



UNIVERSIDAD VILLA RICA

ESTUDIOS INCORPORADOS A LA
UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE CONTADURÍA

“EL ESTUDIO DE LA RENTABILIDAD DE UN
DESPACHO CONTABLE Y SU VIABILIDAD
COMO EMPRESA”

TESIS

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:

LICENCIADO EN CONTADURÍA

PRESENTA:

IRVING ANTONIO HERNANDEZ
CARLSON

Director de Tesis

C.P. ROSA MARÍA HERNÁNDEZ VALENCIA

Revisor de Tesis

CP FRANCISCO ANTONIO NÚÑEZ COPTO

BOCA DEL RIO, VER.

2009



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.

ÍNDICE

Introducción	1
CAPÍTULO I	
METODOLOGÍA	
1.1. Planteamiento del Problema	3
1.2. Justificación	4
1.3. Objetivos Generales	5
1.4. Hipótesis	5
1.5. Variables	5
1.5.1. Variable Independiente	5
1.5.2. Variable Dependiente	5
1.6. Definición de Variable	6
1.6.1. Variable Conceptual	6
1.6.2. Variable Operacional	7
1.7. Tipo de Estudio	7
1.8. Población y Muestra	7
1.8.1. Población	7
1.8.2. Muestra	7
1.9. Importancia	7
CAPÍTULO II	
MARCO TEÓRICO	
2.1. Antecedentes Históricos	8
2.2. Origen de la Contabilidad	14
2.2.1. Nociones de Contabilidad	15
2.2.2. Finalidad de la Contabilidad	15
2.2.3. Obligatoriedad y Conveniencia de Llevar Contabilidad	17
2.3. Inicio y Desarrollo de la Contaduría Pública en México	19
2.4. Organización de Estudio Contable	20
2.4.1. Evaluación de Proyectos de Contabilidad	21
2.5. Viabilidad de un Proyecto	22
2.5.1. La Viabilidad Técnica	23
2.5.2. La Viabilidad Legal	23
2.5.3. La Viabilidad Económica	23
2.5.4. Mercados de Proyectos	24

2.5.5.	Competencia Directa e Indirecta	25
2.5.5.1.	Información de la Competencia	25
2.5.6.	Las Barreras a la Entrada	26
2.6.	Políticas Administrativas de un Despacho	27
2.7.	Atención y Servicios al Cliente	29
2.8.	Administración de los Recursos Humanos del Estudio	34
2.9.	Conceptos de Rentabilidad	43
2.9.1.	Opciones para Medir la Rentabilidad	43
2.9.2.	La Rentabilidad Inmediata	44
2.9.3.	La Rentabilidad en el Análisis Contable	44
2.9.4.	Consideraciones para Construir Indicadores de Rentabilidad	45
2.9.5.	Niveles de Análisis de la Rentabilidad Empresarial	46
2.9.6.	La Rentabilidad Económica	47
2.9.6.1.	Concepto de Rentabilidad Económica	47
2.9.6.2.	Cálculo de la Rentabilidad Económica	48
2.9.6.3.	Otras Formulaciones de la Rentabilidad Económica	49
2.9.6.4.	Descomposición de la Rentabilidad Económica	50
2.9.6.5.	La Rentabilidad Económica como Producto de Margen y Rotación	52
2.9.6.6.	Posicionamiento en Margen y Rotación	53
2.10.	La Rentabilidad Financiera	53
2.10.1.	Concepto de Rentabilidad Financiera	53
2.10.2.	Cálculo de la Rentabilidad Financiera	54
2.10.3.	Descomposición de la Rentabilidad Financiera	55
2.10.4.	Descomposición de la Rentabilidad Financiera como Productos de Factores	56
2.10.4.1.	Descomposición Primera	56
2.10.4.2.	Descomposición Segunda	57
2.10.4.3.	Descomposición Tercera	58
2.10.4.4.	Descomposición lineal de la Rentabilidad Financiera	59
2.10.4.4.1.	Relación lineal entre Rentabilidad Económica y Financiera a Partir de otras Formulaciones de la Rentabilidad	60
2.10.4.4.2.	Factores Determinantes de la Rentabilidad Financiera a partir De otras Formulaciones de la Rentabilidad	61
2.10.5.	Apalancamiento Financiero	62
2.10.5.1.	Diferencia entre las Expresiones de Apalancamiento Financiero	64
2.10.6.	Limitaciones del Modelo	65
2.11.	Concepto de Sociedad Civil	66
2.11.1.	Características de la Sociedad Civil	66
2.11.1.1.	Atributos de la Sociedad Civil	66
2.11.1.2.	Organos de la Sociedad Civil	67
2.11.1.3.	Responsabilidad de los Socios	68

**CAPÍTULO III
CASO PRÁCTICO**

3.1.	Introducción al Caso Practico	70
3.2.	Cifras de Estados Financieros de 3 años Anteriores	71
3.3.	Análisis Cualitativo	77
3.4.	Análisis Cuantitativo	78
3.4.1.	Porcentajes Integrales	82
3.4.2.	Razones Financieras	84

**CAPÍTULO IV
CONCLUSION Y BIBLIOGRAFIA**

4.1.	Conclusiones	85
4.2.	Bibliografía	87

INTRODUCCIÓN

En este trabajo se desarrollo el estudio de la rentabilidad de un despacho contable considerado como una empresa de servicios, utilizando para ello el análisis financiero para determinar la rentabilidad de dicha empresa.

En el primer capítulo se aplicó la metodología necesaria para el desarrollo de una tesis; como lo es el planteamiento del problema, la justificación del estudio, la determinación de los objetivos y creación de una hipótesis, estableciendo las variables que requerimos para el desarrollo del tema.

Para el segundo capítulo se realizó el marco teórico, en el cual se estudia los antecedentes de la contabilidad y como se fue desarrollando en México, así como la organización contable y estudio de las políticas administrativas de un despacho. Abordando el tema de que es rentabilidad y sus diferentes estudios y descomposiciones hechas para tener una mejor idea de lo que se esta estudiando.

En el tercer capitulo se desarrolló un caso practico; el cual esta basado en un caso real del despacho contable "ARZEPI y ASOCIADOS" empleando para el análisis un lapso de tres años en los cuales se van a aplicar tanto el análisis cualitativo como el cuantitativo sobre las cifras que arroja la contabilidad del Despacho antes mencionado; aplicando porcentajes integrales y razones financieras lo que permitirá mostrar así, las debilidades y fortalezas del mismo permitiendo llegar a un diagnostico y conclusiones pertinentes determinando si es o no rentable el despacho. La finalidad del estudio de la rentabilidad de un despacho contable y su viabilidad como empresa es para

demostrar a los propietarios del despacho en cuestión, y al investigador del presente y a los lectores, de la importancia que tiene el realizar un análisis financiero de rentabilidad para justificar la vida de un despacho como una empresa rentable.

CAPITULO I METODOLOGÍA

1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Uno de los grandes problemas que enfrentan hoy en día los despachos contables es el de ser rentables, de igual manera afecta a estos el gran número de despachos que existen en el mercado, así como contadores no titulados y que no cuentan con un lugar fijo para realizar sus labores cobrando cantidades mínimas, abaratando el trabajo realizado por contadores titulados y establecidos en lugares fijos los cuales tienen que cubrir los gastos generados por el despacho.

El no conocer los costos y gastos de inversión a la hora de apertura de un despacho contable es un gran problema ya que si no conocemos ninguna de estas variables podríamos llevar al despacho a la quiebra, debido a que a la hora de captación de la cartera de clientes podríamos conseguir un número menor de clientes de los que necesitamos para cubrir todas las necesidades monetarias del despacho, otra variable la cual debemos conocer son los honorarios que se cobran en el mercado por llevar la contabilidad de un cliente, puesto a que si cobramos menos de lo necesario no podríamos llegar a cubrir la nomina, los gastos fijos, etc.; y estos gastos tendrían que ser absorbidos por el despacho, de igual manera si se cobra de más se tendría una pérdida considerable de clientes debido a los altos honorarios cobrados.

Derivado de lo anterior surge la pregunta: ¿Es vital el estudio de rentabilidad de un despacho contable y considerarlo como una alternativa para crear una empresa de tecnología económica financiera?

1.2. JUSTIFICACIÓN

Debido a la falta de oportunidades de empleo en nuestro tiempo, es una buena idea generar la cultura del auto empleo profesional convirtiendo la carrera del contador público empleado por la de empresario.

Es importante conocer la rentabilidad de los despachos contables establecidos en Veracruz con la finalidad de buscar opciones que incrementen sus utilidades; aplicando ciertas estrategias que mejoren la calidad del servicio para así poder captar un mayor número de clientes teniendo de esta manera un mayor ingreso con esto.

Planificar con acierto la magnitud de la ganancia y la cuota de rentabilidad o relación entre la suma del ingreso neto del despacho así como la suma de los gastos fijos y variables es de suma importancia; ya que si conocemos la rentabilidad del mismo se puede determinar que tan factible es mantenerlo en funcionamiento o cerrarlo en el mejor momento antes de que cree mas obligaciones de las que no se puedan pagar.

Hacer un estudio de rentabilidad en un despacho nos ayuda a conocer las deficiencias que existen en este; y conociendo los puntos mas débiles del mismo se pueden aplicar estrategias para poder obtener una mayor rentabilidad de este; también se puede ver al despacho contable, fiscal y financiero como una alternativa de creación de empresas de tecnología en el área de información financiera.

1.3. OBJETIVOS GENERALES

Estudiar el despacho contable, fiscal y financiero como una alternativa de creación de empresas de tecnología en el área de información financiera.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Definir que es rentabilidad
- Conocer la importancia del estudio de la rentabilidad
- Calcular la rentabilidad del despacho contable
- Formular estrategias para aumentar la rentabilidad
- Establecer que es una sociedad civil
- Conocer las ventajas de una Sociedad Civil

1.4. HIPÓTESIS

Al determinar la rentabilidad de un despacho contable como una empresa, se puede ver la viabilidad y posibilidad de éxito o fracaso.

1.5. VARIABLES

1.5.1. VARIABLE INDEPENDIENTE

La rentabilidad de un despacho contable como una empresa

1.5.2. VARIABLE DEPENDIENTE

Ver la viabilidad y posibilidad de éxito o fracaso de la empresa.

1.6. DEFINICIÓN DE VARIABLES

A continuación se definen los términos más relevantes en la presente investigación para facilitar su comprensión.

1.6.1. VARIABLE CONCEPTUAL

Rentabilidad.- “Relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla”¹.

Empresa.- “Persona jurídica, cualquiera que sea su régimen jurídico, y cuya actividad principal consista en la producción de bienes y servicios destinados al mercado. Los empresarios individuales se considerarán equiparados a esta categoría”².

Viabilidad.- “Capacidad de una organización de mantener una entrada de recursos financieros mayor que los recursos que se gastan”³.

Éxito.- “Un resultado favorable de un programa o proyecto que se evalúa en términos de consideraciones como la efectividad, la repercusión, la sostenibilidad y las contribuciones al desarrollo de la capacidad”⁴.

Fracaso.- “Resultado desfavorable de un programa o proyecto”⁵.

¹ Kohler, Eric L., *Diccionario para contadores*, UTEHA

² Romero López, Javier Álvaro, *Contabilidad Intermedia*, México, McGraw-Hill, 1997 p.131

³ Borges, Jorge Luis *Diccionario Enciclopédico*, Barcelona España, Ediciones Grijalbo, 1995 p. 480

⁴ Kohler, Eric L., *Diccionario para contadores*, UTEHA

⁵ Ibidem

1.6.2 VARIABLE OPERACIONAL

Ante la posibilidad de éxito o fracaso de un despacho contable es necesario determinar la rentabilidad de este; para así poder tomar mejores decisiones acerca del futuro y del presente.

1.7. TIPO DE ESTUDIO

Descriptivo:

Fue mediante el estudio de libros, revistas, artículos especializados, páginas de Internet que describen las características importantes acerca del tema.

1.8. POBLACIÓN Y MUESTRA

1.8.1 POBLACIÓN

La población de esta investigación se obtuvo de todos los despachos contables de la zona conurbana de Veracruz.

1.8.2. MUESTRA

Se tomó como muestra al despacho contable "Arzepi y asociados S.C." ubicado en la zona conurbana de Veracruz.

1.9. IMPORTANCIA

Los despachos hoy en día deben de determinar su rentabilidad para así poder ver su viabilidad de éxito o fracaso.

CAPITULO II MARCO TEÓRICO

2.1. ANTECEDENTES HISTÓRICOS

Según el Profesor Epifanio Pineda Celis, catedrático de la Universidad Villa Rica, La Contabilidad es el registro cronológico y sistemático de las operaciones en números que realizan los organismos económicos lucrativos o no lucrativos, para informar de una manera fehaciente, veraz y oportuna de la situación financiera, que servirá para juzgar el pasado y preveer el futuro.

“La memoria del ser humano es limitada; desde que tuvo la invención de los primitivos sistemas de escritura, el hombre los ha utilizado para llevar a cabo el registro de aquellos datos de la vida económica que le era preciso recordar.

Las primeras civilizaciones que surgieron sobre la tierra tuvieron que hallar la manera de dejar constancia de determinados hechos con proyección aritmética, que se producían con demasiada frecuencia y era demasiado complejos para poder ser conservados en la memoria. Reyes y sacerdotes necesitaban calcular la repartición de tributos, y registrar su cobro por uno u otro medio. La organización de los ejércitos también requería un cálculo cuidadoso de las armas, pagas y raciones alimenticias, así como de altas y bajas en sus filas.

Algunas sociedades que carecían de escritura en sentido escrito utilizaron, sin embargo, registros contables; es el caso de los Incas, que empleaba los quipus,

agrupaciones de nudos de distintas formas y colores ordenados a lo largo de un cordel, y cuya finalidad, aún no desvelada totalmente era, sin duda, la de efectuar algún tipo de registro numérico”⁶.

- Grecia:

Los templos helénicos, fueron los primeros lugares de la Grecia clásica en los que resulto preciso desarrollar una técnica contable. Cada templo importante, en efecto poseía su tesoro, alimentado con los óbolos de los fieles o de los estados.

El lugar en el que los arqueólogos han encontrado más abundante y minuciosa documentación contable lo constituye el santuario de Delfos.

Los banqueros llevaban fundamentalmente dos clases de libros de contabilidad: el Diario (efemérides) y el libro de cuentas de clientes. El orden y la pulcritud con que se llevaban las anotaciones hizo que la exactitud de éstas llegara a ser reconocida por la ley, que otorgada a los libros de contabilidad valor de prueba principal.

La contabilidad pública también se desarrolló en las ciudades griegas.

Gertz (1996:32), afirma que «El primer gran Imperio Económico que se conoce fue el de Alejandro Magno (356,323 a.C.),...los banqueros griegos, fueron famosos en Atenas, ejerciendo su influencia en todo el Imperio. De ellos se dice: "Llevaban una contabilidad a sus clientes, la cual debían mostrar cuando se les demandara; su habilidad, y sus conocimientos técnicos hicieron que con frecuencia se les empleara para examinar las cuentas de la ciudad "(History of Modern Bank of Issue, Conant).»

⁶ MANCERA RAFAEL. *"Breve Historia de la Profesión de Contabilidad Pública en México"*. Editorial Instituto de Mexicanos Contadores Públicos.

- Roma:

En el siglo I a. de J.C. se menospreciaba a una persona que fuera incapaz de controlar contablemente su patrimonio.

Los grandes negociantes llegaron a perfeccionar sus libros de contabilidad de tal manera que algunos historiadores han creído ver en ellos, se conservan sólo algunos fragmentos incompletos, un primer desarrollo del principio de la partida doble.

No hay ninguna prueba que acredite su empleo con anterioridad a la expansión comercial italiana de las postrimerías de la Edad Media.

Para que exista la Partida Doble no basta con la disposición de la cuentas en dos columnas enfrentadas, u otros detalles de forma; Es preciso que el principio que informa la Parte Doble se aplique inflexiblemente, sin excepciones.

Sin embargo, es donde se encuentran testimonios especificados e incontrovertibles sobre la práctica contable, desde los primeros siglos de fundada, todo jefe de familia asentaba diariamente sus ingresos y gastos en un libro llamado "Adversaria", el cual era una especie de borrador, ya que mensualmente los transcribía, con sumo cuidado, en otro libro, el "Codex o Tubulae"; en el cual, a un lado estaban los ingresos (acceptum), y al otro los gastos (expensum).

- Edad Media:

Durante el periodo románico del feudalismo el comercio cesó de ser una práctica común, por lo tanto el ejercicio de la contabilidad tuvo que haber sido usual, aunque no se tenga un testimonio que lo compruebe.

La interrupción del comercio hizo que la contabilidad fuese una actividad exclusiva del señor feudal, esto se debió a que los ataques e invasiones árabes y normandos obligaron a los europeos a protegerse en sus castillos.

La contabilidad siempre se mantuvo activa, ya que los musulmanes durante sus conquistas expansivas fomentaron el comercio, dando lugar a la práctica de esta disciplina.

En la Europa del siglo VIII se conservó una ordenanza de Carlo Magno, llamada "Capitulare de Villis", en la cual se estipulaba el levantamiento de un inventario anual de las propiedades del imperio y del registro de sus registros en un libro que tuviese por separado ingresos y egresos.

Desde el siglo VI hasta el IX, el "Solidus" fue la unidad monetaria aceptada generalmente, dando lugar a la más fácil práctica de la contabilidad, por ser ésta una medida homogénea.

En la Italia del siglo VIII, la contabilidad era una actividad usual y necesaria, tanto que en Venecia se conoció de una casta dedicada a tal práctica en forma profesional y constante. Es en esta ciudad donde se dio mayor impulso a la contabilidad.

En la Europa Central de los siglos VIII y XII, donde la práctica contable se designó a los escribanos, por órdenes de los señores feudales.

En Inglaterra, el rey Guillermo, el Conquistador, mandó hacer el "Demosday Book" donde, entre otras cosas, contenía los ingresos y egresos de la corona.

Europa durante los siglos XI y XIV experimentó cambios económicos, dando lugar a que la contabilidad dejara de llevarse por los monjes y amanuenses de los feudos a la usanza romana.

La técnica de Partida Doble se implantó al final del siglo XIII.

Fueron tres ciudades italianas las que se consideraron los focos comerciales más importantes y por lo tanto contables, las tres ciudades fueron; Florencia, Venecia, y Génova.

Es para los años treinta del siglo XV, cuando se conoce mundialmente el sistema "a la Veneciana", que consistía en un juego de dos libros, uno que contenía los registros cronológicamente y el otro que agrupaba las cuentas de caja, corresponsalía, Pérdidas y Ganancias, y las cuentas patrimoniales, de tal manera que se puede decir que éste es el origen de los libros Diario y Mayor.

- Edad Renacentista:

Data de esa época el libro "Della mercatura et del mercanti perfetto", cuyo autor fue Benedetto Cotignoli Rangeo, quien lo terminó de escribir el 25 de Agosto de 1458, y fue publicado en 1573.

El libro aunque toca la contabilidad de manera breve, explica de una manera muy clara la identidad de la partida doble, el uso de tres libros: el Cuaderno (Mayor), Giornale (Diario) y Memoriale (Borrador), afirma que los registros se harán en el Diario y de allí se pasarán al Mayor, el cual tendrá un índice de cuentas para facilitar su búsqueda, y que deberá verificarse la situación de la empresa cada año y elaborar un "Bilancione" [Balance]; las pérdidas y ganancias que arroje serán llevadas a Capital, habla también de la necesidad de llevar un libro copiador de cartas [Libro de Actas].

Sin embargo, es fray Lucas de Paciolo, quién en su libro "Summa", publicado en 1494, se refiere al método contable, que se conoció desde entonces como "A la Veneziana", que amplía la información de las prácticas comerciales: sociedades, ventas, intereses, letras de cambio, etc.

En forma detallada toca el tema contable, luego en otros países se harían publicaciones que ampliarían el tema.

Llega el siglo XIX, y con él el Código de Napoleón (1808), comienza la Revolución Industrial, Adam Smith y David Ricardo, crean las raíces del liberalismo, la contabilidad comienza a tener modificaciones de fondo y forma, bajo el nombre de "Principios de contabilidad", en 1887 se funda la "American Association of Public

Accountants", antes, en 1854 "The Institute of Chartered Accountants of Scotland", en 1880 "The Institute of Chartered Accountants of England and Wales", organismos similares los constituyen Francia en 1881, Austria en 1885, Holanda en 1895, Alemania en 1896.

- Edad Moderna:

A comienzos del siglo XIX el proceso industrial empezaba su carrera de éxito, Adam Smith y David Ricardo, padres de la economía, fueron quienes iniciaron el liberalismo; es a partir de esta época, cuando la contabilidad comienza a sufrir las modificaciones de fondo y forma, que bajo el nombre de Normas de Información Financiera (NIF).

La bondad del primer diseño del Diario-Mayor-Único fue reunir en un solo volumen al Diario con su relación cronológica de conceptos, y al Mayor con la acumulación clasificada por esas cuentas, con sus respectivos cargos y abonos, ahorrándose así gran cantidad de tiempo, pues en vez de dos libros se llevaba uno solo.

En el año de 1845 el Tribunal de Comercio de la Ciudad de México, estableció la "Escuela Mercantil", siendo cerrada dos años después, pero en 1854 se funda la Escuela de Comercio.

Durante este siglo XIX, no sólo el auge económico trajo mayor desarrollo a las prácticas contables en lo referente a agrupaciones profesionales, centros docentes, y mandatos legales sobre la disciplina contable, sino que hubieron también cambios sustanciales en el fondo y la forma.

Dentro de las modificaciones de forma, que la contabilidad sufriera durante el siglo XIX, se encuentra el sistema de Pólizas, que nació a partir del uso de volantes para dar mayor rapidez a los depósitos de los cuenta-habientes del Banco; mas tarde se inventó el Sistema Centralizador.

2.2. ORIGEN DE LA CONTABILIDAD

La necesidad de conocer lo que tenemos, lo que debemos, lo que gastamos y lo que ganamos no es algo exclusivo de la sociedad moderna, es una necesidad tan antigua como la sociedad misma. Los sumerios, miles de años antes de nuestra era, llevaban su contabilidad utilizando la escritura cuneiforme, de la cual se derivaría la escritura que ahora conocemos en occidente.

En la civilización inca existían “contadores” o “registradores” que recibían el nombre de quipu-camayoc, es decir el cuidador de los quipus. A falta de la escritura, los contadores incas utilizaban cuerdas anudadas para llevar su contabilidad; cada quipu (nudo) representaba unidades decimales, desde diez hasta cien; había cuerdas de colores y cada color representaba una cuenta, así, el negro correspondía a las cuentas de guerra y el amarillo se refería al oro.

Para llevar el registro de los tributos que cobraban los aztecas a las centenas de pueblos y tribus que vivían bajo su dominio, se valían de la escritura jeroglífica para representar a sus deudores y tenían símbolos para ilustrar las cantidades que cada pueblo les debía cubrir como tributo.

Con el transcurso del tiempo y a medida que la sociedad se ha desarrollado, la contabilidad ha ido ganando un sitio destacado en el control de las transacciones entre los individuos y sobre todo en el control que la sociedad, a través del gobierno, ejerce sobre las transacciones de los individuos.

“La contabilidad es el lenguaje mediante el cual se comunican los cambios en lo que tenemos, debemos, recibimos, gastamos y ganamos”⁷.

⁷ MANCERA RAFAEL. *Breve Historia de la Profesión de Contabilidad Pública en México*. Editorial Instituto de Mexicanos Contadores Públicos.

2.2.1. NOCIONES DE CONTABILIDAD

Suele hablarse de tres tipos de contabilidad: la contabilidad general o financiera, la contabilidad administrativa y la contabilidad de costos.

“La contabilidad general o financiera se encarga del registro de las transacciones entre empresas o individuos, su aplicación es de carácter general, sus resultados se emiten en forma periódica, es obligatoria y rígida- sigue sus patrones estrictos para la representación de esas transacciones.

La contabilidad administrativa es una rama de la contabilidad general que se caracteriza por no ser obligatoria aunque conveniente, no tiene reglas fijas y no es periódica. Aprovecha la información contable para fines de detección y corrección de problemas administrativos y operativos dentro de una empresa; tiene por objeto proporcionar información útil para la toma de decisiones en los sistemas financiero, de planeación y administrativo de una organización.

La contabilidad de costos es parte de la contabilidad general y es un auxiliar de la contabilidad administrativa. Se encarga de la clasificación y manejo de la información contable para determinar cómo se integra los costos de un bien o servicio; cuáles son costos de producción fijos y cuáles variables”⁸.

2.2.2. FINALIDAD DE LA CONTABILIDAD

La contabilidad tiene como propósito fundamental el establecimiento de un conjunto de reglas, normas y procedimientos, para llevar el control de las transacciones que realizan los individuos (cada uno de nosotros) o los conjuntos de individuos que conforman la sociedad. Estos conjuntos de individuos son las diferentes formas de asociación en que solemos agruparnos para realizar nuestras actividades: sociedades civiles o mercantiles (empresas y asociaciones de

⁸ ESCAMILLA LÓPEZ, FERNÁNDEZ MAESTRI ADOLFO, JUAN ANTONIO Y VARIOS AUTORES. “*Contabilidad General I*”. Edición 2000.

empresas, instituciones de crédito, instituciones de beneficencia, cooperativas, instituciones gubernamentales) o asociaciones no lucrativas.

Como elemento de control, la contabilidad tiene dos objetivos: el primero se da hacia el interior de las empresas, individuo o instituciones y resulta de utilidad para quien realiza transacciones; y el segundo es externo y de utilidad para quienes desean conocer cómo otros realizan transacciones. La contabilidad produce dos tipos de información, una que permite mantener un conocimiento continuo del estado contable que guardan las transacciones que realiza un individuo o conjunto de individuos, de manera que los resultados producidos por la contabilidad sean de utilidad en el proceso de toma de decisiones; de hecho, éste es el origen de la contabilidad. La otra información que genera permite comunicar a terceros cuál es el estado contable de un individuo o conjunto de individuos.

El análisis de la información contable nos dice cuánto tenemos y cuánto debemos, qué cantidad de lo que poseemos se encuentra disponible y qué cantidad hemos comprometido con otros; de lo disponible, cuánto es en efectivo y cuánto representan los bienes muebles o inmuebles. Este conocimiento nos puede auxiliar por ejemplo, a decidir si es conveniente o no para la empresa, comprar o vender bienes muebles o inmuebles en función de las condiciones fiscales que prevalecen en un momento determinado, nos auxilia a prever problemas de liquidez (disponibilidad de dinero en el futuro próximo), y nos permite orientar muchas decisiones acerca de las medidas que se tomarán para garantizar el buen desempeño de una empresa.

La contabilidad que llevamos como individuos persigue los mismos objetivos que la contabilidad de una empresa, solamente que se llevan de distinta forma. A cada uno de nosotros nos interesa saber cuánto ganamos y cuántos gastos tenemos, cuánto podemos ahorrar o cuánto nos falta para cubrir los gastos de este mes.

2.2.3. OBLIGATORIEDAD Y CONVENIENCIA DE LLEVAR CONTABILIDAD

De acuerdo con las disposiciones legales, existe la obligación de llevar contabilidad para todas las empresas y para los individuos; en el caso de los individuos esta obligación es más simple y a veces la comparten con sus patrones cuando por ejemplo prestan servicio subordinado. También se encuentra reglamentada la forma en que las empresas y los individuos han de llevar sus registros contables, esto es la profundidad o detalle que el control contable debe tener.

La obligación de llevar contabilidad tiene un carácter legal estricto y posee diferentes aplicaciones, entre las que destacan las siguientes:

- 🍏 El control de los ingresos y egresos de un negocio para fines fiscales o impositivos, es decir para determinar el monto de los impuestos federales o locales que deben pagar las empresas o individuos.
- 🍏 Es provechosa para generar estadísticas del comportamiento de las distintas clases de negocios para fines de planeación regional o nacional.
- 🍏 Es útil como medida de protección de terceros con quienes se realicen transacciones.
- 🍏 También es útil para la planeación interna de las empresas, tanto desde el punto de vista fiscal como del operativo y del administrativo.

Como resultado de la obligatoriedad de efectuar registros contables siempre que estos se lleven adecuadamente, obtenemos que son de utilidad para realizar transacciones con otros individuos o asociaciones. Por ejemplo, si deseamos obtener un préstamo para la adquisición de un bien o la contratación de un servicio, seguramente el prestamista (el banco) estará en mejor disposición de prestarnos si nuestros estados contables indican que tenemos un buen respaldo en lo que poseemos y que en consecuencia somos “sujetos de crédito”, ya que

podemos garantizar el monto que estamos solicitando como préstamo. La situación a la inversa, esto es cuando nos solicitan crédito, también ejemplifica la utilidad que tiene la contabilidad para realizar entre los individuos o los grupos de individuos.

Para cumplir con su contenido, dentro de la contabilidad se ha definido una gran cantidad de términos que conforman el lenguaje contable, asimismo se han establecido normas y procedimientos para ordenar, analizar y registrar las operaciones que realizan las unidades económicas individuales o colectivas.

Convención. En lo que sigue nos referimos al sujeto de la contabilidad simplemente como la “empresa” , aunque como hemos mencionado son sujetos de la contabilidad tanto las personas físicas (individuos) como las morales (asociaciones de individuos).

Expondremos algunos de los elementos básicos de la contabilidad⁹ y enfocaremos nuestra atención en la elaboración de dos documentos contables también llamados *estados financieros*¹⁰: el balance general y el estado de pérdidas y ganancias o estado de resultado.

⁹ Es importante aclarar que la terminología empleada en la contabilidad depende del giro, es decir de las actividades a las que se dedica la empresa que se esté analizando. Es su origen la contabilidad fue desarrollada principalmente para el control de actividades destinadas a realizar transacciones comerciales, en las cuales las actividades básicas consisten en comprar, almacenar y vender. Esta es la razón por la que, en general, la terminología empleada en la contabilidad se refiere a conceptos como: venta, compras, mercancías, devoluciones o rebajas sobre ventas, inventario inicial y final de mercancías, etc. Esto, en todo caso, representa una ventaja para fines explicativos, pues las transacciones comerciales son familiares, ellas ocupan buena parte de nuestro quehacer cotidiano. Por lo anterior, la terminología que emplearemos en las explicaciones siguientes será la utilizada en las actividades comerciales; sin embargo en el desarrollo de algunos ejemplos aplicaremos terminología que tenga relación con otros giros.

¹⁰ Existen otros documentos contables que también se clasifican como estados financieros como el estado de origen y aplicación de fondos, el estado de superávit o el balance pro forma, algunos de ellos serán tratados en el capítulo de análisis financiero

2.3. INICIO Y DESARROLLO DE LA CONTADURÍA PÚBLICA EN MÉXICO

En el año de 1845 el Tribunal de Comercio de la Ciudad de México, estableció en esta capital a la primera escuela de enseñanza comercial, bajo el nombre de Escuela Mercantil. Durante la guerra con los norteamericanos en 1847 la escuela tuvo que cerrar sus puertas por falta de fondos.

El 28 de enero de 1845, por decreto de Santa Ana, se fundó la escuela de Comercio. Esta escuela, aunque tropezando con algunas dificultades, pudo subsistir hasta el establecimiento del imperio Maximiliano. A la caída de éste, el gobierno de Don Benito Juárez se preocupó por la reorganización de la enseñanza pública y el 15 de julio de 1868, fue inaugurada la escuela con el nombre de Escuela Superior de Comercio y Administración.

En el año de 1871 quedaron más reglamentos y formalizados los estudios hechos en la escuela y se crearon las carreras de empleado contador (contador privado). Ya desde a principios del siglo se sentía en México la falta de profesionales nacionales y el primer paso para formarlos fue la creación de la carrera de contador en el año de 1905 en la Escuela Superior de Comercio y Administración.

Los estudios que se hacían en los primeros tiempos de la Escuela de Comercio pueden considerarse propiamente, como elementales, hasta la creación de la carrera de contador de comercio en que la enseñanza fue sistematizada y se agregaron nuevas materias a los programas de estudio.

El día 25 de mayo de 1907 se celebró el primer examen profesional de contador, sustentado por el Sr. Don Fernando Diez Barroso.

En el año de 1917, un grupo de contadores titulados decidió formar una agrupación profesional que quedó constituida, a mediados de dicho año, con el nombre de "Asociación de Contadores Públicos".

Dado el éxito alcanzado en los fines de la Asociación, ésta resultaba insuficiente y el año de 1923 se decidió formalizar sus trabajos constituyendo el Instituto de Contadores Públicos Titulados de México, lo cual se llevó a cabo el día 6 de octubre del mismo año.

2.4. ORGANIZACIÓN DE ESTUDIO CONTABLE

La estructura organizacional que soporte los requerimientos de los clientes de hoy, inmersas en un contexto complejo y dinámico debe ser concebida en función de los principios de delegación motivación y la continúa interacción en equipos altamente capacitados en los cuales la identificación de sus miembros con los fines últimos de la organización a la que pertenecen sea una de los variables determinantes del éxito perseguido.

Los profesionales deben adaptarse a los problemas que atraviesan las medianas y pequeñas empresas, como son el incremento de la presión tributaria, mora en el pago de las obligaciones, dificultades para el acceso al crédito y baja rentabilidad de las empresas que sumado a los anteriores puede llevar a la discontinuidad de la actividad o a la necesidad urgente de replantear su posicionamiento en el mercado.

Las cuatro circunstancias mencionadas han provocado modificaciones en nuestro ejercicio profesional: Presión impositiva: Incremento en la rutina de atención al cliente. Se incorporan a las tareas habituales (liquidación de sueldos, impuestos, etc.) la contestación y el seguimiento del mayor número de intimaciones e inspecciones que existen en la actualidad y la incorporación de nuevas metodología de trabajo. El atraso en los pagos impositivos y provisionales: es una de las causas de mayor cantidad de intimaciones. Las moratorias son una solución parcial a las circunstancias mencionadas y originan nuevas rutinas de trabajo.

Obtención de créditos: la necesidad de los clientes por acceder a los mismos determina el pedido constante de certificaciones de ingresos, manifestaciones de bienes y copias certificadas de estados contables, incrementándose de esta manera la tarea habitual.

Empresas en dificultades: el empresario de las Pymes en la Argentina de hoy advierte que necesita ayuda profesional. Un profesional que lo acompañe más en la gestión.

“Hoy las empresas necesitan especialistas en marketing, estrategia competitiva, producción, costos, etc. El asesor –contador es la nueva figura que aparece en nuestros días, el cual debe adaptar su estudio a las necesidades de los clientes, la meta de hoy es el cliente totalmente satisfecho, con lo cual debemos tratar de que el empresario sienta que recibe un servicio más del esperado”¹¹.

2.4.1. EVALUACION DE PROYECTOS DE CONTABILIDAD

En contadas ocasiones un proyecto de inversión se puede analizar en forma aislada. Generalmente los proyectos se ven influenciados por las condiciones económicas o financieras de la empresa, institución o individuo que esté promoviendo su ejecución; un proyecto bueno en una empresa saludable-contablemente hablando-, muy probablemente representa una inversión segura, pero un proyecto bueno en una empresa con problemas ¡quien sabe!.

Requerimos manejar terminología contable para encontrar y entender los efectos que produce sobre un proyecto la situación financiera de quien lo realiza, y el impacto que tiene el proyecto sobre quien lo desarrolla; también debe tenerse en cuenta que el control del comportamiento contable de un proyecto es un elemento esencial del control total del mismo y que el registro contable es una fuente de información útil para la elaboración y control de nuevos proyectos.

¹¹ ESTEO SÁNCHEZ, F. (1998): “Análisis contable de la rentabilidad empresarial”, Centro de Estudios Financieros, Madrid.

Cuando se realiza la evaluación de un proyecto debe estudiarse en tres condiciones: en primer lugar se analiza el comportamiento del proyecto como si fuera a llevarse a cabo en una empresa nueva, esto equivale a evaluar el proyecto en forma aislada o independiente; en segundo término se procede a evaluar la empresa sin el proyecto y finalmente es necesario evaluar el proyecto dentro de la empresa para determinar la influencia del mismo sobre la empresa y viceversa. Para efectuar estos análisis resulta indispensable poseer conocimientos de contabilidad, pues con ellos se estudia el comportamiento de la empresa ejecutora del proyecto.

2.5. VIABILIDAD DE UN PROYECTO

Es frecuente encontrar en estudios de proyectos la denominación genérica de factibilidad técnica económica, para titular el informe final de cualquier evaluación de un proyecto de inversión.

Para recomendar la aprobación de un proyecto de inversión, el evaluador se enfrenta con tres viabilidades principales que investigar, entendiendo por viabilidad la “posibilidad de” o la “conveniencia de” realizar un proyecto: la viabilidad técnica, la viabilidad legal y la viabilidad económica.

Hay una cuarta viabilidad que es determinante en la realización de un proyecto, pero no se incluirá en este texto: la viabilidad política, que corresponde a la intencionalidad, de quien debe decidir, de querer o no implementar un proyecto independientemente de su rentabilidad. Por ejemplo, por razones estratégicas o humanitarias, o simplemente por convenir a determinados intereses que pudieran estar en juego, podrá aceptarse un proyecto que muestre una rentabilidad negativa o rechazarse otro que tenga una rentabilidad positiva.

Sin embargo, el resultado de varios estudios realizados a causa del hecho de que muchos proyectos que al ser evaluados mostraron una rentabilidad positiva y que una vez implementados terminados en un fracaso, nos lleva a señalar la necesidad de incorporar una nueva viabilidad: la gerencial.

La falta de capacidad de gestión explica, lamentablemente, el fracaso de muchas iniciativas de inversión que, en otras circunstancias, pudieron haber proporcionado importantes ganancias a los inversionistas que las llevaron a cabo.

Una de las pocas formas de que se dispone para estudiar la viabilidad gerencial es la calidad del proyecto que se elabora. Si en esta etapa tan relevante el inversionista demuestra incapacidad para hacer un buen estudio o para hacerse asesorar por un adecuado equipo de evaluadores, podría fácilmente presumirse que, una vez implementado su proyecto, mantendrá esta incapacidad.

2.5.1. LA VIABILIDAD TECNICA

La viabilidad técnica, que siempre debe establecerse con la ayuda de los técnicos especializados en la materia, busca determinar si es posible física o materialmente “hacer” un proyecto. Tal tarea corresponde a dichos especialistas y no puede ser asumida con responsabilidad por el evaluador económico del proyecto.

2.5.2. LA VIABILIDAD LEGAL

La viabilidad legal, por otra parte, se refiere a la necesidad de determinar la inexistencia de trabas legales para la instalación y operación normal del proyecto.

Al igual que en la viabilidad técnica, su realización corresponde a los expertos respectivos, y en ella el responsable de estudiar su conveniencia económica tiene poco a nada que decir.

Sin embargo, a diferencia del caso de la viabilidad anterior, el evaluador puede, mediante una investigación exploratoria, definir el marco de restricciones legales que enfrentará el proyecto.

2.5.3. LA VIABILIDAD ECONOMICA

“En el estudio de la viabilidad económica se pretende definir, mediante la comparación de los beneficios y costos estimados de un proyecto, si es recomendable su implementación y posterior operación.

En la concreción de esta viabilidad se reconoce tres etapas o niveles en que se clasifican los estudios de acuerdo con su profundidad y con la calidad y cantidad de información utilizada, siendo la última de tales etapas la de factibilidad. En este punto centraremos este capítulo, en nuestro intento de clarificar los conceptos, técnicas y metodologías acerca de la formulación y evaluación de proyectos”¹².

2.5.4. MERCADOS DEL PROYECTO

En primer lugar, considérese la situación actual del mercado en que participaría la empresa con la implementación del proyecto. En él participan hoy una serie de empresas que, con más o menos eficiencia, satisfacen las necesidades de parte o el total de los consumidores potenciales que tendría el proyecto. A ellas se las conoce comúnmente como el mercado competidor.

Por otra parte, existe otro grupo de empresas que proporcionan hoy los insumos a esos competidores y que probablemente en el futuro lo hagan a la empresa que podría crearse con el proyecto. A éstas se las identifica como el mercado proveedor del proyecto.

Un tercer grupo de empresas lo constituyen los intermediarios que entregan los productos de los competidores a los consumidores; ellas son el mercado distribuidor.

Por último, están tanto los consumidores actuales como los que potencialmente podrán incorporarse demandando los productos o servicios del mercado competidor o del propio proyecto. Llamaremos a éstos el mercado consumidor. De esta forma, se deberán considerar cuatro “mercados” diferentes para la recolección de información pertinente para el proyecto: proveedores, competidores, distribuidores y consumidores. Cada uno de ellos podrá ser individualmente determinante en la rentabilidad del proyecto que se evalúe.

¹² Ibidem

2.5.5. COMPETENCIA DIRECTA E INDIRECTA

Competencia Directa.- El mercado competidor es generalmente una de las principales fuentes de información para aquellos proyectos nuevos respecto a los cuales no se tenga un conocimiento particular. Especialmente importante es para aquellos que tienen como profesión la evaluación de proyectos, por cuanto la diversidad de temas que deben abordar les impide especializarse en un determinado sector de actividad en un grado suficiente para considerarse expertos en la materia.

De su análisis podrá conocerse más acerca de los precios que se cobran y las condiciones de crédito que se ofrecen, de la publicidad que se habrá de enfrentar o del servicio ofrecido.

Competencia Indirecta.- Los alcances de este mercado, sin embargo, trascienden más allá de la simple competencia por la colocación del servicio que se ofrece con el proyecto. Si bien este aspecto puede llegar a ser fundamental en la mayoría de los proyectos, la competencia de un nuevo proyecto no es sólo función de captar consumidores.

2.5.5.1. INFORMACION DE LA COMPETENCIA

Uno de los estudios que puede considerarse entre los más complejos e importantes de la viabilidad de un proyecto es el que dice relación con la definición de los componentes de la estrategia comercial que adoptaría la empresa que se crearía a partir de su aprobación, y que, dependiendo del grado de efectividad con que se realice, puede llegar a ser determinante en su éxito o fracaso.

Además de las consecuencias fundamentales que dicha definición tendrá sobre la cuantificación de los beneficios y costos del proyecto, y por lo tanto sobre el resultado de la evaluación, es importante analizar el tema en forma especial por

las ventajas y beneficios que puede obtener el evaluador en su trabajo de formulación. Esto puede ser así, ya que es muy posible extraer importante información para definir la estrategia comercial del proyecto al analizar los éxitos y fracasos de las estrategias que siguen o han seguido las empresas que podrían eventualmente constituirse en competidoras para el proyecto.

“En este sentido, analizar las estrategias de precio seguidas por la competencia, por ejemplo, dará un marco de referencia para que, junto con consideraciones de costos y demanda, se pueda tarifar el producto.

Analizar lo que ha hecho la competencia no sólo sirve para determinar en forma aproximada lo que se puede llegar a hacer con el proyecto. También proporciona información para evitar los fracasos de malas experiencias históricas en la implementación de estrategias de otras empresas, o aprovechar las buenas como referencias de éxito”¹³.

2.5.6. LAS BARRERAS A LA ENTRADA

La posibilidad que tendrá el proyecto de entrar a un mercado particular dependerá, en gran medida, de las barreras de entrada existentes en él. Por ejemplo, puede haber fuertes barreras derivadas de las economías de escala que puedan exhibir las empresas que estén en el mercado en el momento de efectuar el estudio, lo que obligaría a cualquier nuevo inversionista a entrar también en gran escala, con altos niveles de inversión, asegurando la disponibilidad de los recursos y el financiamiento necesarios, y con el requisito de contrarrestar el efecto de una experiencia productiva y comercial, entre otros, para competir con éxito.

Si el inversionista pretende empezar su negocio en pequeña escala para posteriormente crecer, deberá enfrentar costos superiores a los de los competidores establecidos y si se monta un despacho en gran escala para competir con menores costos de servicios, deberá enfrentar un mayor riesgo, ya

¹³ NASSIR SAPAG CHAIN. (1993): “*Criterios de Evaluación de Proyectos*”, Ed. McGraw-Hill, México.

que para cumplir con su objetivo deberá alcanzar una alta participación en el mercado, enfrentando la natural reacción de los despachos existentes.

Si la competencia tiene una fuerte y arraigada imagen, más difícil le será al proyecto entrar con éxito al mercado. Aunque lo haga con iguales costos, es probable que deba bajar el precio o incurrir en fuertes inversiones publicitarias para competir en forma adecuada. Generalmente, el éxito o la capacidad de obtener beneficios de un nuevo proyecto se lograrán en la medida en que existan imperfecciones en el sector.

2.6. POLÍTICAS ADMINISTRATIVAS DE UN DESPACHO.

En la mayoría de los despachos pequeños y medianos, para lograr los objetivos trazados es necesario emplear políticas y procedimientos.

Para apoyar al personal dedicado y para que no sean absorbidos por otros despachos se debe tener en cuenta:

- ✓ Calendario de trabajo.
- ✓ Lista de asistencia.
- ✓ Período y forma de pago.
- ✓ Gastos de movilización.
- ✓ Tarjetas de presentación
- ✓ Bonos.
- ✓ Seguros.
- ✓ Vacaciones.
- ✓ Posibilidades de crecimiento dentro del despacho.

- ✓ Cursos de capacitación para todos los niveles del despacho.
- ✓ Servicio de biblioteca.

Hay dos cosas que destacan ante los clientes y terceros estas son:

- ✓ La presentación de las oficinas.
- ✓ La presentación de los informes.

Para un adecuado control de la información externa e interna un despacho deberá contar con:

- ✓ Papel membretado en original y copia.
- ✓ Memorándum para comunicaciones internas.
- ✓ Sobres membretados
- ✓ Formas de reportes de tiempo
- ✓ Forma de lista de asistencia.
- ✓ Forma de gastos de viaje.
- ✓ Forma de hoja de instrucciones.
- ✓ Forma de control de biblioteca.
- ✓ Carpetas para papeles de trabajo.
- ✓ Curriculum Vitae

El curriculum es nuestra carta de presentación, antes los mismos cuanto más extensos eran daban lugar a pensar que estábamos mejor posicionados que el resto de los competidores, hoy los gerentes o personal a cargo de la tarea de elección de personal están inmersos en una cantidad de tareas que no les permite analizar con profundidad una basta cantidad de hojas(hay que tener en cuenta la

gran demanda laboral), por lo tanto los curriculum que hoy se presentan deben tratar de sintetizar en 2 o 3 hojas su contenido más importante.

2.7. ATENCIÓN Y SERVICIOS AL CLIENTE.

Cada usuario de los servicios tiene asignado un responsable de clientes que resuelve la rutina mensual y los problemas de índole operativa que pudieran surgir. Los responsables de clientes desarrollan su actividad bajo la supervisión de un coordinador de área, quien controla los productos finales emitidos por el estudio.

El titular realiza visitas, atiende entrevistas personales y resuelve consultas telefónicas. Al ingresar un nuevo cliente se le asigna un responsable a cargo de la rutina mensual, se establece el régimen de visitas o entrevistas con el titular Servicios al cliente.

Área Contable Impositiva	Área Gestión Empresaria
Contabilidad Impuestos Auditoria Provisional Laboral	Contabilidad gerencial Intervención de empresas Negocios Capacitación Selección de RRHH Financiación
Auditoria técnica	Auditoria técnica de gestión Proyectos especiales.

Área contable impositiva.

Contabilidad

- ✓ Definición de planes de cuenta.
- ✓ Imputaciones contables en libros manuales o registros computarizados.
- ✓ Confección de estados contables en moneda nacional o extranjera
- ✓ Análisis, interpretación y proyección de estados contables.

Impuestos

- ✓ Asesoramiento general
- ✓ Liquidación de impuestos nacionales, provinciales y municipales.
- ✓ Confección y presentación de declaraciones juradas
- ✓ Inclusión en regímenes de moratoria
- ✓ Atención personalizada de inspecciones.

Auditoría

- ✓ Planeamiento, confección de programas y definición de papeles de trabajo.
- ✓ Determinación de papeles de auditoría y análisis del sistema de control interno.
- ✓ Toma de inventarios, conciliaciones y ajustes contables.
- ✓ Confección del dictamen del auditor y carta de recomendaciones.

Provisional / Laboral.

- ✓ Asesoramiento general.
- ✓ Liquidación de sueldos y jornales
- ✓ Confección y presentación de declaraciones juradas ante los organismos de control provisional, obras sociales y sindicatos
- ✓ Atención personalizada de inspecciones.

Área gestión empresaria**Contabilidad Gerencial**

- ✓ Implementación de sistemas de presupuestos y control presupuestario.
- ✓ Definición y seguimiento del cash-flow
- ✓ Análisis e implementación de un sistema de costos
- ✓ Desarrollo de sistemas de información para toma de decisiones.

Intervención de empresas en dificultad.

- ✓ Optimización en el uso de RRHH
- ✓ Implementación de programas de calidad total
- ✓ Relevamiento, diagnóstico y reformulación de estructuras organizacionales y procedimientos administrativos
- ✓ Administración del cambio organizacional

Negocios

- ✓ Evaluación de proyectos de producción productivos.

- ✓ Definición del encuadramiento laboral, impositivo, contable y administrativo de cada tipo de actividad.
- ✓ Análisis comparativo de alternativas.
- ✓ Concreción y puesta en marcha de negocios.
- ✓ Seguimiento de la gestión.

Capacitación

- ✓ Ciclo informativo mensual
- ✓ Ciclo de capacitación mensual
- ✓ Boletín informativo mensual.

Selección de RRHH

- ✓ Asistencia al cliente en la definición de perfiles para cada puesto
- ✓ Banco de datos con antecedentes de los postulantes.

Financiación

- ✓ Análisis e implementación de sistemas de financiación a medida, orientados a afrontar desfasajes temporales
- ✓ Instrumentación del financiamiento.
- ✓ Administración de créditos

Auditoria externa de gestión.

- ✓ Evaluación de la gestión empresarial.
- ✓ Visitas a los locales de atención al público
- ✓ Encuestas a los clientes

- ✓ Medición de los aspectos no monetarios de la operatoria de las empresas.

Proyectos especiales.

- ✓ Análisis de la realidad del mercado ante nuevos escenarios
- ✓ Determinación de procedimientos a través de los cuales se canalicen las necesidades de nuestros clientes en vinculación con un determinado proyecto especial.
- ✓ Asesoramiento en la concreción del proyecto.

Debemos acompañar a los empresarios en las distintas etapas

Búsqueda y elección	Puesta en marcha	Seguimiento de gestión
Actividad base	Análisis organizacional	Emisión de informes para toma de decisiones
Búsqueda, análisis y selección de alternativas	Selección de los RRHH	Auditoria externa de gestión
Análisis de rentabilidad y retorno de la inversión	Asesoramiento contable-impositivo	Reuniones mensuales: Políticas/ presupuestos

Relación entre la contabilidad informática y el contador

El contador necesita de la tecnología informática en forma creciente. La relación inicial entre el profesional y las máquinas surgió en la época de los equipos electromecánicos. Luego se perfeccionó con la computación clásica. En la actualidad este vínculo es muy necesario debido a que las empresas y los

organismos de gobierno están computarizando sus sistemas administrativos y contables.

Desde que en las empresas se instalaron los primeros sistemas de procesamiento electrónicos de datos, los responsables del registro y el control de las operaciones contables y financieras se han visto involucrados con las computadoras. Además los analistas reciben la información requerida para los estados contables desde los sistemas y archivos procesados en los centros de cómputos. Cada vez más contadores se apoyan en los sistemas de contabilidad automatizada para realizar su trabajo.

Los discos, disquetes y otros soportes electrónicos están reemplazando los elementos de prueba utilizados en cualquier evaluación de control interno.

Hay empresas que no usan más papeles, sino que trabajan sobre teclados y pantallas más sensibles a la escritura manual, generando documentos que fluyen por redes de comunicación alámbricas e inalámbricas.

En estos casos los registros son totalmente electrónicos y sólo quienes conocen la ingeniería que está detrás de los sistemas pueden saber donde se almacenan físicamente la información.

2.8. ADMINISTRACIÓN DE LOS RECURSOS HUMANOS DEL ESTUDIO

Personal administrativo.

Por pequeño que sea un despacho, la práctica ha demostrado que se deben buscar personas de menor nivel, que ejecuten trabajos de: contabilidad interna, mensajería, etc. Ya que si estos recaen en un ejecutivo, le limita su tiempo para promover y proyectar hacia arriba el despacho.

En la medida que el despacho sea más grande deberá ir asignando funciones de administración interna, a individuos no ejecutivos, y si su estructura se lo permite,

es conveniente que contrate un gerente de nivel ejecutivo que supervise y vigile toda la tarea de administración interna del despacho y evite que se quite tiempo a ejecutivos productivos que pueden desarrollar trabajos con clientes.

Otro personal de oficinas

El personal que se debe utilizar en las funciones de oficina y administración del despacho, debe ser lo suficientemente capaz, pues de él depende en su totalidad la calidad de presentación de los trabajos de la firma, que es el producto final del cliente. El personal se puede dividir en 4 áreas:

- Contador y auxiliares de oficina
- Secretarías
- Recepcionista
- Mensajero y cobrador

La función de archivo puede ser cubierta por la recepcionista o alguna secretaria, en tanto no se justifique la contratación de otra persona de tiempo completo para esta función, la cual a su vez podría cubrir los trabajos de una biblioteca.

- Personal profesional
- Reclutamiento y selección

Las fuentes de reclutamiento pueden ser:

- Recomendaciones de algún miembro del despacho o de un cliente o amistades del despacho.
- Por reclutamiento directo en las principales universidades.
- Por bolsas de trabajo de los colegios de cada localidad.
- Capacitación y entrenamiento

El despacho tiene el compromiso de proveer el más alto servicio profesional a sus clientes. Asimismo, reconocer que la calidad profesional depende de quien lo desarrollen, por lo tanto, el despacho tiene el compromiso de entrenar técnicamente a su personal a su máxima capacidad.

Desarrollo profesional

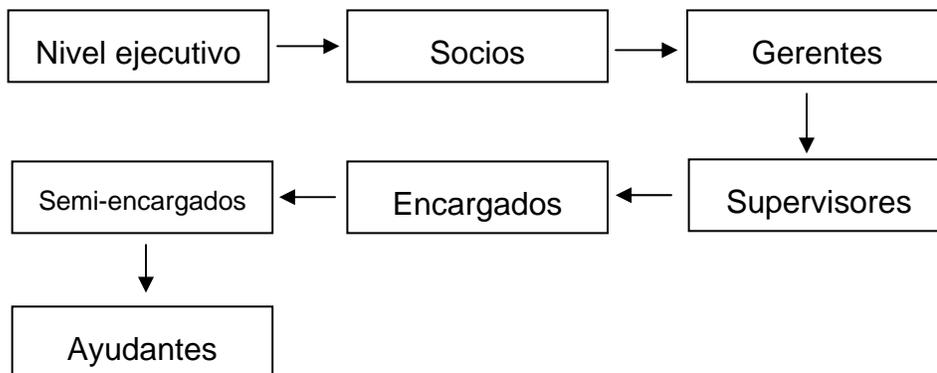
El propósito de un despacho debe ser el de ayudar a su personal técnico a desarrollar planes para su mejoramiento profesional.

Niveles y descripción

Los niveles se asignan básicamente en función a la experiencia técnica y a la habilidad para manejar los trabajos, incluyendo las relaciones con el cliente y con el personal de la firma.

Las clasificaciones más comunes en los despachos son:

Nivel staff:



Trabajo realizado por cada uno de los componentes de los niveles dentro del despacho.

Nivel Ejecutivo y Socios

- El nivel ejecutivo y los socios son los responsables máximos del despacho y esto incluye todos los aspectos de control, atención del cliente, evaluación de las tareas, desarrollo del despacho, promoción y evaluación de los componentes humanos del despacho.

Gerentes

- La función del gerente es la continuación del servicio que un socio proporciona.
- Un gerente debe actuar como socio y tener mentalidad como tal.

Requisitos técnicos

- Capacidad para reconocer y llevar a cabo aquellos factores que ayudan al desarrollo del despacho.
- Técnicamente deberá ser experto del área que desarrolla y tener conocimientos sólidos en otras áreas.
- Debe participar en todos los cursos de entrenamiento del despacho y participar como instructor.
- Participar en conferencias.
- Formular todo tipo de informe y discutirlo con el cliente.
- Lograr la cobranza convenida con los clientes.
- Habilidad para resolver problemas.
- Responsabilidad para lograr el cobro de tiempos en exceso al presupuestado, cuando sea por causa imputables al cliente.
- Deberes y responsabilidades

- Participar decididamente en la calendarización de los trabajos.
- Revisar los trabajos asegurándose que se hicieron con la calidad y que se cumplieron con los programas y evidenciar su participación en un memorándum
- Mantener contacto con los clientes.

Supervisores

- Requisitos técnicos.
- Contador público titulado.
- Experiencia de 4 a 5 años en el despacho.
- Conocimientos técnicos sólidos del área asignada.
- Costumbre de resolver problemas a través del estudio
- Conocer aspectos fundamentales de otras áreas.
- Habilidad para resolver problemas.
- Participar como instructor en cursos del despacho.
- Tener 2 o más especialidades técnicas en dos o más industrias.
- Deberes y responsabilidades
- Responsabilidad de la planeación oportuna.
- Responsabilidad de terminar totalmente los trabajos.
- Supervisar varios trabajos, visitando físicamente cada empresa.
- Orientar técnicamente al encargado y al semi - encargado.

- Estar alerta a localizar problemas técnicos así como de su pronta solución.
- Conocer las peculiaridades de las empresas que maneja.
- Mantener buenas relaciones con los clientes.
- Controlar adecuadamente el presupuesto.
- Discutir con el cliente aspectos de cobranza y fijación de honorarios.
- Mantener informado al socio de los aspectos sobresalientes del trabajo.
- En todos los trabajos que se presenten debe revisarlos y en caso de problemas, presentar alternativas a los socios.
- Asegurarse que al término del trabajo no existan pendientes.
- Participar como asesor en el programa de desarrollo profesional.

Encargados

Estos son la columna vertebral en la estructura de un despacho. La responsabilidad inicial ante los clientes recae en la buena función de un encargado.

Requisitos técnicos.

- Pasante o próximo a recibirse
- Tener una experiencias de 2 a 3 años como mínimo en el área.
- Tener amplios conocimientos técnicos en área donde se esta desarrollando y conocer los aspectos relevantes de otras áreas.
- Tener el hábito del estudio y de la investigación en la literatura técnica.
- Habilidad para resolver problemas proponiendo las soluciones.

- Tener conocimiento en el proceso electrónico de datos.
- Deberes y responsabilidades.
- Responsabilidad total del desarrollo de los servicios en el campo del trabajo
- Asegurar que el trabajo se desarrolle en conformidad con los programas.
- Llevar sobre la marcha el entrenamiento de los ayudantes o semi - encargados que trabajan con él y contestar las preguntas que le hagan.
- Supervisar el trabajo de sus ayudantes y semi-encargados asignados.
- Revisar todos los papeles de trabajo, determinar los pendientes y responsabilidades que sean cubiertas adecuadamente.
- Llevar a cabo el trabajo en las secciones más difíciles.
- Localizar problemas y comunicárselo oportunamente al supervisor.
- Mantener informado al cliente de los avances y problemas del trabajo.
- Preparar los informes y estados financieros y sus notas que como resultado deben formularse.
- Llevar un control estricto del presupuesto de tiempo.
- Formular las hojas de evaluación de sus ayudantes.
- Estar alerta para proporcionar servicios adicionales a sus clientes.
- Hacer el seguimiento d que los informes se entreguen a tiempo.
- Obtener entrenamiento sobre la marcha.

Semiencargados

- Requisitos técnicos.
- Estudiante del último semestre o pasante.
- Experiencia de ayudante de por lo menos un año.
- Que haya intervenido en trabajos completos
- Poder controlar un segmento importante de un trabajo
- Poder obtener conclusiones de un trabajo y definir problemas.
- Tener conocimientos sólidos en el área que este desarrollando.
- Haber cursado bien los cursos de entrenamiento para ayudantes.
- Deberes y responsabilidades.
- Realizar secciones completas de un trabajo
- Supervisar y orientar a los ayudantes que le hayan sido asignados
- Mantener comunicación oportuna y adecuada con los encargados, supervisores y clientes
- Dominar el presupuesto en la sección que le fue asignada
- Asegurar que su trabajo como el de sus ayudantes ha sido debidamente concluido.
- Estar alerta a proporcionar trabajos adicionales a los clientes.
- Recibir y dar entrenamiento sobre la marcha.
- Obtener y dar las evaluaciones del personal

Ayudantes

El trabajo del ayudante es la base para el desarrollo de los trabajos donde se requiera la obtención de información.

Requisitos técnicos

- Pasante o estudiante de la carrera de contador público.
- Conocimientos básicos, pero sólidos en prácticas de contabilidad, costos, impuestos y auditoría.
- Habilidad para comunicarse verbal y por escrito
- Tener mente inquisitiva y alerta y poder habituarse al estudio e investigación.
- Asistir puntualmente y participar en los cursos de entrenamiento que organice el despacho.
- Deberes y responsabilidades.
- Obtener la evidencia de los hechos señalados en los programas de trabajo y a las instrucciones recibidas.
- Comprender la naturaleza del trabajo a desarrollar y saber reconocer problemas.
- Comunicación oportuna con los encargados del avance de los trabajos.
- Documentar bien el trabajo realizado.
- Establecer buenas relaciones de trabajo.
- Controlar el presupuesto de trabajo.
- Atento a servir a los clientes

- Terminar el trabajo sin pendientes
- Que todo trabajo sea evaluado

2.9. CONCEPTO DE RENTABILIDAD

Rentabilidad es una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan unos medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener unos resultados. En la literatura económica, aunque el término rentabilidad se utiliza de forma muy variada y son muchas las aproximaciones doctrinales que inciden en una u otra faceta de la misma, en sentido general se denomina rentabilidad a la medida del rendimiento que en un determinado periodo de tiempo producen los capitales utilizados en el mismo. Esto supone la comparación entre la renta generada y los medios utilizados para obtenerla con el fin de permitir la elección entre alternativas o juzgar la eficiencia de las acciones realizadas, según que el análisis realizado sea a priori o a posteriori.

2.9.1. OPCIONES PARA MEDIR LA RENTABILIDAD

La rentabilidad de un proyecto se puede medir de muchas formas distintas: en unidades monetarias, porcentaje o tiempo que demora la recuperación de la inversión, entre otras. Los criterios que incluiremos en este son los siguientes:

- a) El valor actual neto, conocido por sus iniciales como VAN, mide la rentabilidad del proyecto en valores monetarios que exceden a la rentabilidad deseada después de recuperar toda la inversión.
- b) La tasa interna de retorno, conocida como TIR, que mide la rentabilidad como un porcentaje. Como veremos a continuación, la gran confusión que

crea este método se debe a que el porcentaje no se calcula sobre la inversión, sino que sobre los saldos no recuperados en cada periodo.

- c) El período de recuperación de la inversión (PRI), que puede medir en cuánto tiempo se recupera la inversión o en cuánto tiempo se recupera la inversión más el costo del capital involucrado.
- d) La rentabilidad inmediata, R1, que determina para cada período la rentabilidad que obtiene la inversión.

Complementariamente, se explicará por qué la razón beneficio/costo no constituye un instrumento adecuado frente a las posibilidades que ofrece el resto.

2.9.2. LA RENTABILIDAD INMEDIATA

“La rentabilidad inmediata se define como la razón entre el flujo neto del primer año de la operación del proyecto y la inversión capitalizada al momento cero. Como pretende determinar el momento óptimo de hacer la inversión y no medir la rentabilidad del proyecto, este criterio se aplica sólo cuando se ha podido determinar que el proyecto es rentable”¹⁴.

2.9.3. LA RENTABILIDAD EN EL ANÁLISIS CONTABLE

La importancia del análisis de la rentabilidad viene determinada porque, aun partiendo de la multiplicidad de objetivos a que se enfrenta una empresa, basados unos en la rentabilidad o beneficio, otros en el crecimiento, la estabilidad e incluso en el servicio a la colectividad, en todo análisis empresarial el centro de la discusión tiende a situarse en la polaridad entre rentabilidad y seguridad o solvencia como variables fundamentales de toda actividad económica. Así, para

¹⁴ CUERVO, A. y RIVERO, P. (1986): “El análisis económico-financiero de la empresa”, *Revista Española*

los profesores Cuervo y Rivero (1986: 19) la base del análisis económico-financiero se encuentra en la cuantificación del binomio rentabilidad-riesgo, que se presenta desde una triple funcionalidad:

- 🍏 Análisis de la rentabilidad.
- 🍏 Análisis de la solvencia, entendida como la capacidad de la empresa para satisfacer sus obligaciones financieras (devolución de principal y gastos financieros), consecuencia del endeudamiento, a su vencimiento.
- 🍏 Análisis de la estructura financiera de la empresa con la finalidad de comprobar su adecuación para mantener un desarrollo estable de la misma. Es decir, los límites económicos de toda actividad empresarial son la rentabilidad y la seguridad, normalmente objetivos contrapuestos, ya que la rentabilidad, en cierto modo, es la retribución al riesgo y, consecuentemente, la inversión más segura no suele coincidir con la más rentable. Sin embargo, es necesario tener en cuenta que, por otra parte, el fin de solvencia o estabilidad de la empresa está íntimamente ligado al de rentabilidad, en el sentido de que la rentabilidad es un condicionante decisivo de la solvencia, pues la obtención de rentabilidad es un requisito necesario para la continuidad de la empresa.

2.9.4. CONSIDERACIONES PARA CONSTRUIR INDICADORES DE RENTABILIDAD

En su expresión analítica, la rentabilidad contable va a venir expresada Como cociente entre un concepto de resultado y un concepto de capital invertido para obtener ese resultado. A este respecto es necesario tener en cuenta una serie de cuestiones en la formulación y medición de la rentabilidad para poder así elaborar una *ratio* o indicador de rentabilidad con significado.

1. Las magnitudes cuyo cociente es el indicador de rentabilidad han

de ser susceptibles de expresarse en forma monetaria.

2. Debe existir, en la medida de lo posible, una relación causal entre los recursos o inversión considerados como denominador y el excedente o resultado al que han de ser enfrentados.
3. En la determinación de la cuantía de los recursos invertidos habrá de considerarse el promedio del periodo, pues mientras el resultado es una variable flujo, que se calcula respecto a un periodo, la base de comparación, constituida por la inversión, es una variable *stock* que sólo informa de la inversión existente en un momento concreto del tiempo. Por ello, para aumentar la representatividad de los recursos invertidos, es necesario considerar el promedio del periodo.
4. Por otra parte, también es necesario definir el periodo de tiempo al que se refiere la medición de la rentabilidad (normalmente el ejercicio contable), pues en el caso de breves espacios de tiempo se suele incurrir en errores debido a una periodificación incorrecta.

2.9.5. NIVELES DE ANÁLISIS DE LA RENTABILIDAD EMPRESARIAL

Aunque cualquier forma de entender los conceptos de resultado e Inversión determinaría un indicador de rentabilidad, el estudio de la rentabilidad en la empresa lo podemos realizar en dos niveles, en función del tipo de resultado y de inversión relacionada con el mismo que se considere:

- Así, tenemos un primer nivel de análisis conocido como *Rentabilidad económica o del activo*, en el que se relaciona un concepto de resultado conocido o previsto, antes de intereses, con la totalidad de los capitales económicos empleados en su obtención, sin tener en cuenta la financiación u origen de los mismos, por lo que representa, desde una perspectiva económica, el rendimiento de la inversión de la empresa.

- Y un segundo nivel, la *rentabilidad financiera*, en el que se enfrenta un concepto de resultado conocido o previsto, después de intereses, con los fondos propios de la empresa, y que representa el rendimiento que corresponde a los mismos.

“La relación entre ambos tipos de rentabilidad vendrá definida por el concepto conocido como apalancamiento financiero, que, bajo el supuesto de una estructura financiera en la que existen capitales ajenos, actuará como amplificador de la rentabilidad financiera respecto a la económica siempre que esta última sea superior al coste medio de la deuda, y como reductor en caso contrario”¹⁵.

2.9.6. LA RENTABILIDAD ECONÓMICA

2.9.6.1. CONCEPTO DE RENTABILIDAD ECONÓMICA

La rentabilidad económica o de la inversión es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento de los activos de una empresa con independencia de la financiación de los mismos. De aquí que, según la opinión más extendida, la rentabilidad económica sea considerada como una medida de la capacidad de los activos de una empresa para generar valor con independencia de cómo han sido financiados, lo que permite la comparación de la rentabilidad entre empresas sin que la diferencia en las distintas estructuras financieras, puesta de manifiesto en el pago de intereses, afecte al valor de la rentabilidad.

La rentabilidad económica se erige así en indicador básico para juzgar la eficiencia en la gestión empresarial, pues es precisamente el comportamiento de los activos, con independencia de su financiación, el que determina con carácter general que una empresa sea o no rentable en términos económicos. Además, el no tener en cuenta la forma en que han sido financiados los activos

¹⁵ GONZÁLEZ PASCUAL, J. (1995): “Análisis de la empresa a través de su información económico-financiera”, Ed. Pirámide, Madrid.

permitirá determinar si una empresa no rentable lo es por problemas en el desarrollo de su actividad económica o por una deficiente política de financiación.

El origen de este concepto, también conocido como *return on investment* (ROI) o *return on assets* (ROA), si bien no siempre se utilizan como sinónimos ambos términos, se sitúa en los primeros años del s. XX, cuando la *Du Pont Company* comenzó a utilizar un sistema triangular de *ratios* para evaluar sus resultados. En la cima del mismo se encontraba la rentabilidad económica o ROI y la base estaba compuesta por el margen sobre ventas y la rotación de los activos.

2.9.6.2. CÁLCULO DE LA RENTABILIDAD ECONÓMICA

A la hora de definir un indicador de rentabilidad económica nos

Encontramos con tantas posibilidades como conceptos de resultado y conceptos de inversión relacionados entre sí. Sin embargo, sin entrar en demasiados detalles analíticos, de forma genérica suele considerarse como concepto de resultado el Resultado antes de intereses e impuestos, y como concepto de inversión el Activo total a su estado medio. *Activo total a su estado*

Medio

Resultado antes de intereses e impuestos

RE =

El resultado antes de intereses e impuestos suele identificarse con el resultado del ejercicio prescindiendo de los gastos financieros que ocasiona la financiación ajena y del impuesto de sociedades. Al prescindir del gasto por impuesto de sociedades se pretende medir la eficiencia de los medios empleados con independencia del tipo de impuestos, que además pueden variar según el tipo de sociedad.

Otros conceptos de resultado que habitualmente se enfrentan al Activo total para determinar la rentabilidad económica serían los siguientes:

- 🍏 *Resultado después de impuestos + Gastos financieros (1-t)*, siendo t el tipo medio impositivo: se utiliza el resultado después de impuestos y antes de gastos financieros netos bajo la justificación de que el impuesto sobre beneficios es un gasto del ejercicio y como tal supone una partida negativa a efectos de medir la renta o beneficio; y, por otra parte, los costes financieros se presentan netos del ahorro de impuestos que suponen.
- 🍏 *Resultado de las actividades ordinarias + Gastos financieros*: en este caso se prescinde de los resultados extraordinarios por su carácter atípico y excepcional, pretendiendo así calcular la rentabilidad de la actividad ordinaria de la empresa.

2.9.6.3. OTRAS FORMULACIONES DE LA RENTABILIDAD ECONÓMICA

Sin pretensión de ser exhaustivos, como otras posibles formulaciones de la rentabilidad económica podemos mencionar las siguientes:

Esta expresión pretende obtener el rendimiento de los activos financiados con recursos con coste para que cobre verdadero significado la comparación entre el rendimiento de esos activos y el coste medio de los recursos necesarios para financiarlos. Ha sido utilizada, entre otros autores, por la Central de Balances del Banco de España hasta su informe de 1997 con la denominación de rentabilidad del activo neto.

Como novedad a partir de su informe de 1998, la CBBE modifica el cálculo de los indicadores de rentabilidad, definiendo rentabilidades ordinarias a partir del resultado operativo neto, el cual prescinde de los resultados extraordinarios. Además de esta modificación, que daría lugar a la que denomina rentabilidad ordinaria del activo neto con inmovilizado material a valores contables, ofrece otra alternativa incorporando en el denominador un ajuste a los inmovilizados materiales (y, como contrapartida, también a los recursos propios), para aproximar su valoración a precios corrientes y homogeneizar así la serie de los efectos de la

actualización de balances del RD-L 7/1996. A esta última expresión, que es la que aquí figura, la denomina rentabilidad del activo neto con inmovilizado material a precios corrientes.

Activo total neto afecto a la explotac. a su estado medio

Resultado de explotación

REEXP =

Este indicador suele denominarse rentabilidad económica de explotación, y constituye el núcleo más importante de la rentabilidad de la empresa, puesto que está calculando la rentabilidad de la actividad típica de la empresa.

2.9.6.4. DESCOMPOSICIÓN DE LA RENTABILIDAD ECONÓMICA

“La rentabilidad económica, como cociente entre un concepto de resultado y un concepto de inversión, puede descomponerse, multiplicando numerador y denominador por las ventas o ingresos, en el producto de dos factores, margen de beneficio sobre ventas y rotación de activos, los cuales permiten profundizar en el análisis de la misma. La descomposición en margen y rotación puede realizarse para cualquier indicador de rentabilidad económica, si bien es en la rentabilidad económica de explotación donde adquiere mayor significación al establecerse una mayor dependencia causal entre numeradores y denominadores. Esto quiere decir que es el margen de explotación, definido como cociente entre el resultado de explotación y las ventas, la mejor aproximación al concepto de margen, ya que el resultado de

explotación prescinde de los resultados ajenos a ésta, y, por tanto, se está enfrentando con las ventas el resultado que guarda una relación más estrecha con las mismas. Y de la misma forma la rotación del activo cobra mayor sentido cuando se pone en relación con las ventas los activos que las han generado, y no aquellos activos cuyos movimientos son

independientes de las ventas. Es por ello que cuanto mayor sea la correlación entre numerador y denominador tanto en el margen como en la rotación mayor será la información que proporcionan ambos componentes de la rentabilidad sobre la gestión económica de la empresa, mayor su utilidad para la toma de decisiones y su validez para efectuar comparaciones entre empresas e intertemporalmente”¹⁶.

Margen

Ventas

Resultado

Margen =

El margen mide el beneficio obtenido por cada unidad monetaria vendida, es decir, la rentabilidad de las ventas. Los componentes del margen pueden ser analizados atendiendo bien a una clasificación económica o bien a una clasificación funcional. En el primer caso se puede conocer la participación en las ventas de conceptos como los consumos de explotación, los gastos de personal o las amortizaciones y provisiones, mientras en el segundo se puede conocer la importancia de las distintas funciones de coste, tales como el coste de las ventas, de administración, etc.

Rotación

Activo

Ventas

Rotación

La rotación del activo mide el número de veces que se recupera el activo

¹⁶ PARÉS, A. (1979): “Rentabilidad y endeudamiento en el análisis financiero y la planificación empresarial”, *Moneda y Crédito*, diciembre, nº 151, pp. 3-20.

Vía ventas, o, expresado de otra forma, el número de unidades monetarias vendidas por cada unidad monetaria invertida. De aquí que sea una medida de la eficiencia en la utilización de los activos para generar ingresos (o alternativamente puede verse como medida de la capacidad para controlar el nivel de inversión en activos para un particular nivel de ingresos). No obstante, una baja rotación puede indicar a veces, más que ineficiencia de la empresa en el uso de sus capitales, concentración en sectores de fuerte inmovilizado o baja tasa de ocupación. El interés de esta magnitud reside en que permite conocer el grado de aprovechamiento de los activos, y con ello si existe o no sobredimensionamiento o capacidad ociosa en las inversiones.

2.9.6.5. LA RENTABILIDAD ECONÓMICA COMO PRODUCTO DE MARGEN Y ROTACIÓN

Descompuesta así la rentabilidad económica como producto de dos Factores económicos, margen y rotación, puede verse como consecuencia de la eficiencia operativa (técnico-organizativa) de la empresa (aumento de rotación y reducción de costes) y del grado de libertad en la fijación de precios (grado de monopolio). El incremento de la rentabilidad pasará, consecuentemente, por alguna de las siguientes actuaciones:

- 🍏 Aumentar el margen, permaneciendo constante la rotación.
- 🍏 Aumentar la rotación, permaneciendo constante el margen.
- 🍏 Aumentar las dos magnitudes, o sólo una de ellas siempre que la disminución en la otra no ocasione que el producto arroje una tasa de rentabilidad menor. Para conocer el posicionamiento de la empresa en los dos factores explicativos de la rentabilidad económica puede utilizarse una representación gráfica, en la que podemos agrupar a los distintos tipos de empresas en cuatro cuadrantes.

2.9.6.6. POSICIONAMIENTO EN MARGEN Y ROTACIÓN

margen

B A

C D

Rotación

A: empresas con alta rentabilidad, originada tanto vía margen como vía rotación.

B: empresas con elevado margen y baja rotación.

C: empresas con baja rentabilidad, debido tanto al margen como a la rotación.

D: empresas con elevada rotación y bajo margen.

2.10. LA RENTABILIDAD FINANCIERA

2.10.1. CONCEPTO DE RENTABILIDAD FINANCIERA

La rentabilidad financiera o de los fondos propios, denominada en la literatura anglosajona *return on equity* (ROE), es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento obtenido por esos capitales propios, generalmente con independencia de la distribución del resultado. “La rentabilidad financiera puede considerarse así una medida de rentabilidad más cercana a los accionistas o propietarios que la rentabilidad económica, y de ahí que teóricamente, y según la opinión más extendida, sea el indicador de rentabilidad que los directivos buscan maximizar en interés de los propietarios”¹⁷. Además, una rentabilidad financiera insuficiente supone una limitación por dos vías en el acceso a nuevos fondos propios. Primero, porque ese bajo nivel de rentabilidad financiera es indicativo de los fondos generados internamente por la empresa; y segundo, porque puede restringir la financiación externa.

En este sentido, la rentabilidad financiera debería estar en consonancia con lo que el inversor puede obtener en el mercado más una prima de riesgo como

¹⁷ Ibidem

accionista. Sin embargo, esto admite ciertas matizaciones, puesto que la rentabilidad financiera sigue siendo una rentabilidad referida a la empresa y no al accionista, ya que aunque los fondos propios representen la participación de los socios en la empresa, en sentido estricto el cálculo de la rentabilidad del accionista debería realizarse incluyendo en el numerador magnitudes tales como beneficio distribuable, dividendos, variación de las cotizaciones, etc., y en el denominador la inversión que corresponde a esa remuneración, lo que no es el caso de la rentabilidad financiera, que, por tanto, es una rentabilidad de la empresa.

La rentabilidad financiera es, por ello, un concepto de rentabilidad final que al contemplar la estructura financiera de la empresa (en el concepto de resultado y en el de

inversión), viene determinada tanto por los factores incluidos en la rentabilidad económica como por la estructura financiera consecuencia de las decisiones de financiación.

2.10.2. CÁLCULO DE LA RENTABILIDAD FINANCIERA

A diferencia de la rentabilidad económica, en la rentabilidad financiera existen menos divergencias en cuanto a la expresión de cálculo de la misma. La más habitual es la siguiente:

Fondos Propios a su estado medio

Resultado neto

Como concepto de resultado la expresión más utilizada es la de resultado neto, considerando como tal al resultado del ejercicio. Otros conceptos de resultado, siempre después de intereses, que se suelen enfrentar a los fondos propios para obtener la rentabilidad financiera serían los siguientes:

- *Resultado antes de impuestos*, para medir el rendimiento de los fondos propios con independencia del impuesto de sociedades.

- 🍏 *Resultado de las actividades ordinarias*, prescindiendo así tanto del efecto del impuesto sobre sociedades como de los resultados extraordinarios, bajo la pretensión de facilitar la Comparabilidad intertemporal y entre empresas.

- 🍏 *Resultado previo a la deducción de amortizaciones y provisiones*, debido a que son costes de difícil estimación económica y que, tanto por la diversidad de políticas de unas empresas a otras como por la manipulación de que pueden ser objeto, se configuran como un posible factor distorsionante del resultado real.

- 🍏 *Resultado de explotación una vez deducidos los intereses de la deuda y los impuestos directos*.

En cuanto al denominador, la discusión se plantea sobre la propia definición analítica de fondos propios para el cálculo de un indicador de rentabilidad de los mismos, destacando como principal controversia la consideración de los fondos propios según balance o con ajustes motivados por determinadas partidas, tales como capital pendiente de desembolso, acciones propias o ingresos a distribuir en varios ejercicios.

2.10.3. DESCOMPOSICIÓN DE LA RENTABILIDAD FINANCIERA

Pretendemos en este apartado estudiar la relación que liga a la rentabilidad económica con la rentabilidad financiera a partir de la descomposición de esta última.

Seguiremos para ello dos vías: una primera, la descomposición de la rentabilidad financiera como producto de factores; y una segunda, la conocida como ecuación lineal o fundamental del apalancamiento financiero. Introduciremos a través de ambas descomposiciones el concepto de apalancamiento financiero, el cual, desde el punto de vista del análisis contable, hace referencia a la influencia que

sobre la rentabilidad financiera tiene la utilización de deuda en la estructura financiera si partimos de una determinada rentabilidad económica.

2.10.4. DESCOMPOSICIÓN DE LA RENTABILIDAD FINANCIERA COMO PRODUCTO DE FACTORES

De la misma forma que la rentabilidad económica, la rentabilidad financiera se puede descomponer como producto de diversos factores, con la particularidad de que entre los mismos podemos incluir a la rentabilidad económica. “No obstante, si se quiere introducir como factor la rentabilidad económica, la descomposición de la rentabilidad financiera no sólo dependerá de cómo se ha definido el propio indicador que se descompone (y nos referimos con ello básicamente al concepto de resultado utilizado como numerador en la rentabilidad financiera), sino también de cómo se haya definido la propia rentabilidad económica”¹⁸.

2.10.4.1. DESCOMPOSICIÓN PRIMERA

Una primera descomposición podemos obtenerla multiplicando numerador y denominador de la rentabilidad financiera tanto por las ventas netas como por el activo total, de tal forma que la rentabilidad financiera se exprese como producto de margen, rotación y un indicador del endeudamiento.

En esta primera descomposición, el producto de margen de beneficio neto sobre ventas y de rotación del activo no constituye propiamente, salvo a juicio de algunos autores, un indicador de rentabilidad económica, pues el resultado no prescinde de la influencia de la estructura financiera. De aquí que el margen considerado, aun siendo informativo del beneficio final obtenido por cada peseta vendida, presente la limitación de que no guarda una relación estrecha con las ventas, más aún cuando depende de la estructura financiera de la empresa. Por otra parte, el cociente entre activo total y fondos propios es indicativo del

¹⁸ Ibidem

endeudamiento de la empresa y sería el acercamiento más sencillo al concepto de apalancamiento financiero.

2.10.4.2. DESCOMPOSICIÓN SEGUNDA

Una segunda descomposición, multiplicando numerador y denominador de la rentabilidad financiera, además de por las ventas netas y el activo total, por un concepto de resultado más estrechamente asociado a la rentabilidad económica, como puede ser el resultado antes de intereses e impuestos.

En definitiva, de lo que se trata es de emplear un concepto de resultado independiente de la estructura financiera que nos permita aislar la rentabilidad económica e introducir en el apalancamiento el efecto del coste de la deuda. En esta segunda descomposición de la rentabilidad financiera el producto de margen y rotación sí es una expresión de rentabilidad económica, donde además el margen de beneficio sobre ventas queda aislado de la estructura financiera, cobrando mayor significación que en la expresión anterior.

Además el apalancamiento ya no equivale simplemente a endeudamiento, lo que llevaría a pensar en una primera aproximación que el incremento de la deuda aumenta en cualquier caso la rentabilidad financiera. A partir de esta expresión esa contribución del endeudamiento a la mejora de la rentabilidad financiera queda matizada por el coste del mismo. De tal forma que la rentabilidad financiera queda determinada como producto de los siguientes factores:

- 🍏 *Rentabilidad económica*, que a su vez queda expresada como el producto de margen y rotación.
- 🍏 *Apalancamiento financiero*, definido ahora como producto del cociente entre activo total y fondos propios y un indicador que recoge el efecto de los costes financieros derivados del endeudamiento:

2.10.4.3. DESCOMPOSICIÓN TERCERA

Una tercera y última descomposición, para cuando la rentabilidad económica sea antes de impuestos y la rentabilidad financiera después de éstos, podemos plantearla, de acuerdo con Parés (1979: 8), multiplicando numerador y denominador de la rentabilidad financiera, además de por los mismos factores que en la segunda descomposición, por el resultado antes de impuestos, lo que nos permite aislar el efecto impositivo. A través de esta pirámide de *ratios* obtenemos más exhaustivamente aún la contribución de los distintos indicadores de la empresa a la formación de la rentabilidad financiera. A partir de aquí podemos agrupar los distintos factores explicativos de la rentabilidad financiera con que enriquecer el análisis de la misma, en los siguientes:

- 🍏 *Rentabilidad económica*, expresada a su vez como producto de margen y rotación: donde el margen queda aislado de la estructura financiera, tal y como se había logrado a partir de la segunda expresión.
- 🍏 *Apalancamiento financiero*, que, consecuencia de la estrategia financiera de la empresa, recoge el riesgo financiero y se expresa como producto de un indicador de endeudamiento y de un indicador del coste del endeudamiento, o dicho de otra forma, de un efecto cuenta de resultados y de un efecto balance: donde el cociente $RAIT / RAT$ indica, en términos unitarios, cuánto queda en la empresa de cada unidad obtenida en el $RAIT$ después de atender los gastos financieros.
- 🍏 *Efecto impositivo*, como cociente entre el resultado neto y el resultado antes de impuestos: RAT / RN

Efecto Impositivo : ya que si consideramos como resultado neto el resultado del ejercicio: siendo T el importe del impuesto de sociedades, t el tipo impositivo medio y $1 - t$ el factor que nos permite, multiplicando por él, pasar de magnitudes antes de impuestos a magnitudes después de impuestos. Por tanto, el cociente RAT RN indica, en términos unitarios, cuánto queda en la empresa, de cada unidad obtenida en el RAT , después de atender el impuesto sobre sociedades.

“A partir de aquí queda claro que para que el efecto apalancamiento sea favorable para la empresa (es decir, que amplifique la rentabilidad financiera respecto a la rentabilidad económica de partida) el producto de los dos factores que lo componen ha de ser superior a uno. En esto queda patente la mayor complejidad de esta expresión respecto a las que identifican el apalancamiento con el endeudamiento o cualquier cociente patrimonial, ya que, al incorporar un componente de resultados, se pone de manifiesto que la deuda por sí sola no hace el apalancamiento más favorable en cualquier caso.

Por el contrario, el aumento del valor del cociente entre magnitudes patrimoniales que supone el mayor endeudamiento ha de ser suficiente para compensar la disminución del cociente entre magnitudes de resultado, consecuencia de los mayores gastos financieros que ocasiona la deuda y que origina una disminución del RAT respecto al $RAIT$ ¹⁹.

2.10.4.4. DESCOMPOSICIÓN LINEAL DE LA RENTABILIDAD FINANCIERA

A continuación nos vamos a detener a analizar el apalancamiento financiero a partir de la descomposición lineal de la rentabilidad financiera en función de la rentabilidad económica, el endeudamiento y el coste de los recursos ajenos, lo que además supone analizar la rentabilidad financiera no mediante una estructura piramidal de *ratios* sino a partir de sus componentes más directos. La expresión

¹⁹ PARÉS, A. (1979): “Rentabilidad y endeudamiento en el análisis financiero y la planificación empresarial”, *Moneda y Crédito*, diciembre, nº 151, pp. 3-20.

que vamos a obtener es también perfectamente equivalente a, pero más generalmente utilizada.

Partiendo de las siguientes expresiones:

$$RAT = RAIT - Gf$$

$RN = RAT - T$: consideramos como resultado neto el resultado del ejercicio.

$AT = D + FP$, donde AT = activo total; D = deuda; FP = fondos propios.

$DGfi =$, donde i = coste medio contable de la deuda. No es un coste real sino un coste medio contable porque se obtiene al dividir los costes financieros procedentes de los recursos ajenos remunerados por la totalidad de los recursos ajenos, una parte de los cuales no son remunerados, es decir, no tienen coste explícito.

Podemos obtener las siguientes equivalencias: Las dos últimas expresiones muestran más explícitamente la relación entre la rentabilidad económica definida a partir del $RAIT$ y el AT con la rentabilidad financiera, definida esta última en el primer caso a partir del resultado antes de impuestos, y en el segundo caso a partir del resultado del ejercicio. Cualquiera de las dos es conocida como ecuación fundamental del apalancamiento financiero.

2.10.4.4.1. RELACIÓN LINEAL ENTRE RENTABILIDAD ECONÓMICA Y FINANCIERA A PARTIR DE OTRAS FORMULACIONES DE RENTABILIDAD

Relaciones similares pueden ser obtenidas por el mismo procedimiento a partir de distintas definiciones de rentabilidad económica y financiera:

- Las equivalencias siguen siendo válidas si se prescinde de los resultados extraordinarios tanto en el concepto de resultado utilizado en la rentabilidad económica como en el utilizado en la rentabilidad financiera, ya que lo que debe marcar la diferencia entre ambos conceptos de resultado es el coste de la financiación ajena.

- 🍏 Si, por el contrario, se consideran los resultados extraordinarios en la rentabilidad financiera y no en la económica habría que incorporar ese factor a la ecuación lineal, en la forma *FP Rtdos. extraordinarios*
- . Por otra parte, si ambos conceptos de resultado son antes o después de impuestos no existirá el efecto impositivo $(1-t)$, tal y como ocurre en la ecuación 1ª.
- 🍏 La ecuación 1ª es también la que liga a la rentabilidad económica y a la rentabilidad financiera según las definiciones de la Central de Balances del Banco de España. Pero, según su metodología, el activo es el financiado con recursos con coste; i es el coste medio de los recursos ajenos remunerados y el endeudamiento se define como la relación entre recursos ajenos totales con coste explícito y recursos propios. De esta forma es la comparación entre la rentabilidad del activo financiado con recursos con coste y el coste medio de la deuda remunerada necesaria para financiar esos activos la que permite tomar decisiones de inversión, lo que supone un acercamiento más concreto a la cuestión.

2.10.4.4.2. FACTORES DETERMINANTES DE LA RENTABILIDAD FINANCIERA A PARTIR DE LA DESCOMPOSICIÓN LINEAL

A partir de la descomposición lineal podemos aislar de una nueva forma los factores que determinan la rentabilidad financiera:

- 🍏 *RE*: rentabilidad económica.
- 🍏 $RE - i$: diferencial entre la rentabilidad económica y el coste medio contable de los recursos ajenos.
- 🍏 *D FP*: *ratio* de endeudamiento.
- 🍏 $1 - t$: efecto impositivo.

Es decir, a partir de esas ecuaciones podemos analizar la influencia sobre la rentabilidad financiera de las variables, relacionadas tanto con la estructura

económica como con la estructura financiera y la actuación del estado, que la determinan.

- 🍏 La *rentabilidad económica* o de la inversión, que se puede descomponer a su vez en margen y rotación, y que equivaldría a la rentabilidad financiera si no existiera deuda. Muestra la eficiencia operativa (técnico-organizativa) de la empresa y el grado de libertad en la fijación de precios.
- 🍏 El *efecto apalancamiento* financiero, que recoge los aspectos relacionados con la estructura financiera, nivel de endeudamiento y coste del mismo, y que muestra si los recursos ajenos se han utilizado en financiar inversiones con tasas de rentabilidad superiores o inferiores a los intereses pagados.
- 🍏 El *efecto impositivo*, en su caso, que depende de la política fiscal del estado.

2.10.5. APALANCAMIENTO FINANCIERO

Las distintas versiones de apalancamiento financiero que hasta ahora hemos ofrecido ponen de manifiesto que, al menos en lo que respecta a su formulación, se trata de un concepto que, aun bajo unos mismos supuestos, admite diferentes aproximaciones. Lo que subyace bajo el concepto de apalancamiento financiero, desde el punto de vista del análisis contable, es la posibilidad, partiendo de una determinada rentabilidad económica y de un determinado coste de los recursos ajenos, de amplificar o reducir la rentabilidad de los recursos propios mediante la utilización de deuda en la estructura financiera.

Esto queda puesto de manifiesto en la descomposición multiplicativa de la rentabilidad financiera, en la que podemos expresar al apalancamiento como producto de un indicador de endeudamiento y de un indicador del coste del endeudamiento, o dicho de otra forma, de un efecto cuenta de resultados y de un efecto balance, actuando de forma amplificadora de la rentabilidad financiera respecto de la económica siempre que el producto de ambos factores sea superior a la unidad:

Asimismo, a partir de la descomposición lineal de la rentabilidad financiera podemos expresar al apalancamiento financiero como (aunque algunos autores llaman apalancamiento financiero simplemente al diferencial $RE - i$ o incluso a la relación de endeudamiento), expresión en la que se contempla de forma más directa los dos factores determinantes del mismo: el endeudamiento y el coste de su utilización por parte de la empresa, ya que el efecto palanca sobre la rentabilidad financiera que produce la utilización de deuda en la estructura financiera queda determinado no únicamente por ésta sino también por su coste. De aquí se deduce que:

- 🍏 Para que exista efecto apalancamiento la empresa ha de utilizar deuda en su estructura financiera, pues en caso contrario no existe efecto palanca y la rentabilidad financiera coincide con la rentabilidad económica.
- 🍏 Caso de que exista endeudamiento, el efecto palanca que las deudas ejercen sobre la rentabilidad financiera será positivo, nulo o negativo en función de que la rentabilidad económica o de la inversión sea mayor, igual o menor que el coste medio de los recursos ajenos que soporta la empresa:
 - a) Si $RE > i$, entonces $RF > RE$. *Efecto apalancamiento positivo o amplificador.* Indica que la empresa obtiene sobre los fondos ajenos utilizados una rentabilidad superior al coste que paga por ellos, o dicho de otra forma, los fondos propios obtienen una remuneración superior a la del activo.
 - b) Si $RE = i$, entonces $RF = RE$. *Efecto apalancamiento nulo.*
 - c) Si $RE < i$, entonces $RF < RE$. *Efecto apalancamiento negativo o reductor.* Los fondos propios obtienen una remuneración menor a la del activo.

Además, para los casos a) y c), partiendo de una diferencia entre RE y i dada, la amplificación o reducción de la rentabilidad financiera respecto a la rentabilidad económica será más significativa cuanto mayor sea el nivel de endeudamiento. Así, en función de que la *ratio* de endeudamiento sea mayor, igual o menor que uno, la amplificación o

reducción de la rentabilidad financiera respecto a la rentabilidad económica será mayor, igual o menor que el diferencial entre la rentabilidad económica y el coste medio contable de la deuda.

Lo que sugieren las anteriores relaciones es que siempre que la rentabilidad de la inversión supere el coste medio de los recursos ajenos, la dirección de la empresa puede actuar discrecionalmente en la estructura financiera incrementando el endeudamiento para aumentar la rentabilidad de los fondos propios. Por el contrario, si la rentabilidad de la inversión es inferior al coste de la deuda, la utilización de deuda contribuirá a reducir la rentabilidad financiera.

Esto permite reconocer en el apalancamiento un elemento de estrategia financiera y en el coste medio de la deuda el término comparativo de la rentabilidad de las inversiones para medir la eficacia de las decisiones de inversión, pues lo que en definitiva está indicando el apalancamiento es si la rentabilidad que una empresa obtiene de sus inversiones es suficiente o no para hacer frente al coste medio de la financiación ajena.

2.10.5.1. DIFERENCIA ENTRE LAS EXPRESIONES DE APALANCAMIENTO FINANCIERO

Respecto a la diferencia entre ambas expresiones del apalancamiento financiero, podemos decir que mientras en la descomposición multiplicativa el apalancamiento financiero actúa como factor, multiplicando a la rentabilidad económica para obtener la rentabilidad financiera, en la segunda sólo actúa como sumando, de forma que la rentabilidad financiera queda determinada, obviando el efecto impositivo, el cual depende de la definición de los resultados, no como producto sino como suma de la rentabilidad económica y el apalancamiento.

“Luego si, en definitiva, el apalancamiento es amplificador o reductor según que la rentabilidad financiera sea mayor o menor que la rentabilidad económica, la diferencia entre ambas expresiones es que en la primera el apalancamiento es amplificador o reductor según sea mayor o menor que uno (obviando el efecto imp

ositivo esta expresión equivale al cociente entre rentabilidad financiera y rentabilidad económica), y, en la segunda, según sea positivo o negativo (en este caso no equivale al cociente sino a la diferencia entre rentabilidad económica y financiera). No obstante, ambas expresiones son equivalentes en cuanto a la correspondencia entre esos valores, de tal forma que cuando la primera es mayor, igual o menor que uno, la segunda es, respectivamente, mayor, igual o menor que cero”²⁰.

2.10.6. LIMITACIONES DEL MODELO

La descomposición lineal de la rentabilidad financiera en rentabilidad económica, coste de la deuda y endeudamiento parece indicar que la dirección de la empresa puede actuar discrecionalmente sobre la estructura financiera incrementando el endeudamiento para conseguir así una mayor rentabilidad de los fondos propios. Sin embargo, esto no es tan sencillo por varias razones. Primero, porque establecer una relación funcional entre la rentabilidad financiera y el endeudamiento exige como supuesto que las demás variables permanezcan constantes ante las variaciones del endeudamiento, lo que no ocurre ni para el coste financiero de los recursos ajenos, que en la realidad no es independiente del nivel de endeudamiento, ni para la rentabilidad económica. Así, respecto a esta última, el aumento de la *ratio* de endeudamiento no suele hacerse reemplazando capital propio por deuda, sino aumentando la deuda para un nivel dado de recursos propios, lo que desde el punto de vista del activo se traduce en un mayor valor de la inversión, que de por sí, aun sin entrar a considerar el efecto de estas nuevas inversiones sobre los beneficios, afectará a la rentabilidad económica.

²⁰ RIVERO TORRE, P. (Dirección y revisión) y BANEGAS OCHOVO, R. (Coordinación) (1998): “Análisis por ratios de los estados contables financieros (análisis externo)”, Ed. Cívitas, Madrid.

Por otra parte, a mayor endeudamiento se produce una reducción de la garantía para los prestamistas, lo que se traduce en mayor dificultad para conseguir nuevos recursos financieros en el mercado y en un mayor coste financiero de los mismos, pues los prestamistas no son indiferentes al nivel de endeudamiento de la empresa, restricciones que no se contemplan en la ecuación del apalancamiento financiero. Además, el aumento del endeudamiento supone una mayor dependencia financiera, factores ambos que permiten introducir el riesgo como contrapartida al incremento de la rentabilidad financiera vía apalancamiento, pues, visto de esta forma, el mayor apalancamiento es un indicador del mayor riesgo financiero de la empresa.

2.11. CONCEPTO DE LA SOCIEDAD CIVIL

“Convenio celebrado entre dos o más socios, mediante el cual aportan recursos, esfuerzos, conocimientos o trabajo, para realizar un fin lícito de carácter preponderantemente económico, sin constituir una especulación mercantil, obligándose mutuamente a darse cuenta”²¹.

2.11.1. CARACTERÍSTICAS DE LA SOCIEDAD CIVIL

Contrato bilateral o plurilateral.

Bilateral cuando intervienen dos socios, plurilateral cuando intervienen más de dos.

Contrato oneroso.

En virtud de que los socios reciben provechos y gravámenes recíprocos, sin constituir una especulación comercial.

Contrato formal.

Supuesto que el contrato de sociedad civil deba formularse ante notario público.

²¹ Abraham Perdomo Moreno, “Contabilidad de Sociedades Mercantiles”, Thomson, México, 2003.

2.11.1.1. ATRIBUTOS DE LA SOCIEDAD CIVIL

Nombre (Razón Social o Denominación).

Razón Social - Manuel Ruiz y Cía., Sociedad Civil

Denominación Social – club Deportivo Alfa, SC.

Domicilio.- Lugar geográfico en que una sociedad civil reside para los efectos legales correspondientes.

Patrimonio.-Que se forma con la aportación que realizan los socios de la sociedad civil, pudiendo ser en efectivo o en especie.

Capacidad de Goce.- Aptitud o facultad que adquiere la sociedad civil.

Capacidad de Ejercicio.- Aptitud o facultad que adquiere la sociedad civil cuando ha cumplido con todos los requisitos formales, tales como que el contrato sea por escrito, que se protocolice ante Notario Público, que se inscriba el acta protocolizada en el Registro Público de Sociedades Civiles.

Capacidad Procesal.- Aptitud o facultad que adquiere la sociedad civil, al inscribirse el contrato en el Registro de Sociedades Civiles.

2.11.1.2. ÓRGANOS DE LA SOCIEDAD CIVIL

- ✓ Órgano Supremo
- ✓ Órgano Representativo
- ✓ Órgano de Control

El Órgano supremo

Está representado por la asamblea de socios.

La asamblea de socios se reunirá cuando menos una vez al año, o en la época fijada en los estatutos de la sociedad civil, o bien cuando citen a asamblea cuando menos el 5% de los socios; si no lo hicieran, lo podrá hacer el juez civil, a petición de cuando menos el 5% de los socios.

La asamblea de socios resuelve los asuntos contenidos en la Orden del Día de la convocatoria correspondiente; las votaciones generalmente se toman por mayoría

de votos. Ahora bien, cada socio gozará de un voto en las Asambleas Generales, a excepción de las decisiones en que se encuentre directamente interesado en forma personal, su cónyuge, ascendiente, descendientes, parientes colaterales dentro del segundo grado.

El Órgano representativo

Es el que se encarga de la administración de la sociedad, es decir; se encarga de la gestión de los negocios sociales, y puede conformarse por:

- ✓ Todos los socios.
- ✓ Alguno o algunos de los socios.
- ✓ Persona o personas extraña a la sociedad civil.

Las decisiones del Consejo de Administración, generalmente son tomadas por mayoría de votos.

El nombramiento de los socios administradores, se hará constar en acta de asamblea general de socios; el nombramiento no podrá revocarse sin el consentimiento de la mayoría de socios, a excepción de dolo, culpa o inhabilidad judicial.

Los socios administradores, por lo regular, necesitan autorización expresa en acta de asamblea general de socios, para vender los bienes de la sociedad; para empeñar los bienes sociales, gravarlos, hipotecarlos; para tomar créditos de importancia relativa.

2.11.1.3. RESPONSABILIDAD DE LOS SOCIOS

Responsabilidad subsidiaria:

Primero se deberá recurrir a la sociedad civil, y si se agota su patrimonio, entonces, acudir a los socios administradores.

Responsabilidad solidaria: Cualquier socio administrador responde del importe total de las obligaciones sociales.

Responsabilidad ilimitada: Los socios administradores, responden de las obligaciones sociales, hasta con su patrimonio particular.

Órgano de Control: La vigilancia de la sociedad civil, corresponde al Órgano de control o consejo de Vigilancia o Interventor de la sociedad.

El nombramiento puede recaer en todos los socios no administradores, en alguno o algunos socios no administradores, o bien, en persona o personas ajenas o extrañas a la sociedad, generalmente profesionales.

La actividad de este consejo, se circunscribe a "vigilar los actos de los administradores, en cuanto al desempeño de su cargo, informando previo dictamen, cuando menos una vez al año, al Órgano Supremo o Asamblea General de Socios"²².

Tanto el nombramiento, facultades, restricciones, revocación, etc., deben constar por escrito en Acta de Asamblea General de Socios, protocolizarse ante notario público en inscribirse en el Registro correspondiente.

²² Ibidem

CAPITULO III CASO PRÁCTICO

INTRODUCCIÓN AL CASO PRÁCTICO

El desarrollo del caso práctico de este trabajo de investigación; consistió en estudiar la evolución durante tres años del despacho contable Arzepi y Asociados S.C., fundado en el año 1988, es una empresa veracruzana que se inicio en la dirección 5 de mayo #976 int. 302 entre Juárez y Emparan y actualmente se encuentra ubicada en Emparan 681 Altos entre Bravo y Guerrero, el despacho cuenta con 30 personas las cuales son: auditores, contadores y especialistas en temas contables, fiscales y financieros

Para el estudio se utilizaron los balances y los estados de resultados, de tres años consecutivos , partiendo de esa información se aplicaron el método los porcentajes integrales convirtiendo las cifras absolutas en cifras relativas para ampliar su comprensión y representatividad y las razones financieras básicas, tales como la de solvencia, días cartera, días acreedores, apalancamiento, rentabilidad I, rentabilidad II, y la yield (razón inglesa para determinar la rentabilidad generada por los gerentes operativos); así como también el método de tendencias para observar la situación en la cual se encuentra el despacho y poder emitir un diagnostico del mismo.

3.2. CIFRAS DE ESTADOS FINANCIEROS DE 3 AÑOS ANTERIORES

**TABLA 1: ARZEPI ESTADO DE POSICIÓN FINANCIERA
AL 31 DE DICIEMBRE 2003**

<u>ACTIVO</u>		<u>PASIVO</u>	
<u>Circulante:</u>		<u>A corto plazo:</u>	
Bancos	68.099,61	Acreedores diversos	631.821,41
Clientes	845.678,36	Imptos. por pagar	14.708,98
Credito al salario	56.789,56	IVA pend. de trasladar	147.758,90
IVA a favor	19.634,12	Otros pasivos	1.640,78
IVA por acreditar	14.907,76		
Total activo circulante	1.005.109,41	Total pasivo a corto plazo	795.930,07
<u>Inmueble, planta y equipo:</u>		<u>Capital contable:</u>	
Mobiliario y eq. de ofic.	195,589.26	Patrimonio	
Equipo de transporte	921,271.31	Rdo. del ejerc. ant.	699,083.40
Equipo de computo	86,996.11	Rdo. del periodo	146,162.84
Depreciación acumulada	- 567,789.78		
Total inmueble, planta y equipo	636,066.90	Total capital contable	845,246.24
Total inmueble, planta y equipo	1,641,176.31	Total pasivo mas capital contable	1,641,176.31

C.P. ARTURO ZEPEDA PINEDA
DIRECTOR GENERAL

C.P. DAVID ZEPEDA PINEDA
CONTADOR GENERAL

**TABLA 2: ARZEPI ESTADO DE RESULTADOS CONTABLE
DEL 1ro. DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2003.**

I N G R E S O S

Ingresos por servicios cobrados	2,789,123.90
Ingresos x cobrar	256,789.09
Otros ingresos	
Productos financieros	
Total de ingresos contables	3,045,912.99

G A S T O S

Gastos generales	2,678,143.56
No deducibles	
Depreciación contable	154,125.56
Gastos financieros	10,765.78
Total de deducciones contables	2,843,034.90
Utilidad antes de impuestos	202,878.09
Impuestos (ISR)	56,715.25
Utilidad neta	146,162.84

**TABLA 3: ARZEPI ESTADO DE POSICIÓN FINANCIERA
AL 31 DE DICIEMBRE 2004**

<u>ACTIVO</u>		<u>PASIVO</u>	
<u>Circulante:</u>		<u>A corto plazo:</u>	
Bancos	71,716.96	Acreedores diversos	734,404.19
Clientes	970,501.26	Imptos. por pagar	473.14
Crédito al salario	47,359.65	IVA pend. de trasladar	126,587.12
IVA a favor	35,559.07	Otros pasivos	47,470.55
IVA por acreditar	28,097.11		
Total activo circulante	1,153,234.05	Total pasivo a corto plazo	908,935.00
<u>Inmueble, planta y equipo:</u>		<u>Capital contable:</u>	
Mobiliario y eq. de ofic.	195,589.26	Patrimonio	
Equipo de transporte	921,271.31	Rdo. del ejerc. ant.	805,350.76
Equipo de computo	86,996.11	Rdo. del periodo	186,058.32
Depreciación acumulada	456,746.65		
Total inmueble, planta y equipo	747,110.03	Total capital contable	991,409.08
Total inmueble, planta y equipo	1,900,344.08	Total pasivo mas capital contable	1,900,344.08

C.P. ARTURO ZEPEDA PINEDA
DIRECTOR GENERAL

C.P. DAVID ZEPEDA PINEDA
CONTADOR GENERAL

**TABLA 4: ARZEPI ESTADO DE RESULTADOS CONTABLE
DEL 1ro. DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2003.**

<u>I N G R E S O S</u>	
Ingresos por servicios cobrados	4,358,251.09
Ingresos x cobrar	143,620.70
Otros ingresos	
Productos financieros	
Total de ingresos contables	4,501,871.79
<u>G A S T O S</u>	
Gastos generales	4,125,089.06
No deducibles	589.10
Depreciación contable	114,250.72
Gastos financieros	2,874.00
Total de deducciones contables	4,242,802.88
Utilidad antes de impuestos	259,068.91
Impuestos (ISR)	73,010.59
Utilidad neta	186,058.32

**TABLA 5: ARZEPI ESTADO DE POSICIÓN FINANCIERA
AL 31 DE DICIEMBRE 2005**

<u>ACTIVO</u>		<u>PASIVO</u>	
<u>Circulante:</u>		<u>A corto plazo:</u>	
Bancos	3,270.28	Acreedores diversos	551,506.30
Clientes	1,573,456.11	Imptos. por pagar	17,521.42
Anticipo de act. fijo	105,152.17		
Crédito al salario	84,577.48	IVA pend. de trasladar	205,233.38
IVA a favor	3,494.47	Otros pasivos	47,470.55
Anticipo a proveedores	8,882.57	IVA por pagar	11,983.06
IVA por acreditar	12,862.36	Documentos por pagar	501,175.46
Total activo circulante	1,791,695.44	Total pasivo a corto plazo	1,287,419.62
<u>Inmueble, planta y equipo:</u>		<u>Capital contable:</u>	
Mobiliario y eq. de ofic.	198,493.61	Patrimonio	
Equipo de transporte	921,271.31	Rdo. del ejerc. ant.	786,490.79
Equipo de computo	86,996.11	Rdo. del periodo	437,330.68
Otros activos	115,724.35		
Depreciación acumulada	(602,939.73)		
Total inmueble, planta y equipo	719,545.65	Total capital contable	1,223,821.47
Total inmueble, planta y equipo	2,511,241.09	Total pasivo mas capital contable	2,511,241.09

C.P. ARTURO ZEPEDA PINEDA
DIRECTOR GENERAL

C.P. DAVID ZEPEDA PINEDA
CONTADOR GENERAL

**TABLA 6: ARZEPI ESTADO DE RESULTADOS CONTABLE
DEL 1ro. DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2005.**

I N G R E S O S

Ingresos por servicios cobrados	2,189,522.61
Ingresos x cobrar	524,308.58
Otros ingresos	
Productos financieros	
Total de ingresos contables	2,713,831.19

G A S T O S

Gastos generales	2,096,031.55
No deducibles	
Gastos financieros	4,826.00
	2,874.00
Total de deducciones contables	2,100,857.55
Utilidad antes de impuestos	612,973.64
Impuestos (ISR)	175,642.96
Utilidad neta	437,330.68

3.3. ANÁLISIS CUALITATIVO

**TABLA 7:
TENDENCIAS**

RAZON	2003	2004	2005	PROMEDIO
SOLVENCIA	100%	100.4751346	110.072854	310.5479886
DIAS CARTERA	100%	136.1544263	237.0154837	473.16991
DIAS ACREEDORES	100%	75.46233974	111.5251068	214.8962
APALANCAMIENTO	100%	98.63889462	105.7331409	304.3720355
RENTABILIDAD I	100%	81.29770992	381.1068702	562.4045802
RENTABILIDAD II	100%	108.5020243	206.6512435	415.1532678
YIELD	100%	108.875	157	365.875

En esta tabla se muestra el estudio de tendencias del el Despacho Arzepe y Asociados durante el lapso de tres años; así como el promedio de estos mismos.

3.4. ANÁLISIS CUANTITATIVO

RAZONES BÁSICAS

$$1.- \text{SOLVENCIA} = \frac{\text{AC}}{\text{PC}}$$

$$2.- \text{DIAS CARTERA} = \frac{\text{CLIENTES}}{\text{INGRESOS X SERV}} \times \text{PERIODO}$$

$$3.- \text{DIAS ACREEDORES} = \frac{\text{PROVEEDORES}}{\text{GASTOS}} \times \text{PERIODO}$$

$$4.- \text{APALANCAMIENTO} = \frac{\text{PASIVO TOTAL}}{\text{ACTIVO TOTAL}}$$

$$5.- \text{RENTABILIDAD I} = \frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{VENTAS}}$$

$$6.- \text{RENTABILIDAD II} = \frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{CAPITAL CONTABLE}}$$

$$7.- \text{YIELD} = \frac{\text{UTILIDAD DE OPERACIÓN}}{\text{CAPITAL TOTAL INVERTIDO}}$$

RAZONES FINANCIERAS DEL AÑO 2003

$$1.- \text{SOLVENCIA} = \frac{1,005,109.41}{795,930.07} = 1.2628$$

$$2.- \text{DIAS CARTERA} = \frac{845,678.36 / 1.15}{2,789,123.90} \times 365 = 96.23$$

$$3.- \text{DIAS ACREEDORES} = \frac{631,821.41 / 1.15}{2,678,143.56} \times 365 = 74.88$$

$$4.- \text{APALANCAMIENTO} = \frac{795,930.07}{1,641,176.31} = .4849$$

$$5.- \text{RENTABILIDAD I} = \frac{146,162.84}{2,789,123.90} = .0524$$

$$6.- \text{RENTABILIDAD II} = \frac{146,162.84}{845,246.24} = .1729$$

$$7.- \text{YIELD} = \frac{202,878.09}{845,246.24} = .2400$$

RAZONES FINANCIERAS DEL AÑO 2004

$$1.- \text{ SOLVENCIA} = \frac{1,153,234.05}{908,935.00} = 1.2687$$

$$2.- \text{ DIAS CARTERA} = \frac{970,501.26 / 1.15}{4,358,251.09} \times 365 = 70.6771$$

$$3.- \text{ DIAS ACREEDORES} = \frac{734,404.19 / 1.15}{4,125,089.06} \times 365 = 56.5062$$

$$4.- \text{ APALANCAMIENTO} = \frac{908935}{1,900,344.08} = .4783$$

$$5.- \text{ RENTABILIDAD I} = \frac{186,058.32}{4,358,251.09} = .0426$$

$$6.- \text{ RENTABILIDAD II} = \frac{186,058.32}{991,409.08} = .1876$$

$$7.- \text{ YIELD} = \frac{259,068.91}{991,409.08} = .2613$$

RAZONES FINANCIERAS DEL AÑO 2005

1.- SOLVENCIA = $\frac{1,791,695.44}{1,287,419.62} =$	1.39	
2.-DIAS CARTERA = $\frac{1,573,456.11 / 1.15}{2,189,522.61} \times 365 =$	228.08	
3.-DIAS ACREEDORES = $\frac{551,506.30 / 1.15}{2,096,031.55} \times 365 =$	83.51	
4.- APALANCAMIENTO = $\frac{1287419.62}{2,511,241.09} =$.5127	
5.- RENTABILIDAD I = $\frac{437,330.68}{2,189,522.61} =$.1997	
6.- RENTABILIDAD II = $\frac{437,330.68}{1,626,385.79} =$.3573	
7.- YIELD = $\frac{612,973.64}{1,626,385.79} =$.3768	

3.4.1. PORCENTAJES INTEGRALES

TABLA 8
METODO DE PORCENTAJES INTEGRALES

CUENTA	2003 \$	2003 %	2004 \$	2004 %	2005 \$	2005 %
Activo circulante						
Bancos	68,099.61	4.15	71,716.96	3.77	3,270.28	0.13
Clientes	845,678.36	51.53	970,501.26	51.07	1,573,456.11	62.66
Ant de act fijo					105,152.17	4.19
Credito al sal	56,789.56	3.46	47,359.65	2.49	84,577.48	3.37
IVA a favor	19,634.12	1.20	35,559.07	1.87	3,494.47	0.14
Ant a proveed					8,882.57	0.35
IVA por acred	14,907.76	0.91	28,097.11	1.48	12,862.36	0.51
Suma act circ	1,005,109.41	61.24	1,153,234.05	60.69	1,791,695.44	71.35
Activo fijo						
Mob y equip	195,589.26	11.92	195,589.26	10.29	198,493.61	7.90
Equip de trans	921,271.31	56.13	921,271.31	48.48	921,271.31	36.69
Equip de comp	86,996.11	5.30	86,996.11	4.58	86,996.11	3.46
Otros activos					115,724.35	4.61
Dep acumulada	- 567,789.78	-34.60	- 456,746.65	-24.03	-602,939.73	-24.01
Suma act fijo	636,066.90	38.76	747,110.03	39.31	719,545.65	28.65
Suma de activo	1,641,176.31	100.00	1,900,344.08	100.00	2511241.09	100.00

CUENTA	2003	2003	2004	2004	2005	2005
Pasivo						
Acreead div	631,821.41	38.50	734,404.19	38.65	551,506.30	21.96
Imp por pagar	14,708.98	0.90	473.14	0.02	17,521.42	0.70
IVA pendiente	147,758.90	9.00	126,587.12	6.66	205,233.38	8.17
Doc por pagar					11,983.06	0.48
Otros pasivos	1,640.78	0.10	47,470.55	2.50	501,175.46	19.96
Suma pasivo	795,930.07	48.50	908,935.00	47.83	1,287,419.62	51.27
Capital contable						
Rdo de ejerc ant	699,083.40	42.60	845,246.24	44.48	1,037,763.15	41.32
Rdo del periodo	146,162.84	8.91	186,058.32	9.79	437,330.68	17.41
Suma cap cont	845,246.24	51.50	991,409.08	52.17	1,223,821.47	48.73
Suma pas + cap	1,641,176.31	100.00	1,900,344.08	100.00	2,511,241.09	100.00
Edo de resultado						
Ingresos						
Ing por serv cob	2789123.9	91.57	4358251.09	96.81	2189522.61	80.68
Ing por cob	256789.09	8.43	143620.7	3.19	524308.58	19.32
Total de ing cont	3045912.99	100	4501871.79	100	2713831.19	100
Deducciones						
Gastos generales	2678143.56	87.93	4125089.06	91.63	2096031.55	77.24
No deducibles			589.1	0.013		
Depreciacion cont	154125.56	5.06	114250.72	2.54		
Gastos financieros	10765.78	0.35	2874	0.063	4826	0.17
Total de deducc cont	2843034.9	93.34	4242802.88	94.25	2100857.55	77.41
Utilidad contable	202878.09	6.66	259068.91	5.75	612973.64	22.59
Impuestos	56715.25	1.86	73010.59	1.62	175642.96	6.47
Utilidad contable net	146162.84	4.8	186058.32	4.13	437330.68	16.12

3.4.2. RAZONES FINANCIERAS

DIAGNOSTICO

- 1.- Se debe actualizar la cobranza de clientes máximo 90 días a tener \$3.92 por un peso de
- 2.- La solvencia y liquidez es en promedio 3.92 lo que equivale pasivo. Si tiene solvencia.
- 3.- La cartera representa el principal problema de la empresa el promedio de días cartera es de 131 días.
- 4.- Los acreedores representan 119 días por pagar lo sano sería 45 días máximo.
- 5.- El apalancamiento es de 49.20 para el tipo de empresa es muy alto.
- 6.- La razón financiera de Renta I es de 25.55%. Es razonable.
- 7.- La razón financiera de Renta II es de 23.93%. Es buena.
- 8.- La razón de Yield es de 29.27%. Es buena.

CAPITULO IV CONCLUSIONES

CONCLUSIONES

- 1) A través del trabajo de investigación realizado observé que los contadores abren su despacho forzados por la situación del desempleo y lo mal pagado del trabajo del contador como empleado de una empresa.
- 2) Que un despacho contable debe verse como una organización empresarial y observar las reglas de una actividad lucrativa y de servicio social con alta ética y respeto a las leyes fiscales del estado.
- 3) Que al aplicar el análisis de rentabilidad se puede enfocar a los contadores que incursionan en la práctica profesional independiente, lo deben hacer considerando a su despacho como una empresa y no como un medio de vida, perdiendo la visión de negocios y por lo tanto estancarse en la mediocridad o sea la supervivencia.
- 4) Al término del desarrollo del caso práctico se puede confirmar lo asentado en las conclusiones anteriores.

- 5) Se determinó que un despacho contable se debe ver como una empresa, fuente generadora de empleos y desarrollo económico del país, en el caso que presenté se da trabajo a 30 personas que laboran en este despacho y por lo tanto el beneficio de 30 familias de la comunidad.

- 6) Este trabajo de investigación fue muy interesante para completar y aplicar los estudios de la carrera de licenciado en contaduría pública, que adquirí a lo largo de 9 semestres en mi alma mater la Universidad Autónoma de Veracruz “ Villa rica “

BIBLIOGRAFÍA

Abraham Perdomo Moreno, "Contabilidad de Sociedades Mercantiles", Thomson, México, 2003.

BERNSTEIN, L.A. (1995): "*Análisis de estados financieros. Teoría, aplicación e interpretación*", Ed. Irwin, Madrid.

BLOCH STANLEY B., HIRT GEOFFREY A. (1992), "Fundamentos de Administración Financiera", México, CECSA.

CUERVO, A. (1994): "*Análisis y planificación financiera de la empresa*", ED. Cívitas, Madrid.

CUERVO, A. y RIVERO, P. (1986): "El análisis económico-financiero de la empresa", *Revista Española*

DEL RIO SÁNCHEZ CRISTÓBAL Y DEL RIO SÁNCHEZ RAYMUNDO. "hacia la cientificidad de la contaduría". Editorial ECASA.

ESCAMILLA LÓPEZ, FERNÁNDEZ MAESTRI ADOLFO, JUAN ANTONIO Y VARIOS AUTORES. "Contabilidad General I". Edición 2000.

ESTEO SÁNCHEZ, F. (1998): "*Análisis contable de la rentabilidad empresarial*", Centro de Estudios Financieros, Madrid.

GITMAN LAWRENCE J. (1994), "Fundamentos de Administración Financiera", México, CECSA.

GONZÁLEZ PASCUAL, J. (1995): "*Análisis de la empresa a través de su información económico-financiera*", Ed. Pirámide, Madrid.

MANCERA RAFAEL. "Breve Historia de la Profesión de Contabilidad Pública en México". Editorial Instituto de Mexicanos Contadores Públicos.

MARTÍNEZ GARCÍA, F.J. (1996): "*Análisis de estados contables: comentarios y ejercicios*", Ed. Pirámide, Madrid.

NASSIR SAPAG CHAIN. (1993): "Criterios de Evaluación de Proyectos", Ed. McGraw-Hill, México.

OSORIO SÁNCHEZ, "Auditoria". Editorial Ecasa (Duodécima Edición 1990)

PARÉS, A. (1979): "Rentabilidad y endeudamiento en el análisis financiero y la planificación empresarial", *Moneda y Crédito*, diciembre, nº 151, pp. 3-20.

PEDRO S. PELAEZ, "Los Presupuestos por Áreas de Responsabilidad" Ed. Ecasa.

RIVERO TORRE, P. (1992): "*Análisis de balances y estados complementarios*", Sexta edición, Ed. Pirámide, Madrid.

RIVERO TORRE, P. (Dirección y revisión) y BANEGAS OCHOVO, R. (Coordinación) (1998): "*Análisis por ratios de los estados contables financieros (análisis externo)*", Ed. Cívitas, Madrid.

ROBERTO DU-TITLY, DANIEL RAMOS Y VARIOS AUTORES. "Contabilidad Contemporánea". Editorial Trilla México.

RODARTE, MARIO Y BERTA ZINDEL, (2001), "Las empresas Pequeñas y Medianas Frente al Mercado"

SELLING, T.I. y STICKNEY, C.P. (1990): "Disaggregating the rate of return on common shareholders' equity: a new approach", *Accounting Horizons*, December, pp. 9-17.

URÍAS VALIENTE, J.(1995): "*Análisis de estados financieros*", Ed. McGraw-Hill, Madrid.

WILLIAM G. SCOTT, "Organización Conceptos y Análisis" Ed. Ecasa.

Apuntes de la materia Finanzas II cursada con el Profesor Epifanio Pineda Celis, catedrático de la Universidad Villa Rica

Tesis profesional de Hugo Alberto Molina Mayo presentada ante la Universidad Villa Rica para obtener el título de Licenciado en Contaduría con el tema AUDITORIA ADMINISTRATIVA APLICADA AL DEPARTAMENTO DE CREDITO Y COBRANZA DE UNA EMPRESA COMERCIAL año 2007.