIADO
EN CONTADURÍA

ISSAC SAMUEL LEÓN REYES

L.C.C. Y M.A. ANA LILIA CONTRERAS
VILLAGÓMEZ

MÉXICO D.F. A _ DE 2016

ÍNDICE

DEDICATORIAS

AGRADECIMIENTOS

INTRODUCCION..... 1

HISTORIA..... 5

ORGANIGRAMA..... 20

DIAGNOSTICO DEL PROBLEMA DEL ÁREA CONTABLE
EN LA INTEGRACION DE SU CARTERA DE CLIENTES Y
SUS CUENTAS POR COBRAR..... 22

PROPUESTA DE SOLUCIÓN PARA EL ÁREA DE
CONTABILIDAD Y GERENCIA SOBRE LA EVALUACION
INTEGRAL DE LOS CIENTES Y LAS CUENTAS POR COBRAR..... 38

RESULTADOS ESPERADOS PARA EL CLUB..... 46

ESTADO DE RESULTADOS AL 31-12-15 55

CONCLUSIONES..... 58

BIBLIOGRAFIA..... 60

DEDICATORIAS

Este proyecto va dedicado a mi Dios Jesucristo, a quien yo eh aceptado en mi corazón y reconozco que sin él yo no habría llegado hasta donde estoy, doy gracias por todas sus bendiciones en mi vida y por haberme puesto en el camino para ser un gran profesionista. Mi vida entrego a ti porque te reconozco como el único Dios en mi vida.

Amén.

Igualmente va dedicado a mi familia, a mis padres quienes en todo momento me apoyaron, me levantaron cuando desfallecía, animaron cuando ya no podía más y que a pesar de toda adversidad siempre estuvieron ahí para apoyarme en todo lo que necesité. Gracias por su amor y su apoyo incondicional, espero algún día retribuirles todo lo que dieron por mí y más. Doy a gracias a Dios por haber dado unos padres inigualables

A ti padre David León y a ti madre Rosalba Reyes, gracias por todo su apoyo los amo y los amaré siempre

AGRADECIMIENTOS:

Agradezco a la Universidad Nacional Autónoma de México por todo su apoyo, por su patrocinio y aceptación, por ser mi segunda casa y brindarme los conocimientos necesarios para llevar una vida como profesionista de la máxima casa de estudios.

A la Facultad de Contaduría y Administración de la UNAM, porque en sus instalaciones me forme profesional y personalmente, conociendo los valores que me ayudaron a ser la mejor versión de mí a través de sus estudiantes y personal docente.

A mi asesora la L.C.C. Y M.A. Ana Lilia Contreras Villagómez a quien desafortunadamente no tuve el gusto de tener como maestra durante mi carrera, le doy gracias por todo su apoyo, su interés en mi proyecto y por toda la paciencia que me tuvo para realizar mi proyecto. Dios la bendiga.

A mi padre por todo su apoyo y su amor, quien a pesar de lo mucho o poco que tuviera me dio todo manos llenas y nunca me faltó nada.

A mi madre que siempre estuvo ahí para mí, en los momentos más difíciles, quien siempre me dio motivos para seguir adelante y no rendirme jamás.

A mis maestros de la facultad, por brindarme su tiempo y conocimientos para mi formación profesional.

A mis coaches, quienes me enseñaron el valor del trabajo en equipo y que rendirse no es una opción.

A mi coach Félix Buendía quien creyó en mí, aun cuando muchos dijeron que no podría hacerlo

Al equipo de búfalos quienes fueron mi segunda familia, con quienes sufrí en la derrota y gocé en la victoria, gracias por eso grandes momentos a su lado.

INTRODUCCIÓN:

A) Problema de investigación:

Al trabajar para el Centro Social y Deportivo Jardines de plata, pude apreciar una problemática dentro del club dentro de su cartera de clientes y en sus cuentas por cobrar, la cual está afectando de manera económica al club.

Existen dos grandes problemas dentro del club; Un mal manejo en la cartera de clientes, donde se otorgan descuentos especiales a usuarios de edad avanzada por ejemplo, el descuento "INAPAM" y una mala administración y registro contable de las cuentas por cobrar.

El club ofrece paquetes de suscripción a sus clientes, en 3 modalidades principales: individual, pareja y familiar, dentro de los cuales se dividen a su vez en tres cada paquete familiar puede constar de hasta 5 personas. Dichos paquetes están a nombre de un titular de la suscripción, por lo que al ser titular de la suscripción un adulto mayor, el descuento se está aplicando a las otras 4 restantes por lo que el club está dejando de percibir una gran cantidad de dinero por usuario, es decir, el costo de cada usuario se mantiene pero el beneficio es menor o casi nulo.

El otro gran problema que hace frente el club, son sus cuentas por cobrar, ya que éstas no son registradas correctamente ni en su totalidad, por lo que hay una fuga hormiga. Al ser un club bastante amplio, existen ciertas áreas donde los mismos trabajadores pueden hacer falta a su moral, al no registrar todos los ingresos.

Por otro lado al no ser parte de su ingreso principal, sino un servicio complementario o espontáneo, no se está considerando como un ingreso, y no se está reflejando como tal.

B) Justificación de tema:

Con el propósito de ayudar al progreso del deportivo, no solo dentro del aspecto económico, sino en su estructura, funcionalidad, contable y dentro del aspecto general.

Este es un problema que puede presentarse dentro de otras instituciones, al no llevar un control adecuado de sus operaciones, por lo que me propongo investigar este tema a fondo dentro del club y cuál es el impacto real del problema para el club. Ya que al haber irregularidades, bajo control y fallas dentro de la administración, nuestra información financiera será incorrecta.

Por otro lado se busca identificar cuáles son las áreas más vulnerables para este tipo de problemas, y de esta manera, prevenir, disminuir o eliminar el riesgo.

Mi propósito para este tema, es demostrar como la contabilidad puede involucrarse dentro de otras áreas, diseñando un proyecto que ayude a las distintas áreas dentro de sus funciones y así ayudarse a sí misma para la obtención de información oportuna, veraz y confiable.

C) Objetivos del trabajo:

Erradicar el problema

Tener un mayor control de usuarios

Reducir las posibles pérdidas significativas

Aumentar la utilidad

Auxiliar al área contable y administrativa

Generar un vínculo entre las distintas áreas y departamentos dentro del deportivo

Buscar oportunidades de mejora inmediata y una mejora constante

Mantenerse al día con las exigencias dentro del ámbito de los clubes deportivos

Poder ofrecer a otros clubes o institución del deporte la opción de implementar dicho sistema para su mayor eficiencia y productividad

Innovar y mantenerse a la vanguardia

D) PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN

Como se origina dicho problema

Que situaciones favorecen que se desarrolle dicho problema

Cuál es el impacto para el área contable

Cuál es el impacto general para el club

Como puede ayudar la contabilidad para resolver problemas dentro de otras áreas

Es un problema de carácter único o puede suceder en otro tipo de instituciones

Que criterios contables o normas internacionales rigen el comportamiento de los clubes deportivos ante estos problemas

E) Alcances y limitaciones

- *ALCANCES*

El presente proyecto indagará dentro de los organismos destinados a las actividades deportivas y recreativas dentro de México.

La investigación abarca específicamente al Club Deportivo Jardines de Plata y su funcionalidad interna.

Se explorará dentro de las distintas áreas que componen el Club, para encontrar y delimitar los problemas a desarrollar y buscar otros posibles, que se deriven del principal.

- *LIMITACIONES*

Forma de manejo de las instituciones a cargo de SAGARPA, CEDESOL, entre otras instituciones reguladoras dentro del ámbito del club deportivo.

La rotación del personal a cargo del área a evaluar.

Descuentos y gratificaciones otorgadas a las personas de la tercera edad.

Falta de información u omisión de dicha por parte del personal involucrado.

F) Aportaciones

Dentro del diseño del proyecto, tengo el objetivo de aportar no solo al deportivo, sino a la contaduría y al ámbito en general de los clubes deportivos. Las principales aportaciones son las siguientes.

- Para el club deportivo

Un control contable adecuado que permita obtener información con mayor veracidad y confiabilidad.

Erradicar el problema y proporcionarle las herramientas para eliminar otros posibles a futuro o inmediatos.

Ofrecerle un panorama amplio y confiable para una toma adecuada de decisiones

- Para la contaduría

Preparar las bases para futuros proyectos dentro del ámbito deportivo en relación con la contaduría.

Aplicar los criterios contables en distintas áreas para así fomentar la unión de dichas áreas con la contable.

- Para ámbito general de los clubes deportivos

Dar la pauta para implementar el proyecto a los clubes con características similares.

Generar una imagen de confianza en la información contable dentro de los clubes.

Fomentar la participación de posibles inversionistas para este ámbito.

HISTORIA

ANTECEDENTES

INSTITUTO NACIONAL DE LA JUVENTUD MEXICANA

Durante la administración del presidente Miguel Alemán fue publicado en el Diario Oficial de la Federación, el día 25 de febrero de 1950, el Decreto que creó el Instituto Nacional de la Juventud Mexicana (INJUVE), con personalidad jurídica propia y dependiente de la Secretaría de Educación Pública.

Conforme al artículo 2º del Decreto mencionado, la finalidad del Instituto sería “Preparar, dirigir y orientar a la juventud mexicana en todos los problemas básicos nacionales, para alcanzar el ideal democrático, su prosperidad material y espiritual, llevando a cabo el estudio de esos problemas, formulando las soluciones adecuadas y proponiendo a los organismos oficiales o sociales correspondientes, las iniciativas que convengan o realizándolas, en su caso, cuando no sean de la competencia o naturaleza de aquéllos”.

La trascendencia del Instituto se deriva del hecho de que, aun cuando el Decreto que lo creó no hace referencia alguna al tema deportivo, en la práctica dicho organismo se ocupó de fomentar esta actividad entre los jóvenes.

El Reglamento del Instituto Nacional de la Juventud Mexicana fue publicado en el Diario Oficial de la Federación el 30 de junio de 1951, y en su artículo 7º, que señala las atribuciones y facultades de la Subdirección Técnica, menciona en su fracción I: “...b) Fomentar las prácticas deportivas, calisténico, atletismo y juegos; c) sostener y fomentar competencias atléticas, gimnasios, clubes y campos deportivos; d) proporcionar útiles deportivos y de trabajo, a jóvenes destacados por sus aptitudes...”

INSTITUTO NACIONAL DEL DEPORTE

El Presidente Luis Echeverría consideró necesaria la existencia de un organismo que, independientemente del INJUVE, se hiciera cargo especialmente de fomentar el deporte. Fue por ello que decretó la creación del Instituto Nacional del Deporte, cuyos propósitos, de acuerdo con el artículo 3º del Decreto en cuestión, serían los siguientes:

- I. Promover el mejoramiento físico y moral de los mexicanos a través del deporte.
- II. Elaborar la programación del deporte nacional.
- III. Apoyar a la Confederación Deportiva Mexicana en las actividades deportivas que realice, en todo el país, en los términos de éste Decreto.

IV. Fomentar el deporte entre el personal de las diversas dependencias del Gobierno Federal, y coordinarse con los Gobiernos Estatales y Municipales en los términos de los convenios respectivos, y asesorar a dichos gobiernos cuando así lo soliciten.

V. Impulsar la investigación en todas las ciencias y técnicas aplicadas al deporte, particularmente la medicina del deporte.

VI. Fomentar la capacitación y el mejoramiento de los deportistas, así como la formación de promotores, entrenadores, técnicos, jueces y árbitros, en todas las ramas del deporte.

VII. Promover en coordinación con las organizaciones campesinas y obreras y en general con las agrupaciones populares, la práctica del deporte de sus integrantes.

VIII. Coadyuvar en el impulso a las prácticas deportivas en las escuelas del sistema educativo nacional conforme a las normas que fije la Secretaría de Educación Pública.

IX. Aprovechar los medios masivos de difusión para fomentar el deporte.

X. Fomentar y apoyar la celebración de eventos deportivos regionales y nacionales.

XI. Establecer relaciones con organismos deportivos internacionales.

XII. Administrar, conservar y operar las instalaciones deportivas que le sean asignadas por el Gobierno Federal o mediante convenio por los Gobiernos Estatales y Municipales.

XIII. Procurar la creación de industrias mexicanas fabricantes de material deportivo.

XIV. En general, todas aquellas necesarias para el cumplimiento de los objetivos que señala el presente Decreto y las que le confieran otras disposiciones legales aplicables.

Como puede apreciarse, este Decreto y la acción que puso en marcha, constituyen el primer intento integrador de los esfuerzos estatales de fomento al deporte. Si bien el antecedente original lo constituye el Consejo Nacional del Deporte es el punto de partida de una política orientada hacia el cumplimiento de fines claros, detallados y de largo plazo.

A partir de la creación del Instituto Nacional del Deporte (INDE), todas las acciones gubernamentales en esta materia tuvieron que tomar como punto de partida aquel acontecimiento.

CONSEJO NACIONAL DE RECURSOS PARA LA ATENCIÓN DE LA JUVENTUD

Bajo la administración del presidente José López Portillo, se optó por desaparecer el antiguo Instituto Nacional de la Juventud Mexicana y crear en su lugar una figura administrativa de mayor alcance: el Consejo Nacional de Recursos para la Atención de la Juventud (CREA).

El Decreto de fundación del CREA, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 30 de noviembre de 1977, no hacía ninguna referencia a la atención de los intereses deportivos de la juventud. Sin embargo, al igual ocurrió en el caso de su organismo antecesor –INJUVE–, en la práctica realizó importantes actividades de promoción y fomento en ese campo, en coordinación con el Instituto Nacional del Deporte.

SUBSECRETARÍA DEL DEPORTE

Al aprobarse un nuevo Reglamento Interior de la Secretaría de Educación Pública, entre otros cambios que sufrió el organigrama de esta dependencia, se creó la Subsecretaría del Deporte, cuya expresión operativa era la Dirección General de Desarrollo del Deporte. Esta última dependencia tendría las siguientes funciones:

- I. Planear, fomentar, apoyar, coordinar y evaluar el deporte no profesional en todos los sectores del país.
- II. Formular, en coordinación con las instituciones correspondientes, los programas y presupuestos que con recursos federales se destinen al desarrollo de la educación física y el deporte.
- III. Proponer la asignación de recursos federales a programas de educación física y deportivos, así como supervisar, controlar y evaluar los resultados.
- IV. Coordinar sus actividades con otras dependencias, entidades y organismos encargados de fomentar actividades deportivas y de educación física.
- V. Organizar la participación oficial del país en toda clase de eventos deportivos, tanto nacionales como internacionales, cuando la actividad no corresponda a otras dependencias o entidades.
- VI. Proponer programas y difundir técnicas para la práctica del deporte no profesional en todos los campos.
- VII. Establecer, bajo la coordinación de la Dirección General de Relaciones Internacionales, relaciones con otros países y con organismos internacionales para el cumplimiento de sus fines.

VIII. Coordinar sus actividades con la Confederación Deportiva Mexicana y con otras instituciones de carácter privado a fin de fomentar el deporte.

IX. Propiciar y fomentar la aplicación de recursos públicos y privados a programas deportivos y de educación física.

X. Realizar aquellas funciones que las disposiciones legales confieran a la Secretaría, que sean afines a las señaladas en las fracciones que anteceden y que le encomiende el Secretario.

DECRETO POR EL QUE SE CREA EL CONSEJO NACIONAL DEL DEPORTE

Por Decreto presidencial publicado en el Diario Oficial de la Federación el 14 de mayo de 1981 fue creado el Consejo Nacional del Deporte con el carácter de órgano de consulta de la Secretaría de Educación Pública, así como del mecanismo para la integración y el fomento del deporte no profesional, en el ámbito nacional.

De acuerdo con este Decreto, suscrito por el entonces Presidente de la República. José López Portillo, el objeto del nuevo Consejo (artículo 2º) sería “propiciar la coordinación de las actividades deportivas de los sectores público, social y privado, así como la vinculación de los programas del deporte no profesional con las necesidades y el desarrollo del país”.

Para el cumplimiento de su objeto, el Consejo desarrollaría las funciones siguientes (artículo 3)

I. Elaborar propuestas tendientes a lograr la interacción y coordinación de las dependencias, instituciones y organismos públicos y privados que realicen actividades deportivas.

II. Presentar recomendaciones para la racionalización del uso y destino de los recursos que requiera el desarrollo del deporte.

III. Propiciar la vinculación del deporte con la formación integral del individuo.

IV. Promover el estudio de las ciencias y técnicas que resulten aplicables al desarrollo del deporte.

V. Proponer normas técnico-pedagógicas, contenidos, planes, programas y métodos educativos para la enseñanza del deporte.

VI. Sugerir planes y programas destinados a la formación de recursos humanos para la enseñanza del deporte.

VII. Consultar y estudiar la opinión pública respecto a la promoción y práctica del deporte.

VIII. Sugerir normas, lineamientos y alternativas para la promoción y difusión del deporte.

IX. Coadyuvar en la formulación del Plan Nacional del Deporte, así como en su implantación y evaluación.

X. Favorecer el intercambio de experiencias, conocimientos e información en general con otros países y entre las instituciones nacionales e internacionales dedicadas a la promoción y desarrollo del deporte, afín de lograr un mayor entendimiento entre la juventud.

XI. Recomendar la edición de libros y publicaciones que puedan ser utilizados como textos y obras de consulta para la enseñanza y promoción del interés en el deporte, y

XII. Las demás que se requieran para el cumplimiento de las anteriores.

En los tiempos en que fue promulgado este Decreto la estructura de la Secretaría de Educación Pública era distinta de la actual. Entre otros puntos debe señalarse que entonces existía una Subsecretaría del Deporte. Por lo demás, el criterio de la época consistía en afrontar la materia deportiva como un asunto interdisciplinario. Por lo cual en el Consejo Nacional del Deporte estaban representadas prácticamente todas las dependencias del sector público, así como todos aquellos organismos y sectores privados y sociales relacionados de alguna manera con el deporte y su desarrollo.

COMISIÓN NACIONAL DEL DEPORTE (CONADE)

Por Decreto publicado en el Diario Oficial de la Federación de fecha 13 de diciembre de 1988 se crea la Comisión Nacional del Deporte, como órgano desconcentrado de la Secretaría de Educación Pública, encargándosele la promoción y el fomento del deporte y la cultura física, así como atender las funciones que tenía encomendadas el Consejo Nacional de Recursos para la Atención de la Juventud (CREA).

En razón del decreto mencionado, la CONADE tenía a su cargo la promoción y el fomento del deporte y la cultura física en el país, y entre sus atribuciones más importantes encontramos:

I. Formular, proponer y ejecutar la política del deporte y la cultura física.

II. Además de propiciar el aprovechamiento racional y adecuado de los recursos que la Administración Pública Federal destina al deporte y la cultura física, dicha Comisión se ocupará de formular, proponer y ejecutar la política nacional respectiva, así como proponer mecanismos de coordinación entre las

autoridades federales y los gobiernos de los estados, a fin de impulsar el desarrollo del deporte y del deportista.

III. Formular el Programa Nacional del Deporte y la Cultura Física.

IV. Establecer y coordinar el Sistema Nacional del Deporte, con la participación que corresponda a las dependencias y entidades del sector público y las instituciones de los sectores social y privado.

V. Diseñar y proponer los criterios para asegurar la uniformidad y congruencia entre los programas del deporte y la cultura física, salvo aquellas que las disposiciones legales o reglamentarias le atribuyan expresamente al titular de dicha Secretaría.

VI. Establecer lineamientos en materia de eventos deportivos, así como normar la participación oficial de deportistas representantes del país en competencias deportivas nacionales e internacionales; la integración y la preparación técnica de preselecciones y selecciones nacionales, y la intervención de las federaciones deportivas en dichas competencias.

VII. Proponer los mecanismos de coordinación entre las autoridades federales y los gobiernos de los estados, a fin de impulsar el desarrollo del deporte en el país y el mejoramiento integral del deportista.

COMISIÓN NACIONAL DE CULTURA FÍSICA Y DEPORTE (CONADE)

Mediante Decreto publicado el 24 de febrero de 2003 en el Diario Oficial de la Federación se crea la Comisión Nacional de Cultura Física y Deporte, como un organismo público descentralizado de la Administración Pública Federal, que será el conductor de la política nacional en materia de cultura física y deporte, quién contará con personalidad jurídica, patrimonio propio y domicilio en el Distrito Federal.

La Ley General de Cultura Física y deporte, establece en su artículo 29, las atribuciones de la CONADE, entre las que destacan las que a continuación se indican:

- Las que conforme a la Ley, correspondan a la SEP en materia de cultura física y deporte, excepto aquellas que las disposiciones legales o reglamentarias le atribuyan expresamente a dicha Secretaría.
- Convocar al SINADE, con la participación que corresponda a las Dependencias y Entidades del sector público y a las instituciones de los sectores social y privado.

- Proponer, dirigir, ejecutar, evaluar y vigilar la política nacional de cultura física y deporte.
- Celebrar acuerdos, convenios, contratos y bases con las autoridades de las Entidades Federativas, el Distrito Federal, y los Municipios a fin de promover, con la participación, en su caso, de los sectores sociales y privado, las políticas, acciones y programas tendientes al fomento, promoción, incentivo y desarrollo de la cultura física y el deporte.
- Establecer los lineamientos para la participación de los deportistas en cualquier clase de competencias nacionales e internacionales, sin contravenir lo dispuesto por las reglas internacionales.

Tratándose de las competencias internacionales se considerará la opinión del COM.

- Promover el desarrollo de los programas de formación, capacitación, actualización y los métodos de certificación en materia de cultura física y deporte, promoviendo y apoyando, la inducción de la cultura física y el deporte en los planes y programas educativos.
- Fomentar y promover la construcción, conservación, adecuación, uso y mejoramiento de instalaciones destinadas a la cultura física y deporte.
- Definir los lineamientos para la prevención y control en el uso de sustancias prohibidas y métodos no reglamentarios en el deporte.
- Formular programas para promover la cultura física y deporte entre las personas con discapacidad

(CONADE, 2016)

Como organismo regulador la CONADE se encarga del registro de los clubes deportivos, tal como lo establece la Ley General de Cultura Física y Deporte como sigue:

“Artículo 45. Serán registradas por la CONADE como Sociedades Deportivas las personas morales, cualquiera que sea su naturaleza jurídica, estructura o denominación, que conforme a su objeto social promuevan, practiquen o contribuyan al desarrollo del deporte con fines preponderantemente económicos.

Artículo 46. Para los efectos de la presente Ley, las Asociaciones Deportivas se clasifican en:

- I. Equipos o clubes deportivos;
- II. Ligas deportivas;
- III. Asociaciones Deportivas Municipales, Estatales o Regionales, y
- IV. Asociaciones Deportivas Nacionales y Organismos Afines.”

(CongresoGeneralde losEstadosUnidosMexicanos, 2013)

FORMACIÓN DEL CLUB JARDINES DE PLATA

El 2 de julio de 1991, los señores Enrique Zapata y Humberto Alonso Castellanos deciden unir sus recursos para la compra de 9000 m² de superficie con el propósito de fomentar el deporte como una forma de vida en las personas y como una parte importante en su desarrollo.

Así fue como dio inicio el club social y deportivo Jardines de Plata, el cual en su momento contaba con gimnasio, baños y vestidores, áreas verdes y un área única de administración.

El primer año fue difícil, ya que las personas no contaban con una cultura sobre el deporte, por lo cual no estaban muy interesados por formar parte del club. En respuesta a esta problemática, se dieron a la tarea de ofrecer servicios distintos a la competencia, es decir, añadir servicios complementarios que los distinguieran de los demás y que dieran un valor agregado a sus servicios.

Se empezaron a implementar diferentes tipos de clases en disciplinas deportivas y recreativas, para diferentes edades, como son: tae kwon do, baile de salón, spinning, ajedrez, billar, etc., las cuales fueron todo un éxito, con lo cual el deportivo fue creciendo. Para 1994 se amplía la superficie del club con la compra de 2000 m².

Se integró la natación a las actividades del deportivo, así como servicios complementarios a los ya establecidos, como área de vapor y clases con y sin costo. En los años siguientes se establecieron relaciones de negocio con los sectores público federal, sector financiero, SAGARPA e INAPAM.

Posteriormente el deportivo fue creciendo de manera exponencial hasta llegar a los 19,000 m² de superficie que lo conforman en la actualidad, teniendo no solo relación con los sectores gubernamentales, sino con clubes deportivos importantes, tal es el caso del Club América, Cruz azul; Atlante, Pumas, entre otros.

Sus actividades que una vez fueron complementarias del servicio, llegaron a ser catalizadores del deporte en México, participando el club en diversos torneos a nivel nacional, en diversas categorías para diferentes edades, con lo cual se logró el propósito de fomentar el deporte como una forma de vida y hoy en día es una entidad sólida y con mucho camino por recorrer para ser y mantenerse como uno de los clubes importantes en la cultura del deporte.

Misión - Fomentar el deporte, la salud, la recreación y la convivencia familiar mediante el trabajo en equipo, el respeto y la disciplina para lograr el bienestar de nuestros usuarios.

VISIÓN

Más y mejor atención a los usuarios y más y mejores servicios a los mismos.

GIRO

El enfoque del deportivo va dirigido hacia la unión y sana convivencia entre los usuarios, ya que por medio de las actividades recreativas y deportivas se pretende lograr un ambiente lleno de armonía y generar una buena relación entre familias, particulares y entes gubernamentales, y con ello generar una buena actitud, que tiene como finalidad que los usuarios puedan despejarse de sus problemas y preocupaciones.

VALORES

Con valores como: el respeto, la honestidad, la cordialidad y la confianza con la que contamos en el deportivo nos dirige a Crear y desarrollar un ambiente agradable de orden, entre el personal que permita cumplir la Misión y Visión del Club Deportivo Jardines de Plata.

Empresa como televisa, tv azteca, Liverpool, casas productoras de cine y comercializadoras utilizan las instalaciones filmando películas, telenovelas, series, comerciales, etc. en el club el deportivo en su acción social organiza colectas para repartir en casas hogares, alberges además de víveres, ropa, medicamentos con el fin de ayudar a su entorno.

Aporta cultura mediante las diferentes exhibiciones y eventos organizados como: las feria de las culturas de los estados de la república. Exposiciones de diversos tipos como: la del mezcal, vino, cafés. Y de pinturas digitales y en lona por mencionar algunas.

El Club Jardines de Plata cuenta con amplias instalaciones, distribuidas en distintas áreas diseñadas especialmente para satisfacer las necesidades del público usuario. A continuación podemos observar un pequeño diagrama de sus instalaciones.



(Compañía, 2016)

- | | |
|--|---|
| 1.- Estacionamiento principal | 9.- Área de vestidores equipados con: casilleros, regaderas y vapor |
| 2.- Estacionamiento anexo | 10.- Salones para eventos sociales |
| 3.- Estacionamiento techado | 11.- Chapoteadero climatizado (solo sábados y domingos) |
| 4.- Acceso a casa club e instalaciones | 12.- Gimnasio principal techado con cancha de duela; para voleibol y/o basquetbol y gimnasio de pesas |
| 5.- Casa club | 13.- Arenero |
| 6.- Servicio medico | 14.- Mini pista |
| 7.- Fosa de clavados | 15.- Área de juegos infantiles |
| 8.- Alberca olímpica climatizada | |

- | | |
|---|--------------------------------------|
| 16.- Gimnasio al aire libre | 28.- Pista de atletismo |
| 17. Futbolito | 29.- Área de sanitarios y vestidores |
| 18.- Canchas de pádel | 30.- Auditorio al aire libre |
| 19.- 4 canchas de squash | 31.- Área de salto de longitud |
| 20.- 4 canchas de basquetbol y voleibol | 32.- Cancha de futbol soccer #3 |
| 21.- 9 canchas de tenis | 33.- Cancha de futbol soccer #2 |
| 22.- Área de sanitarios | 34.- Estacionamiento puerta #5 |
| 23.- Canchas de futbol rápido | Palapas: |
| 24.- Futbol para usuarios | A, B, G. alimentos |
| 25.- Canchas de frontenis | C. Venta de artículos deportivos |
| 26. Zona de estiramiento | D, E, F y H. servicios |
| 27.- Cancha principal de futbol soccer | |

Las instalaciones del club son muy completas, existen diversos tipos de actividades al aire libre o en salón, que hacen del club uno de los más completos en su categoría, sin embargo con el transcurso del tiempo se han ido deteriorando, por lo que necesitan de mantenimiento, por lo que se requiere una inversión que se tomara en base a la información financiera que más adelante se mencionará.

Sus principales áreas son:

ÁREA DE VESTIDORES



El área de vestidores cuenta con un área de recepción, en la cual gracias al área de informática se puede conocer si el usuario ha cumplido con el pago de sus cuotas, así como de las normas de higiene establecidas por el club, en caso de no ser así, el acceso será negado y se canalizará al área de caja para que proceda a realizar el pago correspondiente



El área de lockers es una zona que tiene que estar en constante mantenimiento, debido al número de usuarios que hace uso de ellos diariamente.



ÁREA DE ALBERCA



El área de alberca y chapoteadero es una de las zonas con más concurrencia por el público usuario. Cuenta con instalaciones para todo tipo de edades, desde chapoteadero, hasta zona de jacuzzi.



CHAPOTEADERO

JACUZZI



ÁREA DE CANCHAS

Dentro del club existen diferentes tipos de canchas que cuentan con todos los lineamientos necesarios para practicar las diferentes actividades que ofrece el club a sus usuarios y público en general que quiera hacer uso de las instalaciones





Se llevan a cabo diversos torneos, los cuales generan un ingreso al club como un servicio complementario,

fomentando el deporte y la unión dentro de sus usuarios.



GIMNASIO

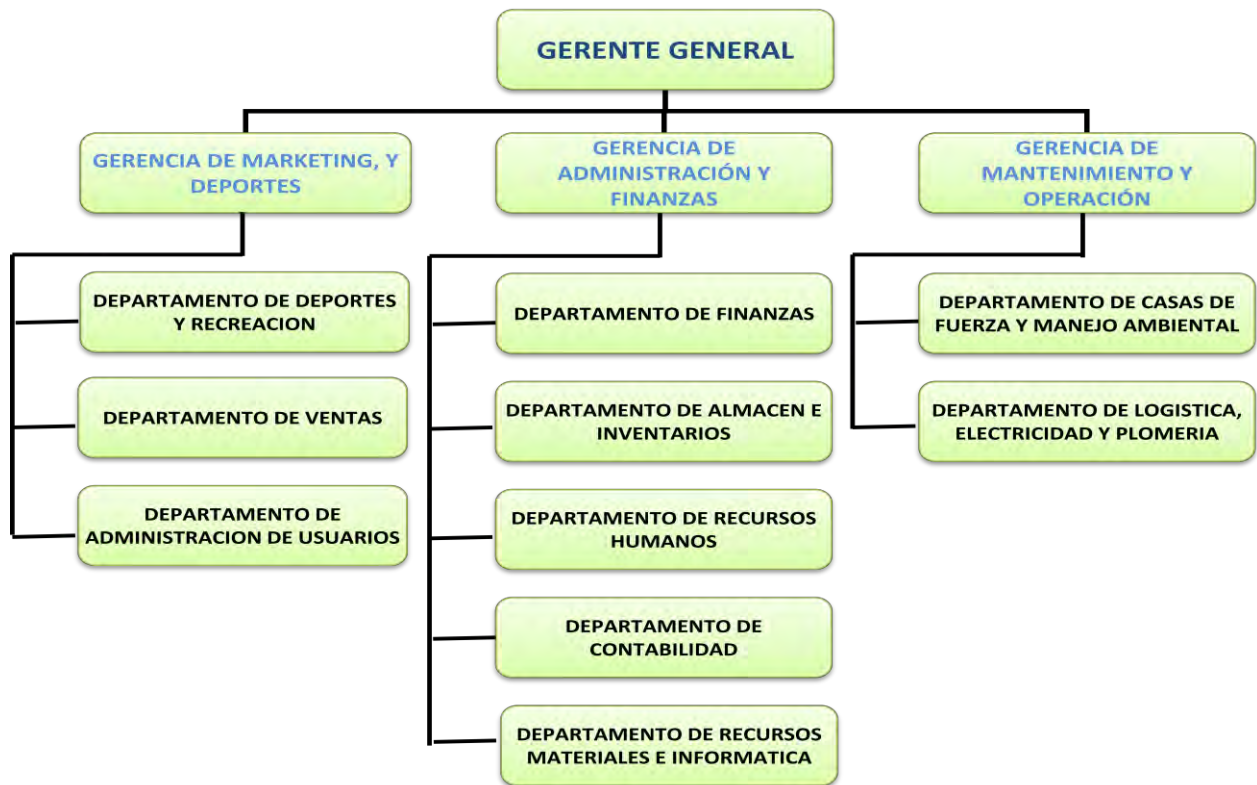


El gimnasio es una de las áreas más importantes para el deportivo, es de uso muy concurrido, por lo que su mantenimiento debe ser constante, sin embargo el costo de mantenimiento no es muy alto, pero es una inversión fuerte dentro del deportivo, ya que cuenta con aparatos de última generación, debido a las necesidades de los usuarios de un constante cambio en la innovación de aparatos de esta índole.

El Club está dividido en tres categorías principales: Gerencia de Marketing y Deporte, Gerencia de Administración y finanzas y Gerencia de Mantenimiento y operación. Estos a su vez están divididos por departamentos, los cuales se encargan de las necesidades específicas del club, sin embargo como podemos observar a continuación, el área de contabilidad no se encuentra en un nivel alto dentro del organigrama, lo que implica un grave error, ya que esta área es la encargada de proporcionar la información financiera que sirve para la emisión de los Estados Financieros, los cuales son la base de la toma de decisiones.

A continuación se presenta el organigrama de la empresa y sus diferentes áreas y departamentos.

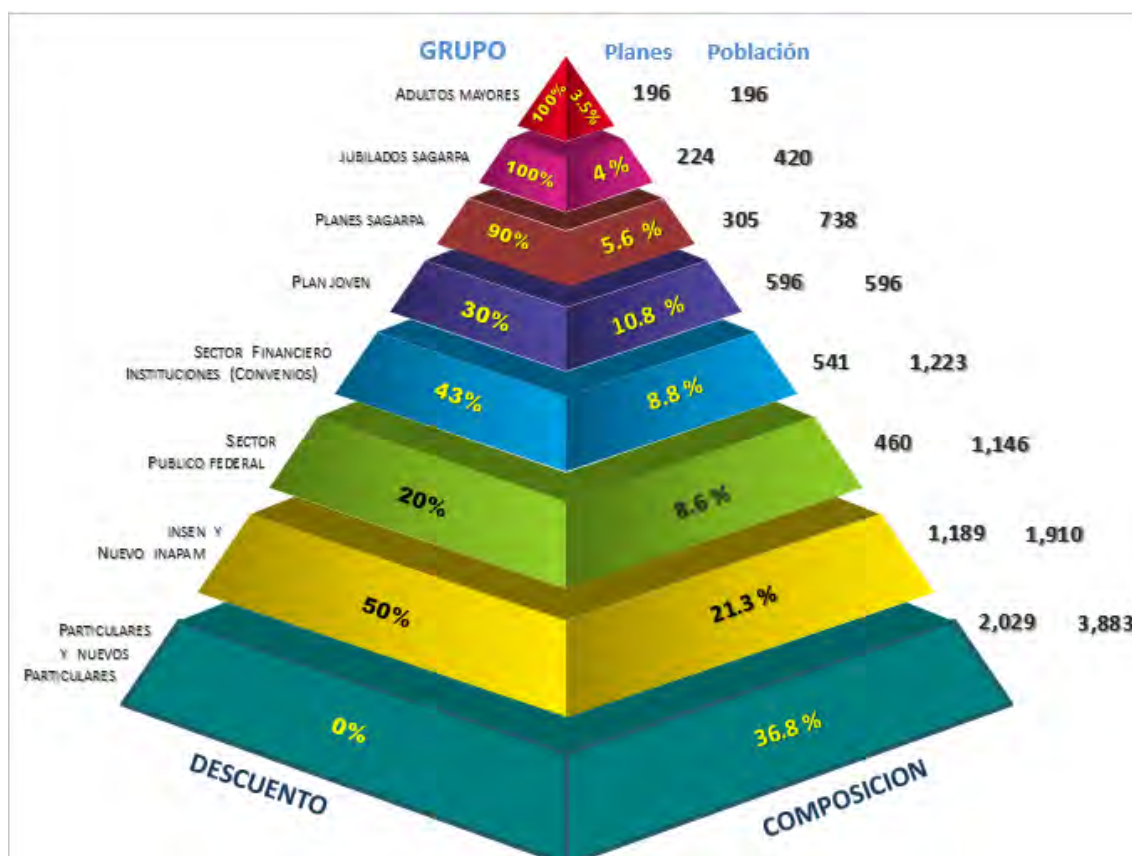
ORGANIGRAMA GENERAL DEL DEPORTIVO



(Compañía, 2016)

El club cuenta con diversos sectores dentro de su población de clientes, de diversas edades y de diversas clases, algunos con beneficios adicionales a su plan, pero en su mayoría son personas de público en general de un sector de clase media-alta de la población.

A continuación se muestra un diagrama de cómo está estructurada la población del club.



(Creación propia)

**DIAGNOSTICO DEL PROBLEMA DEL ÁREA CONTABLE EN LA
INTEGRACION DE SU CARTERA DE CLIENTES Y SUS CUENTAS POR
COBRAR.**

Para poder identificar el problema de la organización es necesario que primero identifiquemos que es la contabilidad, ya que será nuestro soporte para poder identificar el problema y resolverlo de una manera adecuada en beneficio de la organización.

Existen diferentes criterios acerca de cómo definir a la contabilidad, entre ellos se menciona que es una ciencia, un arte, una disciplina, etc. Por ejemplo, para La Real Academia, la contabilidad es " La Aptitud de las cosas para poder reducir las a cuenta o cálculo. Sistema adoptado para llevar la cuenta y razón en las oficinas públicas y particulares."

Para el diccionario Hispano Americano es el "Orden adoptado para llevar la cuenta y razón en las oficinas públicas y particulares".

Sin embargo para efectos prácticos definiremos a la contabilidad como sigue en base a la NIF A-1

La contabilidad es una técnica que se utiliza para el registro de las operaciones que afectan económicamente a una entidad y que produce sistemática y estructuradamente información financiera. Las operaciones que afectan económicamente a una entidad incluyen las transacciones, transformaciones internas y otros eventos.

(CINIF, NIF A-1, 2016)

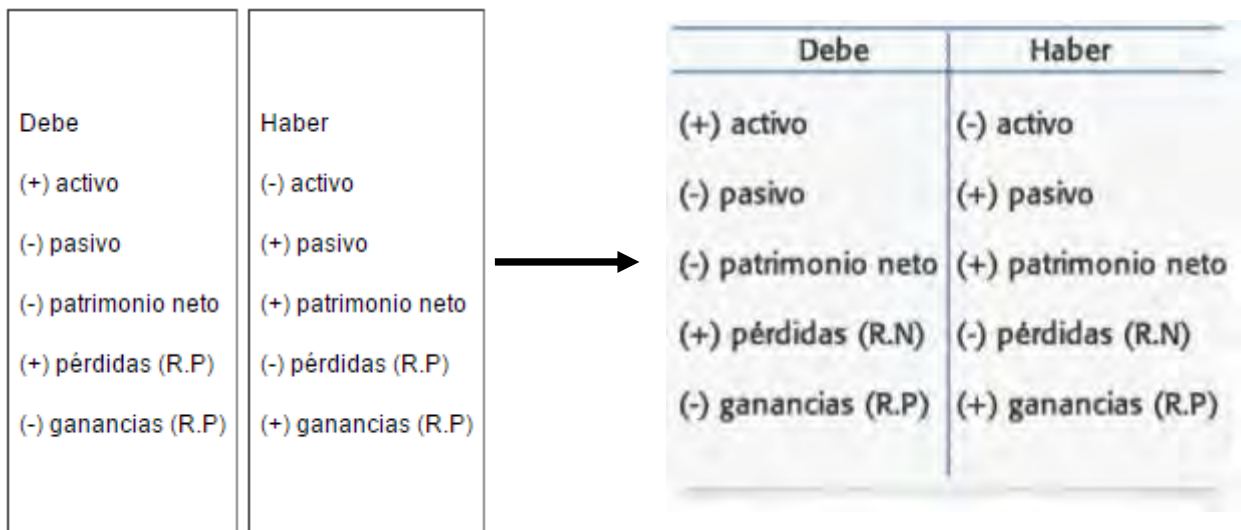
Una de los principios básicos de la contabilidad es de la partida doble, desarrollada por Fray Luca Pacioli, quien es considerado padre de la contabilidad. La partida doble data desde el siglo XV, época en la que Pacioli publica, en el año 1494, su obra denominada Suma de Arithmetica, Geometría, Proportioni et Proportionalita, en la cual incluye una base contable conocida como Teoría de la Partida Doble, que consiste en corresponder toda aplicación o uso de un recurso con un origen del mismo, que bien podríamos concretar en referencia a que, en cualquier registro contable la suma de sus cargos (aplicación), deberá ser igual a la suma de sus abonos (origen); de hecho, ésta es la base de nuestra contabilidad moderna, razón por la cual a Luca Pacioli se le reconoce como padre de la contabilidad.

“La teoría de la partida doble, consiste en corresponder toda aplicación o uso de un recurso con un origen del mismo”

(Ana Lilia Contreras Villagómez, 2013)

Los principios fundamentales en que se sustenta la Partida Doble son los siguientes:

- **No hay deudor sin acreedor, ni acreedor sin deudor;**
- **El que recibe es deudor y el que entrega es acreedor. Todo lo que se recibe se debita y lo que se entrega se acredita;**
- **El total del Debe (débitos) debe ser igual al total del Haber (créditos);**
- **En las cuentas se registran partidas de una misma naturaleza. Todo concepto que se debita por una cuenta debe acreditarse por la misma cuenta o viceversa;**
- **Las pérdidas se debitan y las ganancias se acreditan;**
- **Se debitan la cuentas que representan: un aumento del Activo, una disminución del Pasivo y una disminución del Patrimonio Neto (Pérdidas);**
- **Se acreditan las cuentas que representan: una disminución del Activo, un aumento del Pasivo y un aumento del Patrimonio Neto (ganancias).**



(Creación propia)

Ahora bien, ¿Por qué es importante el área de contabilidad en las empresas?

Para que una empresa consiga mantener un buen funcionamiento en sus cuentas y trayectoria financiera en general, debe tener controlados multitud de factores que garanticen su estabilidad y continuidad. Dentro de todos estos factores tenemos que destacar uno de los más importantes y necesarios en cualquier modelo de negocio la contabilidad en la empresa. Cuando hablamos de contabilidad en una empresa nos referimos a las técnicas que se emplean para poder recoger todos los movimientos contables que ésta lleva a cabo. Gracias a la revisión y estudio de los datos, es posible implantar modelos de control y llegar a tomar decisiones en el seno de la compañía. Se trata de una ciencia centrada en el estudio contable de la empresa.

En una empresa hay diferentes tipos de contabilidad, pero para que tengas una idea más clara sobre las funciones de cada una, hemos reunido las principales definiciones de dos de ellos para que te resulte más fácil comprenderlos:

- **Contabilidad financiera:** Ésta tiene la función de proporcionar toda la información necesaria para gestionar la vida económica del negocio y conocer el estado actual de sus cuentas. Generalmente esta función es de carácter externo, es decir, ofrece los informes necesarios para llevar de forma histórica todos los pasos financieros de la empresa.
- **Contabilidad administrativa:** Su principal función es la de acumular e interpretar todos los costes generados por producción, compra o distribución en el uso interno de la empresa. Su aplicación es prácticamente universal, es decir, se emplea en todos los negocios que actualmente se nos ocurran.

(Díaz, 2013)

Gracias a la contabilidad podemos conocer en cualquier momento cuántas son las cantidades exactas que debemos y cuáles son las que nos deben, además permite diferenciar los gastos que genera la empresa y los gastos que no son indispensables para la operación, permitiendo identificar posibles salidas de dinero no autorizadas.

Su estudio y aplicación nos alertan de los gastos generales y las inversiones realizadas.

Ayuda a conocer cuál es el coste de producción de un servicio o producto determinado, permitiendo averiguar el precio por el que se debería de vender.

En cualquier momento podemos saber el dinero que estamos ganando, o perdiendo, y gracias a los estados financieros podremos averiguar cuál es nuestra actual situación financiera.

Todas las empresas y comerciantes en general están obligados a llevar un sistema contable, tal como lo dicta el Código de Comercio en su Artículo 16 y en el Artículo 33.

“TITULO SEGUNDO

De las Obligaciones Comunes a todos los que Profesan el Comercio

Artículo 16.- Todos los comerciantes, por el hecho de serlo, están obligados.

- I. (Se deroga).
- II. A la inscripción en el Registro público de comercio, de los documentos cuyo tenor y autenticidad deben hacerse notorios;
- III. **A mantener un sistema de Contabilidad conforme al artículo 33.**
- IV. A la conservación de la correspondencia que tenga relación con el giro del comerciante.”

(Comercio, 2016)

“CAPITULO III De la Contabilidad Mercantil

Artículo 33.- El comerciante está obligado a llevar y mantener un sistema de contabilidad adecuado. Este sistema podrá llevarse mediante los instrumentos, recursos y sistemas de registro y procesamiento que mejor se acomoden a las características particulares del negocio, pero en todo caso deberá satisfacer los siguientes requisitos mínimos:

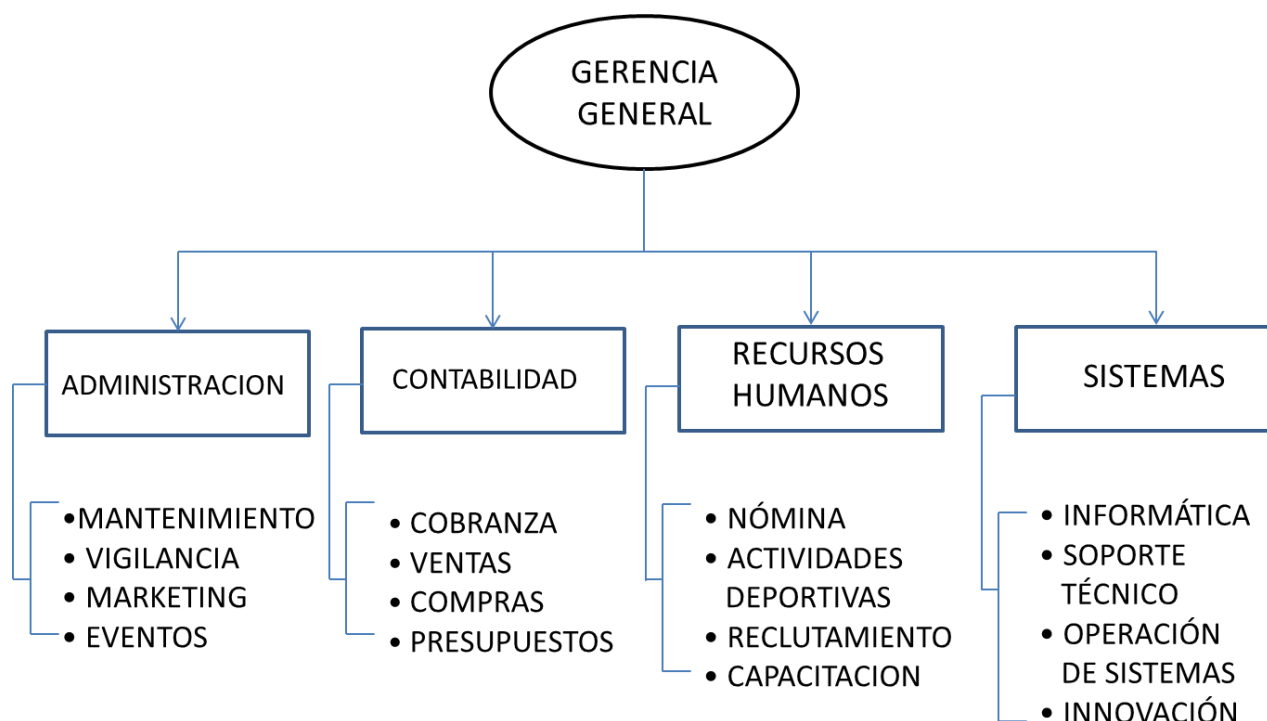
- A) Permitirá identificar las operaciones individuales y sus características, así como conectar dichas operaciones individuales con los documentos comprobatorios originales de las mismas.
- B) Permitirá seguir la huella desde las operaciones individuales a las acumulaciones que den como resultado las cifras finales de las cuentas y viceversa;
- C) Permitirá la preparación de los estados que se incluyan en la información financiera del negocio;
- D) Permitirá conectar y seguir la huella entre las cifras de dichos estados, las acumulaciones de las cuentas y las operaciones individuales; E) Incluirá los sistemas de control y verificación internos necesarios para impedir la omisión del registro de

operaciones, para asegurar la corrección del registro contable y para asegurar la corrección de las cifras resultantes.”

(Comercio, 2016)

Analizaremos el área de la contabilidad dentro del club, ya que no se encuentra dentro de un nivel jerárquico importante, esto debido a que no se considera importante dentro de la operación del deportivo, únicamente se tiene como un simple requisito que se debe cumplir para no tener problemas con la autoridad (SHCP).

Una vez identificado que el problema principal radica en el área de contabilidad a nivel organigrama, me permito mostrar un organigrama que a mi parecer es uno de los más adecuados que toda sociedad debería tener independientemente de su giro, razón social, entre otras cosas.



(Creación propia)

Dentro de este organigrama podemos abarcar las áreas de mayor importancia y necesidad que tiene el club, dándole un grado de importancia al área de contabilidad fundamental para la solución del problema a analizar.

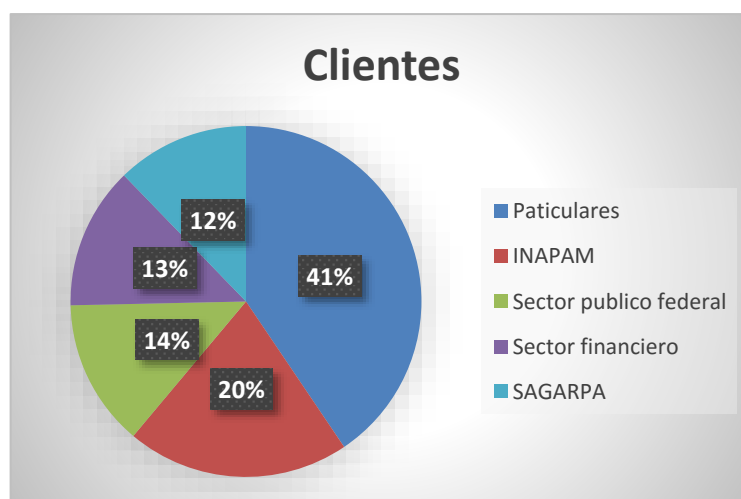
El problema sobre el cuál enfoque mi atención fue la parte de los clientes, es decir, dentro de la cartera de clientes que tiene el deportivo, se tienen varios programas de apoyo a sectores específicos dentro de la población, por ejemplo, las personas mayores de edad que cuentan con el programa INAPAM, el cual les brinda la comodidad de un descuento en las cuotas del club, este descuento a mi parecer es un gran apoyo que se les da a los adultos mayores y tiene toda razón de existir, sin embargo este programa tiene una terrible falla. El programa INAPAM en el club, permite al titular de la membresía aplicar el descuento a todas las cuotas de su plan,

ya sea individual, pareja o familiar, es decir, un adulto mayor puede tener a 4 miembros más activos dentro de un plan familiar, los cuales también tendrán la aplicación de ese descuento.

Este es un problema para el club porque está dejando de captar una gran cantidad de recursos, mientras que su costo sigue siendo fijo por lo que la utilidad que obtiene el deportivo se ve afectada. Este tipo de descuentos no puede desaparecer dentro del deportivo ya que a pesar de esta problemática es una buena fuente de captación de clientes, sin embargo se propone modificar dicho plan para que no afecte en gran medida al deportivo.

Por la misma naturaleza de este tipo de clientes, ya que al ser adultos mayores, la mayoría no requiere de una factura, con lo cual no se ve reflejado correctamente la cantidad de ingresos que el deportivo percibe por este concepto. Para poder tener un mayor control es necesario involucrar a todas las áreas del deportivo, en especial al área de sistemas, ya que dicha área puede auxiliar al área de contabilidad, para crear un filtro de los ingresos percibidos por membresías de INAPAM, PARTICULARES, entre ellos planes individuales, pareja y o familiares.

La mayor parte de los ingresos que percibe el deportivo son en efectivo, los cuales se dividen en 5 sectores principales, los cuales son: Sector Particular, Sector INAPAM, Sector Público Federal, Sector Financiero y el Sector SAGARPA.



(Creación propia)

El sector particular y el sector INAPAM son los dos sectores que representan un mayor grado de ingresos dentro del deportivo, por lo que es importante hacer una evaluación integral de estos sectores, la cual podemos llevarla a cabo gracias a la NIF C-3

La NIF C-3 se fundamenta en la NIF A-2, Postulados básicos, específicamente en el postulado de Devengación contable, ya que esa NIF establece que: “Los efectos derivados de las transacciones que lleva a cabo una entidad económica con otras entidades, de las transformaciones internas y otros eventos que la han afectado económicamente, deben reconocerse en su totalidad en el momento en el que ocurren...” por lo cual, las cuentas por cobrar comerciales se reconocen al existir el ingreso correspondiente, lo cual implica reconocer simultáneamente una estimación por el monto que se prevea pueda ser incobrable. Asimismo, las otras cuentas por cobrar se reconocen cuando se generan o devengan.

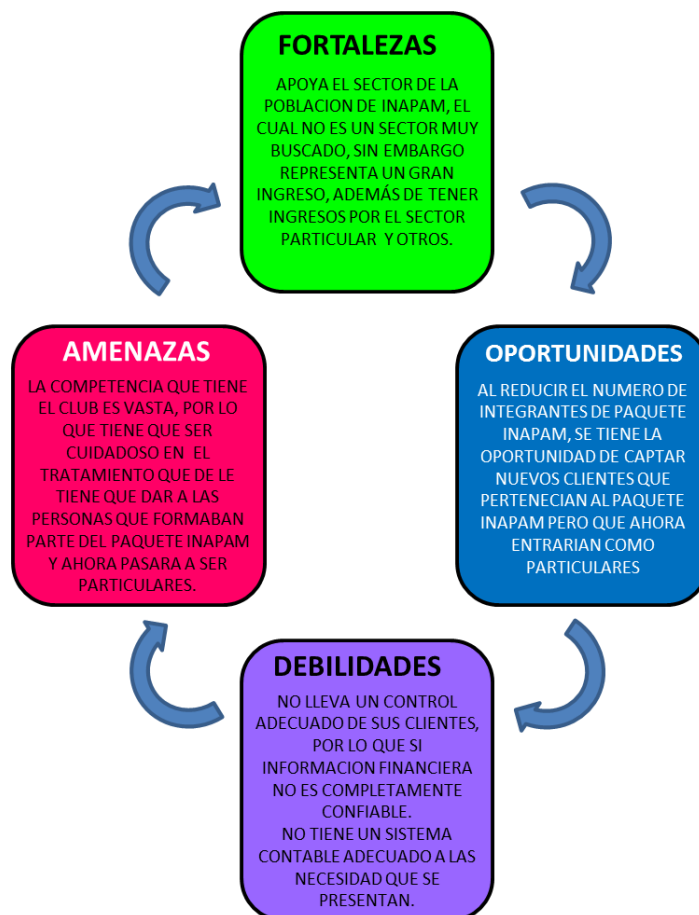
(CINIF, Bases del Marco Conceptual NIF C-3, 2016)

El reconocimiento inicial de las cuentas por cobrar comerciales debe hacerse al considerarse devengada la operación que les dio origen, lo cual ocurre cuando, para cumplir los términos del contrato celebrado, se suministra un bien o proporciona un servicio a la contraparte. Sólo deben reconocerse aquellas cuentas por cobrar comerciales por las cuales el ingreso puede ser reconocido de acuerdo con la norma de reconocimiento de ingresos.

(CINIF, Normas de Valuación, 2016)

Entorno a esta situación podemos realizar un análisis FODA del club y para ello es necesario tener bien identificado que conforma un análisis FODA, por lo que a continuación se presenta un diagrama claro y conciso de lo que conforma un análisis FODA.





(Creación propia)

FORTALEZAS

Las fortalezas que tiene el deportivo radican en que no solo se enfocan en un cierto sector de la población, sino que ofrece sus servicios a aquellos sectores que son de una cierta manera marginadas del resto, por lo que existe una gran ventaja frente a la competencia. Esto es una gran fortaleza para el deportivo ya que lo diferencia de los demás y abarca uno de los mayores sectores de la población en México, es decir, los adultos mayores

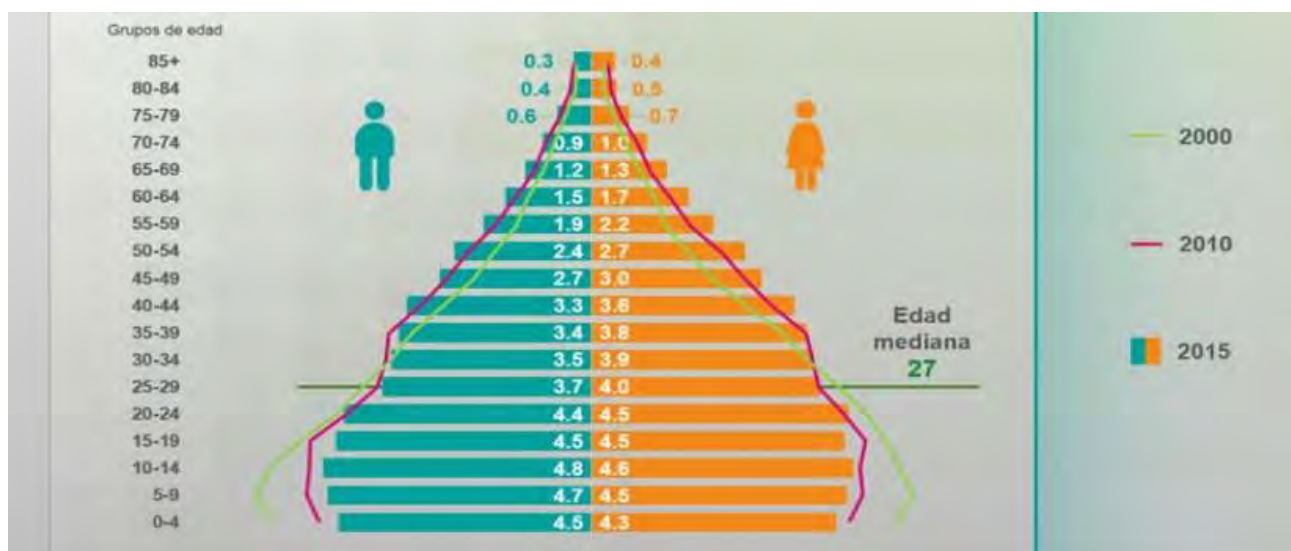
“Los adultos mayores mexicanos pasaron de ser el 6.2% del total de la población en 2010, al 7.2% en 2015, agregó el INEGI en un comunicado, con lo que se confirma que México está volviéndose un país de personas mayores.

La edad mediana en México es de 27 años, de acuerdo con los datos oficiales del Instituto.”

(CNNExpansión, 2015)

“Los factores del envejecimiento de la población son que “la pirámide poblacional sigue la tendencia de reducir su base, mientras que continúa el crecimiento tanto en el centro como en la parte alta”, informó el Instituto Nacional de Geografía y Estadística en su comunicado.

Estos datos coinciden con las últimas proyecciones del Consejo Nacional de Población (Conapo), perteneciente a la Secretaría de Gobernación (Segob), de abril de 2013, que estimaba que en las siguientes tres décadas, la población tenderá a envejecer, ya que habrá una menor proporción de la población menor de 15 años y si bien la correspondiente a la mayor de 65 se incrementará, en el balance la población de 15 a 64 años aumentará su importancia en los próximos años.”



(CNNExpansión, 2015)

Como podemos observar es un sector de la población que va en aumento y actualmente representa un porcentaje alto de la población, este sector puede generar gran cantidad de ingresos si es incluido de una forma adecuada dentro de los clientes de cualquier empresa.

OPORTUNIDADES

Ahora debemos plantearnos la siguiente pregunta, ¿Cuáles pueden ser las oportunidades que tiene a su alcance? Como ya se mencionó anteriormente, tiene la oportunidad de captar mayores ingresos que la competencia, al no

concentrar la oferta de sus servicios a un solo sector de la población, aumentando el número de suscripciones individuales o de pareja, al reducir el número de integrantes de las suscripciones de INAPAM.

Para realizar esta medida es necesario hacer una evaluación de las suscripciones INAPAM, en la cual se evaluarían las capacidades de pago de sus integrantes, con lo que se mantendría la suscripción de INAPAM y se generaría la oportunidad de obtener un mayor número de suscripciones individuales y de pareja.

Sin embargo existe la posibilidad de que no todos los integrantes del sector INAPAM estén de acuerdo con esta medida o que no entren en el supuesto de tener la capacidad de pago de algún tipo de suscripción, por lo que se pueden buscar alternativas para este tipo de integrantes, para que se mantengan como clientes del deportivo, ya sea mediante descuentos temporales o reduciendo las cuotas de suscripción para estos integrantes.

Este deportivo tiene grandes oportunidades frente a la competencia ya que cuenta con una gama amplia de servicios complementarios, que no todos los clubes deportivos ofrecen, como son las clases con y sin costo, las cuales son adecuados para diferentes tipos de edades. Dichas clases generan un ingreso adicional al club, siendo así que lo que lo hace sobresalir de los demás, a su vez es una fuente de ingresos, por lo que es un excelente beneficio.

DEBILIDADES

Dentro de las **debilidades** podemos identificar una falta de control sobre sus clientes, ya que es el principal problema al que se enfrentan, debido a que no se lleva un control de las suscripciones y su relación con el número de integrantes que la conforman, dentro de la integración de sus clientes se encuentran 5 sectores de los cuales el sector particular y el sector INAPAM representan la mayoría de los ingresos del club, sin embargo esto no quiere decir que los demás sectores no sean importantes de analizar, ya que al no llevar el control adecuado sobre los sectores principales, existe la posibilidad que haya errores dentro de los otros sectores, en donde intervienen diversos factores internos y externos.

Debido a dicho problema de control sobre los clientes, la información financiera que se obtiene a través de los estados financieros no es completamente confiable para una toma adecuada de decisiones, debido a que la base de la información financiero no está reflejando la situación real del club.

Conforme lo establece la NIF A-1, Estructura de las Normas de Información Financiera: 3

“La información financiera contenida en los estados financieros debe reunir determinadas características cualitativas con la finalidad de ser útil para la toma de decisiones de los usuarios generales.

La utilidad como característica fundamental de los estados financieros, es la cualidad de adecuarse a las necesidades comunes del usuario general y constituye el punto de partida para derivar las características cualitativas restantes, las cuales se clasifican en:

- a) **Características primarias, y**
- b) **Características secundarias”.**

Las características cualitativas primarias de la información financiera son la confiabilidad, la relevancia, la comprensibilidad y la comparabilidad; existen otras características secundarias, que se consideran asociadas con las dos primeras.

Las características cualitativas secundarias orientadas a la confiabilidad son la veracidad, la representatividad, la objetividad, la verificabilidad y la información suficiente.

Las características cualitativas secundarias orientadas a la relevancia son la posibilidad de predicción y confirmación, así como, la importancia relativa.

(CINIF, NIF A-4 Utilidad de la información financiera, 2016)

Es necesario encontrar un equilibrio entre las características primarias y secundarias para satisfacer en forma adecuada las necesidades de los usuarios generales y, con ello, cumplir con los objetivos de la información financiera.

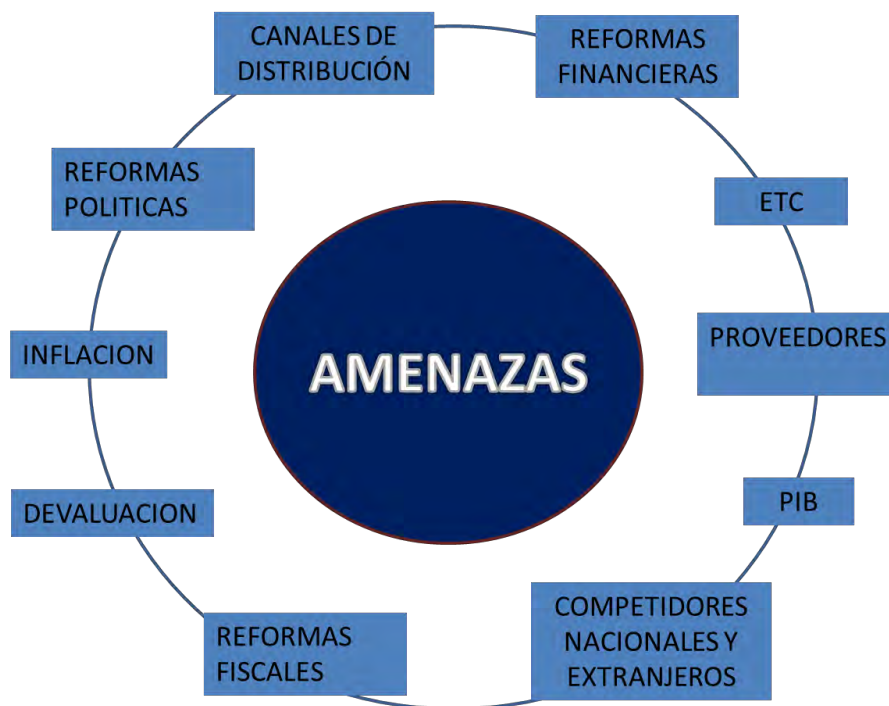
En base a las características de la información financiera es cómo podemos tomar decisiones adecuadas, pero si la información financiera es errónea o está incompleta, dichas características no se cumplirán, por lo que es una gran debilidad para el club, ya que su información financiera no cumple con las características cualitativas adecuadas.

AMENAZAS

Las amenazas a las que se enfrenta el deportivo son muy parecidas a las que cualquier empresa puede tener y para poder entender esto es necesario entender que sería una amenaza, por lo que pueden ser definidas de la siguiente forma:

Las amenazas son los factores externos actuales y potenciales que afectan o limitan el logro de las metas y objetivos de una empresa, entre ellos la llegada de competidores nacionales y extranjeros con mejores productos, mejor nivel de servicio, menores costos de producción y mejores recursos tecnológicos y de Tecnologías de la información. Igualmente, existen factores que nos afectarán de forma externa sin que tengamos el poder de intervenir en su implementación tal es el caso de las nuevas o próximas regulaciones federales y estatales que pueden provocar clausuras y atrasos en las operaciones actuales, o en sus proyectos de inversión futura.

Dentro del siguiente diagrama podemos observar algunas de las amenazas más comunes a que toda entidad se enfrenta:



(Creación propia)

Entorno del proyecto:

La situación del país hoy en día es complicada por la aplicación de nuevas reformas para el país que abarcan desde las telecomunicaciones, fiscales, hasta la aplicación de juicios orales, todos estos cambios están siendo criticados por todos los sectores sociales del país por que no se ven resultados de las reformas.

En el país existe una desigualdad muy grande, muchos pobres y solo unos cuantos ricos que obtienen su riqueza a expensas de los demás.

Diagnóstico del área funcional:

Dentro de las áreas funcionales de una empresa la de contabilidad es sin duda parte fundamental de una organización, es el área encargada de controlar la información financiera que sirve de base para la toma de decisiones de cualquier entidad, no solo su importancia radica en que genera información veraz y oportuna, sino que a través de ella y de su uso bien implementado, se puede tener un control adecuado para cada necesidad de la empresa.

Obstáculos del entorno:

- Falta de liquidez en el país
- Poca inversión interna y externa
- Fluctuación en la bolsa internacional
- Volatilidad de los mercados
- Falta de información
- Pérdida del poder adquisitivo
- Factores externos al entorno deportivo
- Factores externos al entorno contable
- Otros.

A continuación se muestran algunas gráficas sobre los diferentes tipos de suscripciones que ofrece el deportivo, la incidencia en altas y bajas en un periodo determinado.

Podemos apreciar mediante cifras numéricas que el número de altas es menor al número de bajas, por lo que los niveles de ingreso se verán afectados de forma negativa, una razón más para implementar diferentes tipos de soluciones que ayuden a la entidad a contrarrestar este efecto negativo.

PLAN INDIVIDUAL

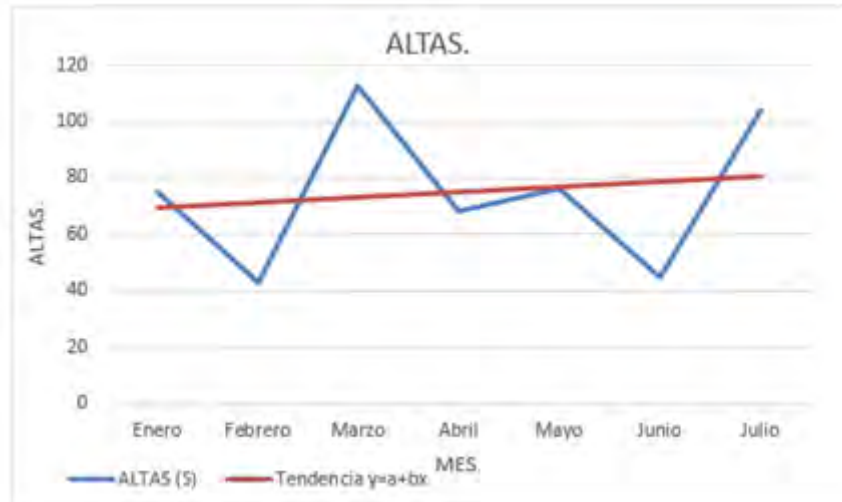
MES (n)	BAJAS (s)
Enero	88
Febrero	59
Marzo	167
Abril	138
Mayo	125
Junio	220
Julio	177
Σ	974
Agosto	-
Septiembre	-



(Compañía, 2016)

MES (n) ALTAS (S)

Enero	75
Febrero	45
Marzo	113
Abril	68
Mayo	76
Junio	45
Julio	104
Σ	524
Agosto	
Septiembre	

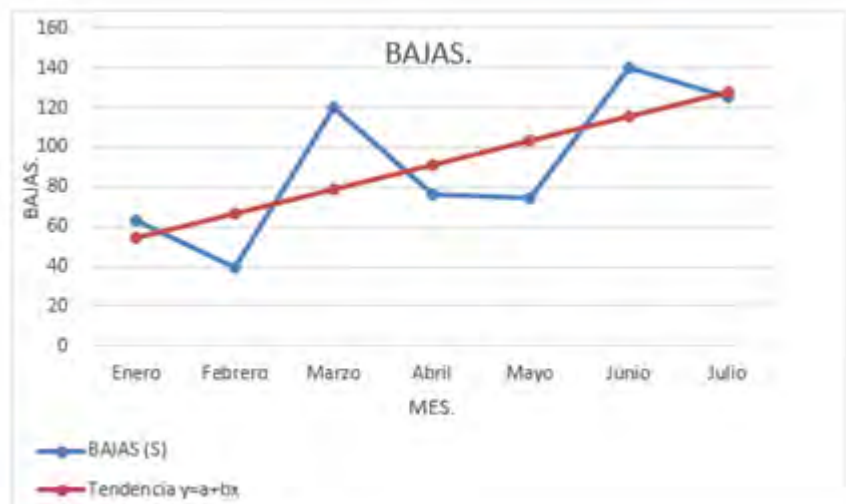


(Compañía, 2016)

PLAN FAMILIAR.

MES (n) BAJAS (S)

Enero	63
Febrero	40
Marzo	120
Abril	76
Mayo	75
Junio	140
Julio	125
Σ	639
Agosto	
Septiembre	



(Compañía, 2016)

PLAN FAMILIAR.

MES (n)	ALTAS (s)
Enero	35
Febrero	19
Marzo	53
Abril	47
Mayo	28
Junio	17
Julio	45
Σ	244
Agosto	
Septiembre	



(Compañía, 2016)

Por lo visto anteriormente es necesario tomar una medida urgente que ayude a la entidad a tener un control de sus ingresos, ya que sus costos no se verán muy afectados como los ingresos, lo que resultará paulatinamente en una utilidad menor

**PROPUESTA DE SOLUCIÓN PARA EL ÁREA DE CONTABILIDAD Y
GERENCIA SOBRE LA EVALUACION INTEGRAL DE LOS CIENTES Y LAS
CUENTAS POR COBRAR**

Como se menciona anteriormente el problema radica en que al ser un club con una cartera de clientes demasiado amplia, no se tiene un control adecuado, el cual nos muestre con toda certeza si el número de usuarios del deportivo es proporcional a los ingresos percibidos.

Para ello necesitamos de información financiera oportuna y veraz que muestre realmente la situación de la entidad.

“La información financiera que emana de la contabilidad, es información cuantitativa, expresada en unidades monetarias y descriptiva, que muestra la posición y desempeño financiero de una entidad, y cuyo objetivo esencial es el de ser útil al usuario general en la toma de sus decisiones económicas. Su manifestación fundamental son los estados financieros. Se enfoca esencialmente a proveer información que permita evaluar el desenvolvimiento de la entidad, así como en proporcionar elementos de juicio para estimar el comportamiento futuro de los flujos de efectivo, entre otros aspectos.”

(CINIF, NIF A-1, 2016)

La pregunta fundamental sería ¿Cómo podemos confiar en la información financiera proporcionada? la respuesta dependerá del grado de confiabilidad que podamos tener en las cifras que el departamento de contabilidad proporcione a los socios o accionistas para la toma de decisiones.

Muchas personas entre ellos los socios y accionistas de las empresas, desconocen como poder interpretar o usar la información de los estados financieros, por lo que subdelegan el área de contabilidad y no le dan la importancia que merece, ya que con ella podemos abarcar las áreas de mayor importancia de la empresa y llevar con control adecuado a sus necesidades.

“Los estados financieros deben permitir al usuario general evaluar:

- a) el comportamiento económico-financiero de la entidad, su estabilidad y vulnerabilidad; así como, su efectividad y eficiencia en el cumplimiento de sus objetivos; y
- b) la capacidad de la entidad para mantener y optimizar sus recursos, obtener financiamientos adecuados, retribuir a sus fuentes de financiamiento y, en consecuencia, determinar la viabilidad de la entidad como negocio en marcha.

Los estados financieros básicos que responden a las necesidades comunes del usuario general, son:

- a) el estado de situación financiera, también llamado estado de posición financiera o balance general;
- b) el estado de resultado integral (presentado en uno o en dos estados, según lo establece la NIF particular relativa al tema), para entidades lucrativas o, en su caso, el estado de actividades, para entidades con propósitos no lucrativos;
- c) el estado de cambios en el capital contable, en el caso de entidades lucrativas; y
- d) el estado de flujos de efectivo o, en su caso, el estado de cambios en la situación financiera.

Cada entidad debe emitir uno de los dos estados, atendiendo a lo establecido en NIF particulares.”

Se propone hacer una reestructuración del catálogo de cuentas en base a la información proporcionada por la compañía en la que se muestre los diferentes tipos de ingreso ya sea por cuota de suscripción, mantenimiento, renta de instalaciones, entre otras, esto con el fin de reconocer realmente los ingresos percibidos por suscripción de usuarios al deportivo, una vez realizado esto, se realizará la evaluación integral de la cartera de clientes (usuarios), donde podemos apreciar el nivel de ingresos que genera cada sector.

A continuación se presenta la información que la empresa maneja en sus cuentas principales al momento de reconocer sus ingresos, las cuales están divididas en cuotas por inscripción, cuotas de mantenimiento, otras cuotas, utilización de las instalaciones, curso de verano, torneos deportivos, eventos, otros servicios, etc.

Podemos observar que no es una adecuada clasificación de sus cuentas, ya que son muy ambiguas y no se alcanza a identificar plenamente que cuentas forman parte de cada rubro, es decir, no podemos conocer cuáles fueron los movimientos en los diferentes sectores de los usuarios, por lo que es necesario realizar una reclasificación en su catálogo de cuentas donde podamos tener una idea más clara de los ingresos que percibe el club a través de sus diferentes sectores que integran su cartera de clientes

Resumen de Ingresos mensuales periodo 2015

	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Tot
Cuotas de Recuperación de Gastos - Inscripciones	113,827.61	97,689.69	103,362.15	132,531.62	153,317.44	95,980.98	150,639.60	136,923.14	88,403.10	82,340.48	109,656.93	28,136.62	1,292,809.36
Cuotas de Recuperación de Gastos - Cuota de Mantenimiento	3,630,936.85	2,952,978.08	3,219,407.39	3,480,178.42	3,106,567.91	3,226,928.73	2,914,438.92	2,718,701.91	2,802,840.91	3,415,775.64	2,904,509.23	2,602,229.95	36,975,493.94
Otras Cuotas de Recuperación	471,243.92	475,857.73	551,861.14	590,343.11	584,694.90	486,337.90	516,821.34	545,595.61	528,132.75	553,524.94	481,433.91	434,114.53	6,219,961.78
Cuotas de Recuperación por Utilización de Instalaciones	245,861.48	325,494.98	481,945.58	364,564.36	272,661.04	348,751.02	347,618.39	324,516.43	675,445.13	725,619.29	900,295.80	144,019.50	5,156,793.00
Curso de Verano	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Cuotas de Recuperación por Torneos Deportivos	26,068.96	0.00	22,413.79	-22,413.79	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	26,068.96
Cuotas de Recuperación por Utilización de Instalaciones para Eventos	73,789.65	170,068.98	195,665.51	21,944.83	129,818.10	145,141.39	198,779.30	55,979.31	131,544.81	145,124.41	206,245.67	514,087.06	1,988,189.02
Cuotas de Recuperación por Clases	83,899.99	96,668.07	133,102.69	105,134.97	139,002.77	116,086.69	118,144.19	127,533.77	115,779.57	126,139.01	94,814.17	53,130.38	1,309,436.27
Cuotas de Recuperación por Otros Servicios a Asociados	16,094.83	4,392.23	14,322.42	16,231.89	38,571.55	42,965.53	13,706.89	54,888.79	101,511.04	27,364.06	19,478.44	19,072.42	368,600.09
Total	4,661,723.29	4,123,149.76	4,722,080.67	4,688,515.41	4,424,633.71	4,462,192.24	4,260,148.63	3,964,138.96	4,443,657.31	5,075,887.83	4,716,434.15	3,794,790.46	53,337,352.42

Para poder realizar una adecuada clasificación del catálogo de cuentas, es necesario conocer qué es un catálogo de cuentas, el cual es una de las principales herramientas del Contador Público para el procesamiento de las transacciones financieras de una entidad.

El catálogo de cuentas puede ser definido como la agrupación ordenada y detallada de todas las cuentas que integran el activo, el pasivo, el capital contable, los ingresos, costos y gastos de una entidad económica y que puede presentarse en forma numérica, alfabética, alfanumérica, mnemotécnica o decimal; sin embargo, es común encontrarlo de manera numérica en virtud de que en la actualidad la mayoría de las entidades económicas tienen su sistema de contabilidad de manera electrónica mediante equipos de cómputo cuyo lenguaje se basa en forma numérica.

Un ejemplo de catálogo de cuentas numérico sería el siguiente:

NÚMERO DE DIGITOS	EJEMPLO	CUENTA	CLASIFICACION
Uno	1.	Activo	Grupo
Dos	10.	Activo circulante	Subgrupo
Tres	100.	Efectivo	De presentación
Cuatro	1000.	Caja	De mayor
Cuatro y dos subdígitos	1000-00.	Caja general	Subcuenta
Cuatro y dos subdígitos	1000-01.	Caja chica	Subcuenta
Cuatro	1001.	Bancos	De mayor*
Cuatro y dos subdígitos	1001-00.	Bancomer	Subcuenta
Cuatro y dos subdígitos	1001-01.	Banorte	Subcuenta
Con sub-subdígitos	1001-01-00	Banorte M.N.	Sub-subcuenta***
Con sub-subdígitos	1001-01-01	Banorte Dls.	Sub-subcuenta

Por lo anterior el club deberá llevar un control adecuado de sus cuotas de recuperación, en el cual se vean reflejados a través de diferentes subcuentas los sectores antes mencionados que integran su cartera de clientes, es decir el sector particular, INAPAM, sector público federal, sector financiero y SAGARPA. Con lo cual podrá obtener la información necesaria para la toma de decisiones, analizando el costo de las suscripciones por sector, para detectar posibles inconsistencias o identificar problemas potenciales como el caso del sector INAPAM.

Por lo anterior se sugiere realizar una reestructuración del catálogo de cuentas como sigue:

CLUB DEPORTIVO JARDINES DE PLATA S.C.								
CATALOGO DE CUENTAS								
CUENTA INICIAL : 1120-000								
CUENTA FINAL: XXXX-XXX								
					SALDO INICIAL	CARGOS	ABONOS	SALDO FINAL
1120-000	BANCOS							
1120-000-001	BBVA BANCOMER CTA 093435XX							
1120-000-002	BBVA BANCOMER USD CTA 093249XXX							
1120-001	CLIENTES (CUOTAS)							
1120-001-001	INSCRIPCION							
1120-001-001-001	PARTICULARES							
1120-001-001-002	INAPAM							
1120-001-001-003	SECTOR PUBLICO FEDERAL							
1120-001-001-004	SECTOR FINANCIERO							
1120-001-002	MANTENIMIENTO							
1120-001-002-001	PARTICULARES							
1120-001-002-002	INAPAM							
1120-001-002-003	SECTOR PUBLICO FEDERAL							
1120-001-002-004	SECTOR FINANCIERO							
1120-001-003	USO DE INSTALACIONES							
1120-001-003-001	EVENTOS							
1120-001-003-002	TORNEOS DEPORTIVOS							
1120-001-003-003	CURSO DE VERANO							
1120-001-004	OTRAS CUOTAS							
1120-001-004-001	CLASES							
1120-001-004-002	OTROS SERVICIOS A ASOCIADOS							

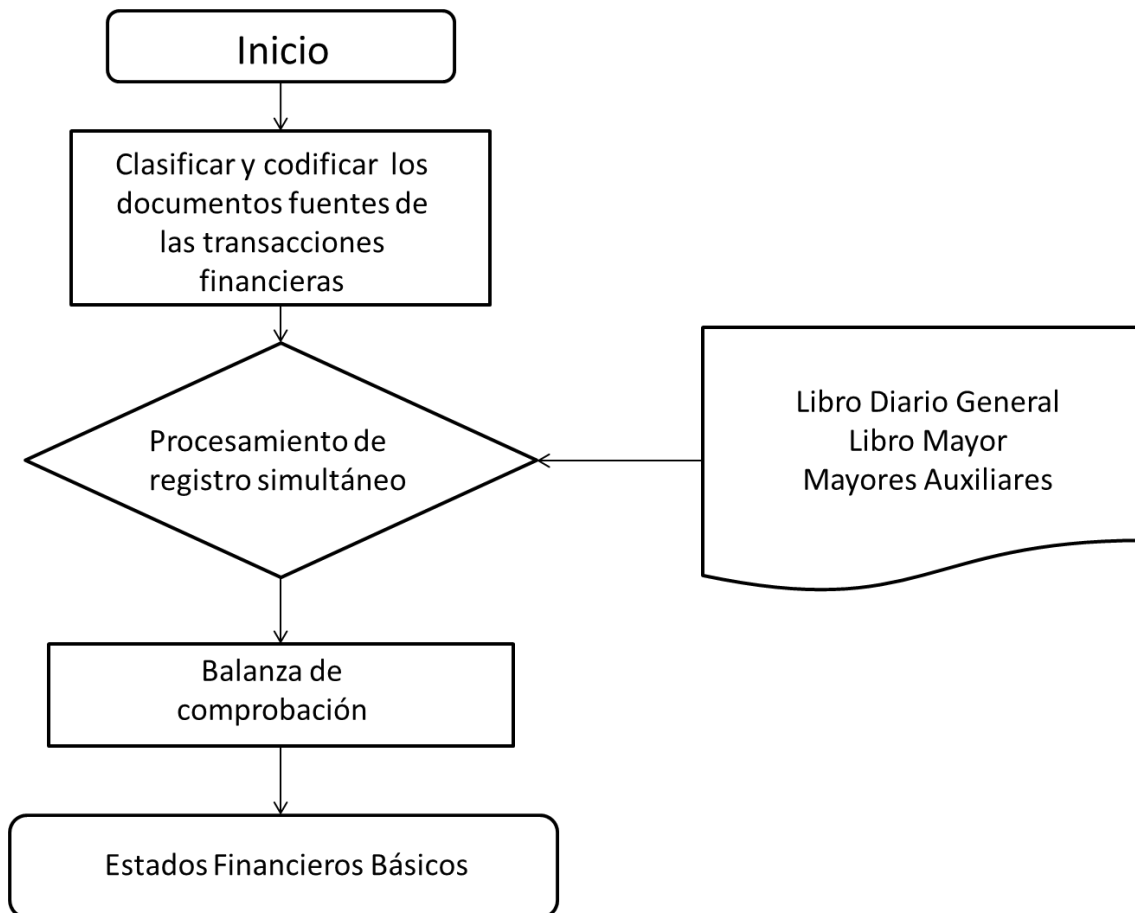
(Creación propia)

Al reducir el número de integrantes del sector INAPAM, se reducirá el costo por dicho paquete en un 32 %, siendo este el segundo sector que genera mayor ingreso al club, al implementar dicha medida, se mantendrá el número de suscripciones, ya que el titular de la suscripción mantendrá el descuento para su paquete por pertenecer al sector mayor de la población, únicamente se reducirá el número de beneficiarios para su paquete. A su vez el 32% de los integrantes que dejarán de formar parte del paquete INAPAM, serán clientes potenciales para el sector particular.

Los exintegrantes del paquete INAPAM representarían el 6.4% de la población actual, por lo que aunque no se lograra recabar ese 6.4% de la población para nuevas suscripciones, un alto porcentaje de esa población tiene la capacidad de pago de alguno de los otros paquetes, resultando en una disminución en el costo y un aumento en los ingresos del club.

Se debe llevar a cabo el proceso contable, el cual es el conjunto de fases que metodizan el desarrollo de la teoría contable en busca de los objetivos de la entidad. Dichas fases son la sistematización, en la cual se define el registro de operaciones que puede ser manual o electrónico mediante el uso de un software contable y además, se refiere a los controles internos a aplicar en cada entidad de acuerdo a sus características propias. Por lo que respecta a la valuación, consiste en asignar un valor monetario a las transacciones que una entidad efectúa de acuerdo con los documentos correspondientes, tales como facturas, recibos de honorarios, etc. Posteriormente esta la fase del procesamiento, en la cual se lleva a cabo la captura, clasificación, registro, cálculo y extracción de datos relacionados con las transacciones realizadas, las cuales se deberán asentar en el Libro Diario General, Libro Mayor y Mayores Auxiliares. Prosigue la fase de evaluación, donde se clasifican los efectos de las transacciones realizadas por la entidad. Finalmente se obtiene la información financiera por medio de la Balanza de Comprobación, la cual permitirá verificar si los saldos son correctos para llevar a cabo la elaboración de los Estados Financieros Básicos, para la toma de decisiones de la entidad.

Diagrama de flujo para el registro de las operaciones contables



(Ana Lilia Contreras Villagómez, 2013)

La contabilidad ha ido evolucionando considerablemente desde la introducción de los códigos bidimensionales, hasta el XML, todo esto para facilitar a las personas físicas y morales el registro de su contabilidad, sin embargo, esto tiene sus pros y sus contras. La mayoría de los usuarios no piden que se emita una factura por lo que la mayor parte de los ingresos de la empresa no se ve reflejados en la página del Sistema de Administración Tributaria.

¿Por qué deberíamos reconocer todos nuestros ingresos si nuestros clientes no lo piden así? La respuesta es sencilla y la podemos entender gracias al postulado básico de la SUSTANCIA ECONOMICA.

La sustancia económica debe prevalecer.

El sistema de información contable debe ser delimitado en forma tal que pueda ser capaz de captar la esencia económica del ente emisor de información financiera.

El reflejo de la sustancia económica debe prevalecer en el reconocimiento contable con el fin de incorporar los efectos derivados de las transacciones, transformaciones internas y otros eventos, que afectan económicamente a una entidad, de acuerdo con su realidad económica y no sólo en atención a su forma jurídica, cuando una y otra no coincidan.

Debe otorgarse, en consecuencia, prioridad al fondo o sustancia económica sobre la forma legal.

(CINIF, Normas de Valuación, 2016)

Una posible solución a esta situación, sería realizar facturas a público en general, es decir realizar una o más facturas dentro del mes, en la cual se puedan observar los ingresos que el deportivo recibe en efectivo, y de este modo evitar posibles inconsistencias en la información contable y financiera.

Con la facturación se resolvería el problema de los ingresos percibidos en efectivo, sin embargo aún no se tiene una evaluación integral de los clientes, la cual nos muestre las cualidades de cada uno de los sectores que integran la cuenta de clientes. Para ello es necesario llevar un control dentro del catálogo de cuentas de las suscripciones por paquete individual, de pareja y familiar, y estos a su vez dividirlos en los sectores particular, INAPAM, público federal, financiero y SAGARPA

Realizando una evaluación de los clientes, en la que se detalle el sector a que pertenece el cliente, el número de integrantes dentro de su plan, las características de dichos integrantes, en el caso del paquete familiar, verificar que efectivamente dichos integrantes sean familiares en línea ascendente o descendente, limitando el número de integrantes.

Dentro de la alternativa de limitación en los paquetes por edad, se recomienda abrir un paquete juvenil, de un rango de edades aproximado de 20 a 30 años, con esto se pretende fomentar el deporte en los jóvenes, ofreciendo cuotas especiales para dicho plan para fomentar su participación dentro del club.

Hoy en día la población juvenil es un mercado altamente demandado, ya que la mayor parte de la población radica en el sector joven por lo que bien aprovechado será una fuente de ingreso bastante considerable.

Se requiere implementar un área contable en las áreas donde los ingresos no percibidos de manera directa con la administración, es decir, involucrar al área contable en la renta de instalaciones, y de todas aquellas áreas donde los ingresos son susceptibles de realizarse en efectivo, ya que esto puede generar una pérdida o lo que conocemos como una fuga hormiga.

Una vez teniendo un control adecuado sobre los clientes, donde el número de integrantes por suscripción pueda verse de forma clara, se podrán tomar las medidas pertinentes para ya sea la creación de paquetes de suscripción nuevos, o para fomentar la inclusión de nuevos socios al club.

RESULTADOS ESPERADOS PARA EL CLUB

Como resultados de la mejora implementada a los clientes y a su cobranza, se espera que el club tenga un mayor control sobre sus clientes, ya se administrativa, contable y financieramente, esto para así conocer realmente la integración de la cartera de clientes, sus cualidades, y su nivel de importancia dentro de los ingresos percibidos en el deportivo.

Dar la importancia suficiente al área de contabilidad, de tal manera que a través de ella se pueda tener la certeza de que la información financiera es correcta y oportuna para la toma de decisiones.

Contar con información financiera que refleje la esencia real de la entidad, sus fortalezas y sus debilidades.

* Folio Fiscal

* Fecha Inicial de Emisión: 01/01/2016 00:00:00

* Fecha Final de Emisión: 31/01/2016 23:59:59

RFC Receptor: [] Estado del Comprobante: Seleccione un valor...

Tipo de Comprobante (Complemento): Seleccione un valor...

Buscar CFDI

(Criterio de búsqueda aplicable a CFDI emitidos a partir del 01/01/2014)

Nombre o Razón Social del Emisor	RFC Receptor	Nombre o Razón Social del Receptor	Fecha de Emisión	Fecha de Ce
COMPAÑÍA X S.A. DE C.V.	MACM881022XX	MONSERRAT SA DE CV	2016-01-09T10:57:21	2016-01-09T10
COMPAÑÍA X S.A. DE C.V.	GAZM8208124XX	MARIA MONSERRAT SA DE CV	2016-01-11T09:45:50	2016-01-11T09
COMPAÑÍA X S.A. DE C.V.	GAZM8208124L8XX	MARIA MONSERRAT SA DE CV	2016-01-12T19:00:31	2016-01-12T19
COMPAÑÍA X S.A. DE C.V.	PUL120116BXX	PUMP UP SA DE CV	2016-01-12T19:04:26	2016-01-12T19
COMPAÑÍA X S.A. DE C.V.	XAXX010101000	VENTAS PUBLICO EN GENERAL	2016-01-15T14:31:34	2016-01-15T14
COMPAÑÍA X S.A. DE C.V.	JAU0611063XX	JASMAN SA DE CV	2016-01-18T09:24:32	2016-01-18T09
COMPAÑÍA X S.A. DE C.V.	MACM881022XX	MONSERRAT SA DE CV	2016-01-24T20:06:37	2016-01-24T20
COMPAÑÍA X S.A. DE C.V.	XAXX010101000	VENTAS PUBLICO EN GENERAL	2016-01-31T22:46:21	2016-01-31T22

1

Descargar Seleccionados Exportar Resultados a PDF Cancelar Seleccionados

(Creación propia)

Este sería un ejemplo de como el club puede llevar su facturación de los ingresos que percibe en efectivo y que como tal no se ven reflejados dentro de la página del SAT.

Al implementar esta solución a los programas que ofrece el deportivo, se espera tener una mayor utilidad, reduciendo el costo por membresía y poder captar mayores ingresos al fomentar la inversión en los planes particulares.

Se espera que con esta solución el área de contabilidad tome la importancia que toda organización con fines de lucro requiere, reestructurando su nivel jerárquico dentro del organigrama, con lo cual podrá obtener la información financiera adecuada para realizar los estados financieros que muestren la realidad del club.

Se espera minimizar el costo, maximizando los recursos y generar clientes potenciales sin la necesidad de costos altos en publicidad, mercadotecnia o alguna otra técnica de venta.

La finalidad del proyecto es ayudar no solo al deportivo, sino ayudar a la contabilidad a crear conciencia en este tipo de sociedades, en las que como pudimos observar el nivel jerárquico de la contabilidad está muy subdelegado como un simple requisito para no tener problemas con la autoridad, cuando esta puede ser la clave del éxito en cualquier sociedad ya que maneja algo que a mi parecer es tan importante como el recurso del efectivo, *la información financiera*.

Sin la información financiera de la contabilidad, una empresa jamás podrá cumplir con sus metas adecuadamente y no tendrá la oportunidad de mejorar a un nivel más alto.

Presupuesto de Ingresos 2016

(cifras en pesos)

	2015	2016	Variación	
			\$	%
Inscripciones	1,292,809	1,331,594	38,784	3
Cuotas de Mantenimiento	36,975,494	38,460,812	1,485,318	4
Cuotas de Recuperación	6,219,962	6,406,561	186,599	3
Alquiler de Instalaciones	5,156,793	5,208,361	51,568	1
Ingresos por Eventos	2,013,661	2,074,071	60,410	3
Ingresos por Clases	1,309,436	1,348,719	39,283	3
Otros Ingresos	394,669	154,777	-239,892	-61
Total	53,362,825	54,984,895	1,622,070	3

(Compañía, 2016)

Se espera que una vez implementados los controles adecuados, la entidad redirija su curso hacia una mayor estabilidad económica, en donde todas las áreas colaboren a generar información financiera veraz y oportuna con alto grado de confiabilidad para la toma de decisiones, cumpliendo con los lineamientos que marca la autoridad y ayudando a crear conciencia en los diferentes clubes deportivos sobre la importancia del área contable en día a día.

Concepto	Importes 2015	3% Incremento	
		Incremento / Meta Presupuesto 2016	Meta 2016
INSCRIPCIONES	2,912,638		3,000,017
Inscripción	2,912,638	87,379.13	3,000,016.88
PLANES	38,488,985		39,643,655
Mensualidad	37,470,191	1,124,105.73	38,594,296.74
Usuario inactivo	1,018,794	30,563.82	1,049,357.81
ALQUILER DE INSTALACIONES	4,105,574		4,228,741
Alquiler de Instalaciones	4,105,574	123,167.21	4,228,740.95
EVENTOS SOCIALES	1,950,646		2,009,165
Eventos Sociales	1,950,646	58,519.37	2,009,165.06
CUOTAS DE RECUPERACION	4,242,385		4,369,656
Boletos INSEN	585,900	17,577.00	603,477.00
Bolicho	88,485	2,654.55	91,139.55
Credencial	105,899	3,176.97	109,075.97
Examen médico	27,040	811.20	27,851.20
Invitados y promociones	148,635	4,459.05	153,094.05
Pase de invitado	461,844	13,855.32	475,699.32
Pase mensual de Estacionamiento	2,758,192	82,745.75	2,840,937.31
Pase por olvido de credencial	66,390	1,991.70	68,381.70
DISCIPLINAS CON COSTO	1,532,898		1,578,885
Actividades deportivas adicionales	1,531,773	45,953.19	1,577,726.07
Eventos deportivos	1,125	33.75	1,158.75
Total general	53,233,125		54,830,118

(Compañía, 2016)

Con la reducción de los costos y aumentar los ingresos, el club puede tomar la decisión de invertir en las diferentes tipos de necesidades, principalmente en sus instalaciones, las cuales se han ido desgastando a lo largo del tiempo y requieren de mantenimiento.



CUOTAS 2016

Integrantes	Individual	Plan Familiar Matrimonio y hasta 5 hijos menores de 18 años				
	1 Pers.	2 Pers.	3 Pers.	4 Pers.	5 Pers.	6 Pers.
Inscripción	\$ 2,142	\$ 3,856	\$ 4,120	\$ 4,385	\$ 4,694	\$ 4,914
Mensualidad	\$ 1,071	\$ 1,928	\$ 2,249	\$ 2,570	\$ 2,892	\$ 3,213

Plan Joven (14 a 26 años)	
Inscripción	\$ 1,499
Bimestre	\$ 1,512
Trimestre	\$ 2,268

Requisitos para inscripción (original y fotocopia):

- Acta de matrimonio (Para plan familiar)
- Actas de nacimiento de todos
- Identificación oficial con fotografía de ambos cónyuges
- Comprobante de domicilio
- Una fotografía reciente tamaño infantil de todos
- Examen médico (Realizado en el Deportivo)
- Menores de edad deben venir acompañados de papá o mamá con copia de identificación.

(Compañía, 2016)

El deportivo implementó el paquete joven propuesto, en el cual la edad comprendería desde los 14 años a los 26 años, canalizando un mercado potencial y generando un sector más a sus ingresos.

Gracias a las mejoras propuestas se ha logrado incrementar el número de usuarios por sector, lo que representa mayores ingresos para el deportivo, por lo que al tener mayor confianza en la información financiera proporcionada, se tomaron las decisiones pertinentes, decidiendo que se debía invertir en el mantenimiento del club, para renovar su imagen y atraer a un mayor número de clientes.



Se modificaron algunos de los salones que estaban destinados para clases de baile, y se transformó en un restaurante para los usuarios del club.



Se realizó el mantenimiento a la alberca, reemplazando las partes deterioradas, así como su sistema de filtración.



Se hicieron reparaciones en la estructura del deportivo, la cual estaba demasiado desgastada por el paso del tiempo y las inclemencias del tiempo, así como la mejora de las instalaciones y el inmueble en general.





Se invirtió en instalaciones y equipo más moderno, para reducir los costos y tener una mayor calidad en el servicio



Se remodelaron los campos, los cuales son una fuente principal de ingresos, y una de las zonas con más desgaste por el tipo de actividades que en ellos se realizan.



Al obtener mayores recursos, el club decidió realizar las remodelaciones a las áreas de baño y vestidores, empezando por los baños de las mujeres, los cuales son mayormente concurridos

ANTES



DESPUES



ANTES



DESPUES



Como se puede observar, las instalaciones eran muy antiguas, no se habían realizado remodelaciones en un largo tiempo, por lo que era urgente realizar dichas remodelaciones, lo cual agradó mucho al público usuario, el cual visita con mayor frecuencia el club, en relación a años anteriores.

ANTES



DESPUES



Se abrieron servicios complementarios para los usuarios, aprovechando las áreas del deportivo que estaban desaprovechadas y no generaban ningún ingreso, como la apertura de una estética.



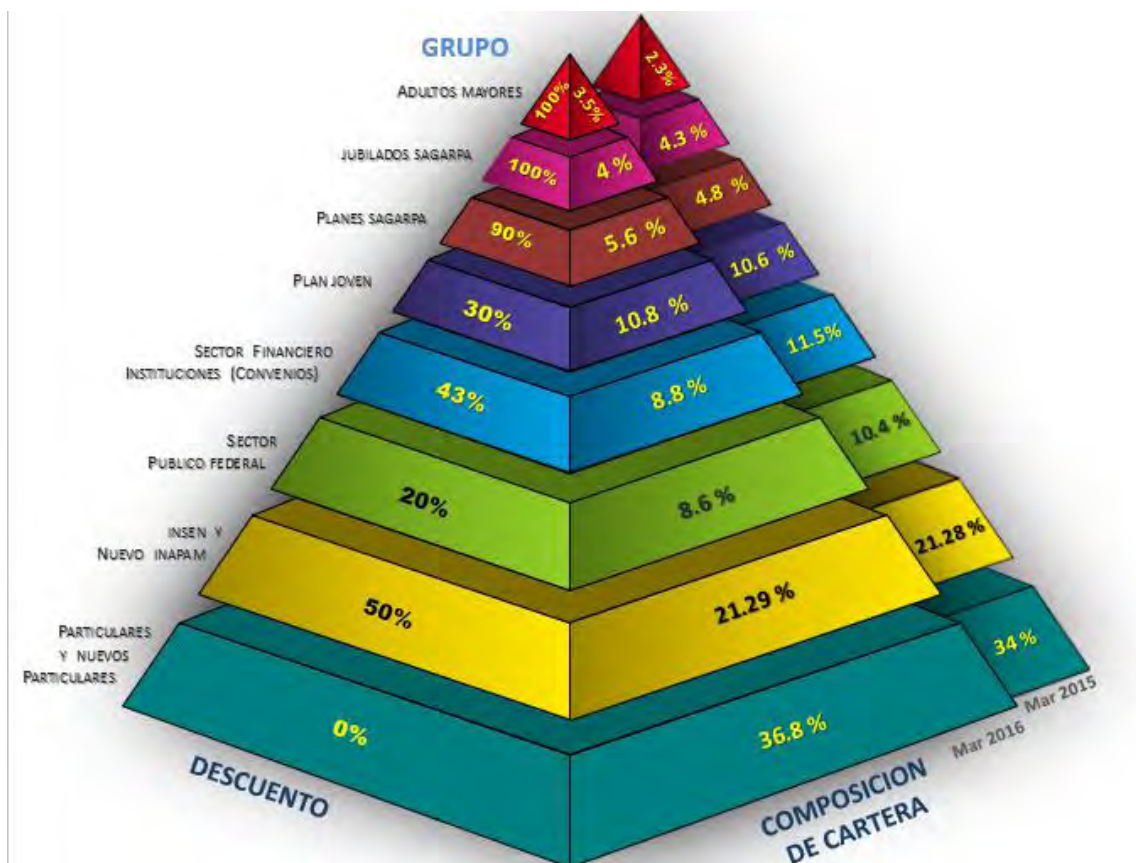
Fueron inversiones realmente considerables, pero son inversiones que pueden recuperar su costo en poco tiempo, además de ser necesarias si es que el deportivo se quiere mantener a la vanguardia y mantenerse al nivel de sus competidores, además de atender las necesidades y demandas de sus usuarios.

A Fecha de 31 de Diciembre de 2015 la empresa cuenta con las siguientes cifras:

(2015) JARDINES DE PLATA S.A. DE C.V.					Hoja: 1
Estado de Resultados del 01/Dic/2015 al 31/Dic/2015					Fecha: 31-12-15
	Periodo	%	Acumulado	%	
Ingresos					
INGRESOS					
INGRESOS COBRADOS	3,745,837.67	98.71%	53,233,125.00	89.95	
INGRESOS DEVENGADOS	48,952.80	1.29%	1,445,587.84	0.03	
Total INGRESOS	3,794,790.46	100.00	53,337,352.42	100.00	
Total Ingresos	3,794,790.46	100.00	53,337,352.42	100.00	
Egresos					
COSTOS					
INSUMOS Y MATERIALES	558,971.83	14.73%	9,659,033.22	18.11%	
SUELDOS Y SALARIOS	381,828.16	10.06%	5,397,064.68	10.12%	
MANTENIMIENTO	524,008.24	13.81%	9,364,027.25	17.56%	
COSTOS DE OPERACION	526,807.75	13.88%	7,157,736.90	13.42%	
COSTO DE MAQUINARIA Y EQUIPO	576,782.10	15.20%	7,836,738.39	14.69%	
Total COSTOS	2,568,398.08	68%	39,414,600.44	74%	
GASTOS ADMINISTRATIVOS					
MARKETING Y PUBLICIDAD	134,874.12	3.55%	4,879,426.18	9.15%	
ADMINISTRACION Y CONTABILIDAD	195,053.29	5.14%	4,098,566.05	7.68%	
GASTOS FINANCIEROS	714.00	0.02%	8,793.26	0.02%	
Total GASTOS ADMINISTRATIVOS	330,641.41	11.62	8,986,785.49	17%	
Total Egresos	2,899,039.49	76%	48,401,385.93	91%	
Utilidad (o Pérdida)	895,750.97	24%	4,935,966.49	9%	

Como podemos observar, el club tiene una utilidad en el ejercicio, esto sin implementar las medidas y las soluciones propuestas. Al implementar las propuestas, el club ha invertido en la remodelación de sus instalaciones debido al aumento de los ingresos, los cuales podremos observar más adelante mediante una gráfica piramidal comparativa de las cifras de 2015 contra los primeros meses de 2016.

A continuación se muestra una pirámide de los cambios en los distintos sectores de la población del club, así como algunas mejoras de mantenimiento que realizó el club, gracias al aumento en sus paquetes.



(Creación propia)

En la gráfica anterior podemos observar las cifras comparativas a Marzo de 2015 y Marzo de 2016; se puede apreciar un incremento en la población del sector particular, mientras que el sector INAPAM se mantiene como un gran sector de la población del club, es decir, no tuvo reducción en el número de su población, por lo que podemos afirmar que dicho plan fue todo un éxito.

Sin embargo hubo reducciones en las poblaciones de los diferentes sectores, por lo que tendríamos que hacer una evaluación integral de dichos sectores como lo hicimos con los dos sectores principales, para no descuidar dichos sectores e identificar que variables están interviniendo en el aumento o la disminución de la población.

En el caso de los sectores que tuvieron una reducción en el número de su población, dicha reducción no es muy significativa, y a su vez puede representar un beneficio para el club, ya que dichos sectores obtenían beneficios adicionales a su plan en forma de descuento, por lo cual es conveniente que la mayor parte de su población se mantenga en el sector particular.

Se espera un mayor ingreso en los próximos años, sin embargo es necesario que el club no pierda de vista el objetivo fundamental de este proyecto, el cuál es la inclusión de la contabilidad como parte fundamental de sus procesos, ya que fue la pauta, en conjunto con las demás áreas para realizar este tipo de cambios en base a la información financiera.

CONCLUSIONES

La información financiera es la base de toda entidad, ya que a través de ella podemos conocer realmente la estructura de una empresa, sus fortalezas, sus oportunidades, debilidades y amenazas que pueden afectarla, es gracias a la información financiero que podemos realizar tomas de decisiones adecuadas a las necesidades de cada entidad.

La información financiera se genera día a día, puede provenir de diferentes áreas, desde el área administración, el área de mantenimiento, entre otras, sin embargo la única área que realmente debe llevar el control sobre dicha información, es el área de contabilidad, ya que es la encargada de realizar los estados financieros básicos, los cuales son la base para la toma de decisiones.

Los usuarios de la información financiera, no pueden tomar decisiones adecuadas, o tomarán decisiones incorrectas, si la información financiera no cumple con las características cualitativas necesarias. Es muy peligroso tomar decisiones con base en información financiera incompleta, incorrecta o con inconsistencias, ya que se verá afectado en un futuro ya se inmediato o a largo plazo el patrimonio de la entidad.

Es necesario que toda entidad tenga un área de contabilidad, y que ésta a su vez se encuentre un nivel alto dentro del organigrama a nivel gerencia, ya que muchas empresas hoy en día únicamente lo incluyen como un simple trámite para no tener problemas con la autoridad competente. El área de contabilidad puede ayudar a lograr los objetivos de la empresa en una mejor manera que la mayoría, en menor tiempo, a menor costo y con mayor beneficio.

Es importante tener una estructura sólida dentro los procesos de cualquier empresa, tal es el caso del catálogo de cuentas, el cual será la fuente de la información financiera, si éste no es el adecuado para las necesidades de la entidad, no se verá reflejada la realidad económica de la entidad. Por lo que no

se podrá conocer realmente las necesidades y fortalezas que la entidad pueda tener.

Debemos contar con todos los recursos necesarios para generar una información financiera confiable, que nos sirva para la realización de los estados financieros, con los cuales podemos conocer si los objetivos de la entidad son alcanzables o realizables, identificando problemas que pueden estar obstaculizando dichos objetivos

En conclusión la contabilidad es fundamental para la vida cotidiana, no solo para las empresas, sino también para las personas que día a día buscan realizar sus objetivos. Es necesario que toda persona física o moral lleve una contabilidad adecuada, para conocer realmente cuál es su situación, en que está acertando y en que puede mejorar o innovar. Si uno confía en la contabilidad, ésta puede ayudarte a cumplir cualquier objetivo que te propongas.

Bibliografía

Ana Lilia Contreras Villagómez, o. (2013). *Introducción al Estudio de la Información Financiera*. México: Publicaciones Empresariales UNAM FCA Publishing.

CINIF. (2016). *Bases del Marco Conceptual NIF C-3*. Ciudad de México: IMCP.

CINIF. (2016). *NIF A-1*. Ciudad de México: IMCP.

CINIF. (2016). *NIF A-4 Utilidad de la información financiera*. Ciudad de México: IMCP.

CINIF. (2016). *Normas de Valuación*. Ciudad de México, México: IMCP.

CINIF. (2016). *Normas de Valuación*. Ciudad de México: IMCP.

CINIF, C. E. (2016). *NIF A-1*. Ciudad de México: IMCP.

CNNExpansión. (8 de DICIEMBRE de 2015). LOS ADULTOS MAYORES GANAN TERRENO EN LA POBLACIÓN: INEGI. *ECONOMÍA*.

Comercio, C. d. (2016). *De la Contabilidad Mercantil*. Ciudad de México: Cámara de Diputados.

Compañía, P. d. (2015). Ciudad de México, México.

CONADE. (2016). *conade.gob.mx*. Obtenido de *conade.gob.mx*:
<http://www.conade.gob.mx/portal/?id=1646>

CongresoGeneraldeLosEstadosUnidosMexicanos. (2013). *Ley General de Cultura Física y Deporte*. Ciudad de México.

Creación propia. (s.f.).

Díaz, J. (2013). *Negocios y Emprendimiento*. Recuperado el abril de 2016, de Negocios y Emprendimiento: <http://www.negociosyemprendimiento.org/2013/05/importancia-de-la-contabilidad-en-una-empresa.html>