

compAs
Grupo de capacitación e investigación pedagógica

The background of the cover is a semi-transparent image of a person's hands. One hand is holding a silver calculator with a digital display showing "684". The other hand is holding a black pen, ready to write. The scene is set on a wooden desk.

Fundamento de Contabilidad y Finanzas

Fundamento de Contabilidad y Finanzas

© Mercedes Moreira Menéndez
Patricio Álcocer Quintero
Universidad Técnica Estatal de Quevedo

Título del libro

Fundamento de Contabilidad y Finanzas

ISBN: 978-9942-33-541-8

Publicado 2022 por acuerdo con los autores.

© 2022, Editorial Grupo Compás

Guayaquil-Ecuador

Grupo Compás apoya la protección del copyright, cada uno de sus textos han sido sometido a un proceso de evaluación por pares externos con base en la normativa del editorial.

El copyright estimula la creatividad, defiende la diversidad en el ámbito de las ideas y el conocimiento, promueve la libre expresión y favorece una cultura viva. Quedan rigurosamente prohibidas, bajo las sanciones en las leyes, la producción o almacenamiento total o parcial de la presente publicación, incluyendo el diseño de la portada, así como la transmisión de la misma por cualquiera de sus medios, tanto si es electrónico, como químico, mecánico, óptico, de grabación o bien de fotocopia, sin la autorización de los titulares del copyright.

   @grupocompas.ec
compasacademico@icloud.com

INTRODUCCIÓN

Cuando se habla de contabilidad, surgen estas interrogantes, ¿Qué es contabilidad?, ¿Quién la necesita?, ¿Cuál es el beneficio para los negocios?

La contabilidad entrega información a las personas, empresas que permiten tomar decisión en beneficio personal o empresarial, es decir en la toma de decisiones de lo que se quiere alcanzar. La contabilidad es un lenguaje de los negocios que tienen su propia regla, procedimientos, que beneficien sus negocios.

En la vida personal por medio de la contabilidad permite tomar decisiones en función de cuánto invertir, en qué invertir, cómo invertir, solicitar un préstamo y analizar diferentes fuentes de trabajo. En el aspecto empresarial la información contable les permite planificar y presupuestar sobre las decisiones de invertir. En general, la contabilidad ayuda a las personas que se dedican a la actividad empresarial en el proceso de tomar las mejores decisiones.

En este capítulo revisaremos el origen y conceptualización de contabilidad, los principios, reglas que lo estipulan. La relación con las finanzas, los tipos de empresas.

Además, los índices financieros, el análisis de los indicadores de: rentabilidad solvencia, liquidez, mercado, para la toma de decisiones.

Orígenes y Conceptualización de Contabilidad

La Contabilidad se remonta desde tiempos muy antiguos, cuando el hombre se ve obligado a llevar registros y controles de sus propiedades porque su memoria no bastaba para guardar la información requerida. Para el año 6000 A.C., se contaba ya con los elementos necesarios o indispensables para conceptualizar la existencia de una actividad contable, ya que el hombre había formado grupos, inicialmente como cazadores, posteriormente como agricultores y pastores, y se había dado ya inicio a la escritura y a los números, elementos necesarios para la actividad contable.

Se tienen noticias de que Benedetto Cotugli, originario de Dalmacia, fue un pionero del estudio y registro de las operaciones mercantiles por partida doble, como se aprecia en su obra *Della mercatura et del mercante perfetto*, terminada en 1458 impresa en 1573.

A continuación, se presenta conceptos de contabilidad por varios autores y cuerpos colegiados de contabilidad:

"La contabilidad es el arte de registrar, clasificar y resumir en forma significativa y en términos de dinero, las operaciones y los hechos que son cuando menos de carácter financiero, así como el de interpretar sus resultados" (Instituto Americano de Contadores Públicos Certificados)

"La contabilidad es el sistema que mide las actividades del negocio, procesa esa información convirtiéndola en informes y comunica estos

hallazgos a los encargados de tomar las decisiones" (Horngren & Harrison. 1991)

La contabilidad es la ciencia que enseña las reglas que permiten registrar las operaciones efectuadas por una o varias personas (Chaves, 1998).

"La contabilidad es el arte de interpretar, medir y describir la actividad económica" (Meigs, Robert., 1992)

"La contabilidad es el lenguaje que utilizan los empresarios para poder medir y presentar los resultados obtenidos en el ejercicio económico, la situación financiera de las empresas, los cambios en la posición financiera y/o en el flujo de efectivo" (Catacora, Fernando,1998)

"La contabilidad tiene diversas funciones, pero su principal objetivo es suministrar, cuando sea requerida o en fechas determinadas, información razonada, en base a registros técnicos, de las operaciones realizadas por un ente público o privado" (Redondo, A., 2001)

La contabilidad ayuda a poner en práctica y a hacer cumplir los contratos que constituyen la empresa. La contabilidad desempeña cinco funciones para posibilitar el funcionamiento de la empresa (Uribe, 2014).

Las múltiples relaciones con disciplinas como la gestión, la economía, las finanzas, la comunicación, el derecho, entre otras, han tornado a la contabilidad en un saber altamente estratégico para el desarrollo y el bienestar económico y social. Las disciplinas de base científica se consolidan y avanzan, gracias a la investigación básica y aplicada. La

contabilidad asume un papel de compromiso no solo frente a la realidad de las naciones del mundo, de sus grupos e individuos, sino frente a la humanidad. Su misión de reflejar la realidad financiera, económica y social es un servicio del cual se surten los individuos representantes de diversas profesiones (administradores, economistas, ingenieros, contadores, etc.), así como agentes sociales (Contaduría, 2020).

La contabilidad social, unida (más no asumida) disciplinalmente a los desarrollos de la sociología, la psicología, la economía social, la ecología y la ingeniería ambiental, entre otras, podrá interpretar, conocer y mitigar las condiciones de miseria, atraso tecnológico, violencia, inequidad y corrupción que afectan a los ciudadanos, familias, pueblos o naciones del mundo entero. (Uribe, 2014).

Entonces, el papel de la Contabilidad parece claro: diseñar instrumentos que faciliten, en el marco de la adecuada confianza, la información adecuada para la administración y control de aquellos factores, de manera que abarque tanto el capital financiero como el capital humano e intelectual y los recursos naturales (Tua Pereda, 2012).

Es importante tener claro cuál es la clasificación de las clases de contabilidad que existen, a la contabilidad se la denominado el lenguaje de los negocios, si cada uno de ellos tiene distintos intereses, lógicamente será necesario determinar diferentes tipos de información financiera, de acuerdo a la actividad económica, usuarios y necesidades.

Contabilidad según el origen de los recursos

Atendiendo a esta clasificación hay dos variedades de contabilidad:

Clasificación por la actividad desempeñada



Contabilidad pública. Se encarga de registrar y estructurar las operaciones que realizan todas aquellas instituciones públicas, es decir, las dependientes del Estado

Contabilidad privada. Controla todas las operaciones realizadas por particulares, ya sean personas físicas o jurídicas.

4.2. Contabilidad según la actividad de la empresa

La clasificación de los tipos de contabilidad según la actividad, es la siguiente:

Contabilidad industrial. Un tipo de contabilidad a aplicar en empresas que transforman las materias primas en productos elaborados.

Contabilidad comercial. Control de los movimientos económicos y financieros generados en una empresa que se dedica a comprar y

vender un producto específico ya terminado, preparado para su consumo directo.

Contabilidad de empresas extractivas. Una contabilidad específica para aquellas empresas especializadas en la explotación de recursos naturales.

Contabilidad de servicios. Contabilidad especializada para aquellas empresas que se dedican a la prestación de servicios.

Contabilidad según la clase de información trabajada

Por último y, posiblemente, la clasificación de los tipos de contabilidad más popular, es en función del tipo de información que se analiza y estructura. Su clasificación es:

Clasificación por información que procesa



Contabilidad financiera. Este tipo de contabilidad registra la información relacionada con el estado financiero de la compañía, tal y como su nombre indica. Sobre todo, destinada a los gerentes y socios de la empresa.

Contabilidad administrativa. Esta variedad de contabilidad está muy enfocada a los aspectos más administrativos de la empresa, y se

emplea sobre todo para valorar el cumplimiento de los objetivos establecidos y cómo mejorar la estrategia implementada. Muy útil también para hacer previsiones y planificar las acciones y recursos a emplear.

Contabilidad fiscal. En cuanto a este tipo de contabilidad se emplea para registrar y preparar los informes relacionados con las declaraciones de impuestos a la Hacienda Pública y el pago de impuestos.

Contabilidad de costes. Esta contabilidad está más bien enfocada a empresas de carácter industrial, donde deben hacer un análisis minucioso de los costes unitarios de producción, su venta y, en general, del proceso productivo que realizar la compañía.

Contabilidad de gestión. Posee una visión más amplia que la contabilidad de costes, ya que registra toda la información económica y financiera de la empresa para poder tomar decisiones. Suelen ofrecer información sobre cortos periodos de tiempo para analizar y decidir.

Principios de Contabilidad

La elaboración de normas contables gira, durante las décadas anteriores, en torno a los principios contables, hoy lo hacen sobre las características cualitativas, ya que están llamadas a asegurar el cumplimiento de los objetivos de la información financiera, con lo que se configuran como importantes elementos del paradigma de utilidad (Tua, 2003).

De acuerdo al Diccionario de la (Real Academia Española, 2016) define el término “principios”, como la “base, origen, razón fundamental sobre la cual se procede discurrendo en cualquier materia”; mientras que “General”, como “común, frecuente, usual”; en tal sentido, se evidencia que no existirá una definición de aceptación universalmente aceptada, pero si, en su esencia, la mayoría de las definiciones están referidas a las bases u orígenes que utiliza un cuerpo autorizado para hacer reglas contables y que a través del tiempo, la práctica de preparar y presentar información financiera se ha aceptado como apropiada debido a su aplicación universal.

Principios generales que debe reunir la información:

1. Objetividad: Las partidas o elementos incorporados en los estados financieros deben poseer un costo o valor que pueda ser medido con confiabilidad. En muchos casos el costo o valor deberá ser estimado; el uso de estimaciones razonables es una parte esencial en la preparación y presentación de estados financieros y no determina su confiabilidad.

Sin embargo, cuando una estimación no pueda realizarse sobre las bases razonables, tal partida no debe reconocerse en la contabilidad y por ende en los estados financieros.

2. Importancia relativa: La información financiera únicamente concierne a la que es, en atención a su monto o naturaleza, suficientemente significativa como para afectar las evaluaciones y decisiones económicas. Una partida tiene importancia relativa cuando un cambio en ella, en su presentación, valuación, descripción o cualquiera de sus elementos, pudiera modificar la decisión de algunos de los usuarios de los estados financieros.

3. Comparabilidad: Las decisiones económicas basadas en la información financiera requieren en la mayoría de los casos, la posibilidad de comparar la situación financiera y resultados en operación de una entidad en períodos diferentes de su vida y con otras entidades, por consiguiente, es necesario que las políticas contables sean aplicadas consistente y uniformemente. La necesidad de comparabilidad no debe convertirse en un impedimento para la introducción de mejores políticas contables, consecuentemente cuando existan opciones más relevantes y contables.

4. Revelación suficiente: La información contable presentada en los estados financieros debe contener en forma clara y comprensible todo lo necesario, deben presentar información suficiente para que las personas ajenas puedan tomar decisiones fundamentales con la relación a la compañía.

5. Prudencia: Las incertidumbres inevitablemente circundan muchas de las transacciones y eventos económicos, lo cual obliga a reconocerlos mediante el ejercicio de la prudencia en la preparación

de los estados financieros. Cuando se vaya a aplicar el juicio profesional para decidir en aquellos casos en que no haya bases para elegir entre alternativas propuestas, deberá optarse por la que menos optimismo refleje; pero observando en todo momento que la decisión sea equitativa para los usuarios de la información contable. Sin embargo, el ejercicio de la prudencia no justifica la creación de reservas secretas u ocultas o provisiones en exceso, ni realizar deliberadamente, subvaluación de activos o ingresos o sobreestimación de pasivos o gastos.

Características cualitativas fundamentales:

- 1. Relevancia:** La información financiera es relevante cuando es capaz de influir en las decisiones tomadas por los usuarios.
- 2. Materialidad o Importancia relativa:** Es un aspecto específico de la relevancia; y la es material o tiene importancia relativa cuando su omisión o expresión inadecuada puede influir en decisiones que los usuarios adoptan a partir de la información financiera de una entidad que informa.
- 3. Representación fiel:** La información financiera es útil para la toma de decisiones cuando sea una representación fiel perfecta, es decir, completa, neutral y libre de error.

Características cualitativas de mejora:

- 1. Comparabilidad:** La información es más útil si puede ser comparada con información similar sobre otras entidades, y en la

misma entidad con información de diferente período fiscal, para la toma de decisión.

2. Verificabilidad: La verificabilidad ayuda a asegurar a los usuarios que la información representa fielmente los fenómenos económicos que pretende representar. Verificabilidad significa que observadores independientes podrían alcanzar un acuerdo.

3. Oportunidad: Disposición de la información financiera a tiempo para toma de decisiones.

4. Comprensibilidad: Significa que la información financiera debe ser clasificada, caracterizada y presentada de forma clara y concisa.



La Empresa y su clasificación

La palabra "empresa", de origen italiano, desde siempre ha evocado la idea de emprender una acción con ciertos objetivos; en su uso hay muchas veces un dejo de admiración por alguien que emprende o inicia una empresa, en términos de intentar lograr algo con esfuerzo. Esta idea que desde las revoluciones industriales europeas acompañaría los esfuerzos del capital por diseñar procesos productivos que permitirían contar con nuevas formas de organización del trabajo, conservaría aquella cierta dosis de subjetividad admirativa, en términos de los retos que implican los esfuerzos por lograr los objetivos buscados (Cavazos, 2004).

Las empresas son organizaciones económicas que tienen como objetivo central obtener beneficios mediante la coordinación de recursos humanos, financieros y tecnológicos. Son importantes porque tienen la capacidad de generar riqueza y empleos en la economía y, además, porque son de las principales entidades impulsoras del cambio tecnológico en cualquier país (García, 2012).

Las tendencias actuales que se registran en la economía mundial se han caracterizado principalmente por:

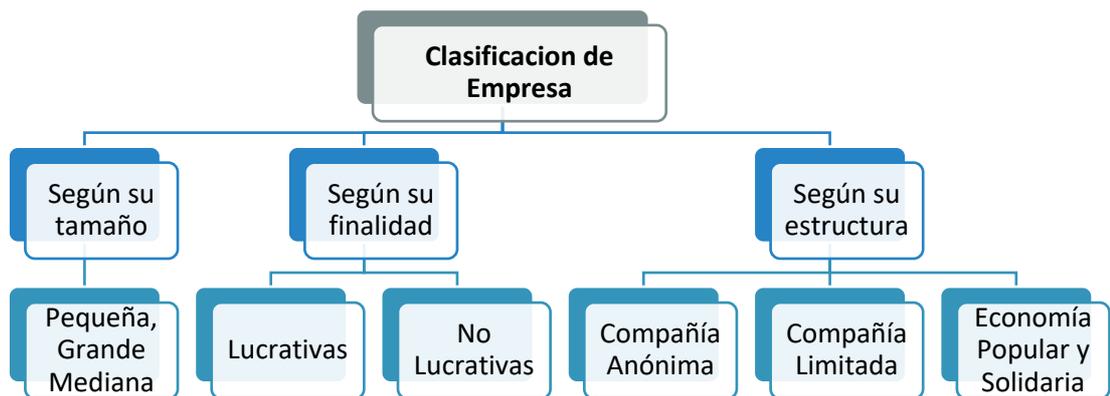
- Un proceso de globalización de la producción
- Una acelerada transformación tecnológica
- La competencia entre las economías nacionales para ganar nuevos mercados
- Comportamiento inestable de la demanda

- El incremento de las tasas de interés
- Inflación
- Cierre de empresas
- Desempleo
- La firma de tratados comerciales
- Por la presencia de economías urbanas diversificadas.

Esto ha obligado a muchos países a modificar sus estructuras productivas para adecuarse a las nuevas condiciones de la competencia internacional (Tunal, 2003).

Su clasificación depende de ciertos factores, tales como ventas, empleados, activos, valor añadido, etc. Por ejemplo, por el número de empleados y ventas anuales las empresas pueden ser, micro, pequeñas, medianas y grandes empresas.

- Microempresas cuando sus empleados oscilan entre 1 a 9 y ventas anuales menores a \$ 100 000
- Pequeñas, entre 10 a 49 personas y ventas anuales entre \$ 100 001 a \$1 000 000
- Medianas A, entre 50 a 99 personas y entre \$1 000 001 a \$2 000 000 de ventas anuales
- Medianas B, entre 100 a 199 personas y entre \$2 000 001 a \$5 000 000 de ventas anuales.
- Grandes, más de 200 personas y más de \$5 000 001 de ventas anuales.



Según su finalidad las empresas pueden ser:

Lucrativas: también llamada empresa con fines de lucro, es aquella entidad cuando su fin es buscar beneficios económicos, para producir bienes y servicios rentables.

No lucrativas: Son las que no persiguen fines de lucro, manejan recursos, pero no obtienen utilidades, solo beneficios que en su mayoría son sociales. Son por ejemplo asistencial, educativo, cultural, intelectual, social o recreativo.

En el Ecuador se puede realizar actividades empresariales como persona natural o jurídica, unipersonal o en sociedad.

Las personas naturales, son entes económicos de uno o varios propietarios que deseen realizar cualquier actividad lícita en el campo: comercial, manufacturero, industrial, agrario, importación, exportación. En todo tipo de servicios; educación, jurídicos, administrativos, turismo, etc. excepto, los financieros y seguros. Pero que deben obtener un Registro Único de Contribuyentes RUC, inscrito en el Servicios de Rentas Internas (SRI) y cumplir con la emisión de comprobantes de venta válidos y todas la obligaciones de carácter tributario que le exija la autoridad fiscal y en algunos casos los entes municipales.

Las personas jurídicas, en cambio, son entes económicos que nacen a través de actas de constitución de carácter jurídico elevado a escritura pública ante un notario previa autorización del ente regulador la Súper intendencia de Compañías de Ecuador. La forma de organización del tipo de compañías, objeto social, capital mínimo lo establece las normas reglamentarias dictadas para el efecto.

Según su estructura las empresas pueden ser:

- Compañía Limitada
- Compañía anónima
- Economía popular y solidaria

Las compañías de responsabilidad limitada (CIA LTDA.), Se constituye con mínimo 2 y máximo 15 socios, que no sean entre padres e hijos no emancipados. Se constituye con un capital mínimo de cuatrocientos dólares. El capital deberá suscribirse íntegramente y

pagarse al menos en el 50% del valor nominal de cada participación. El capital está dividido en participaciones. Las aportaciones pueden consistir en numerario (dinero) o en especies (bienes) muebles o inmuebles e intangibles.

Una compañía anónima (S.A.) podrá tener como objeto social la realización de toda clase de actos civiles o de comercio y operaciones mercantiles. Se constituye con un capital mínimo de cuatrocientos dólares. El capital deberá suscribirse íntegramente y pagarse al menos en el 25% del valor nominal de cada participación. Las acciones pueden negociarse libremente incluso en Bolsa de Valores. El capital está dividido en acciones, las que están representadas por títulos absoluta y libremente negociables. El valor de las acciones es de un dólar o múltiplos de dólar. Los accionistas responden únicamente por el monto de sus acciones.

Las de Economía popular y solidaria (EPS) Son organizaciones asociativas para desarrollar cualquier tipo de actividad económica donde prima el trabajo comunitario de sus miembros, están respaldadas por una Ley y su ente de control es la Superintendencia de la Economía Popular y Solidaria, una buena opción para emprendimientos nuevos donde prima la mano de obra. Desde el 2014 tiene mayor presencia, reciben apoyo de parte del Gobierno del Ecuador.

Marco Tributario

La moral tributaria es en la actualidad una de las áreas de mayor interés académico en cuanto a finanzas públicas se refiere, pues en épocas de desaceleración económica la recaudación se ve afectada notablemente (Castañeda - Rodríguez, 2013) y las iniciativas de reforma que aumentan los impuestos en cabeza de quienes ya los pagan cumplidamente suponen un riesgo, el de profundizar la crisis. Así, es fundamental analizar qué estrategias, no sólo punitivas, se pueden emplear para promover el cumplimiento tributario, que en regiones como América Latina y para el caso del Impuesto sobre la Renta es bajo.

Un sistema tributario se traduce como un factor indispensable para el funcionamiento y financiamiento de un Estado y para crecimiento de una economía, donde el método de recaudo depende de la política fiscal vigente (Castañeda, 2015).

El sistema tributario representa un instrumento de política económica que permite a la política fiscal la dotación de ingresos permanentes al Estado, y de esta manera pueda cumplir con sus funciones, fomentando la producción y generación de empleo, en el contexto económica también permite la inversión, el ahorro y la distribución de la riqueza. De manera global se puede decir que un sistema tributario se traduce en un conjunto de tributos (impuestos, tasas y contribuciones especiales), que rigen en un determinado tiempo y

espacio, por lo tanto, está relacionado a la normativa constitucional, articulado, sistemático e íntimamente vinculado con la política económica, cuyo fin se enfoca en la minimización de costos en la recaudación y cumplimiento de la política fiscal.

También se considera como sistema tributario a la organización legal, administrativa y técnica que genera un estado con el propósito de ejercer de forma eficaz y efectiva el poder tributario mediante el establecimiento de política fiscal, la cual consiste en una política económica que configura el presupuesto estatal, incluyendo variaciones a corto plazo de producción, empleo y precios como lo menciona la teoría keynesiana (Restrepo, 2015).

Todo sistema tributario tiene objetivos como: cumplimiento de los objetivos de la política fiscal promoviendo la estabilidad económica de un estado, así como minimizar los costos del sistema, en el cual la administración fiscal ejecuta la captación de tributos y el control impositivo, (Ruiz M, 2018). Ecuador esta herramienta no ha sido trascendental durante el siglo XX, sin embargo, en la última década ha tomado un protagonismo importante, pues la recaudación tributaria se ha convertido en la principal fuente de ingresos permanentes para el estado ecuatoriano, mismos que acorde al código orgánico de planificación y finanzas públicas en su Art. 78 menciona que los ingresos permanentes lo constituyen:

- Impuestos.
- Tasas y contribuciones.

- Ventas de bienes y servicios.
- Rentas de Inversión y multas.
- Transferencias y donaciones corrientes.
- Otros ingresos

El actual sistema tributario es el resultado de los cambios impositivos experimentados y vinculados estrechamente con la realidad económica, política y social a través del tiempo.

- Impuestos directos: gravan de manera directa los ingresos de los ciudadanos.
- Impuestos indirectos: son aquellos impuestos que una persona debe pagar por el hecho de consumir o utilizar algo.
- Contribuciones especiales: son los tributos cuyo hecho imponible consiste en la obtención por el obligado tributario de un beneficio o de un aumento de valor de sus bienes como consecuencia de la realización de obras públicas o del establecimiento o ampliación de servicios públicos.
- Impuestos externos: denominados de comercio exterior, son aquellos que gravan las operaciones del comercio o tráfico internacional de mercaderías.
- Impuestos internos: aquellos impuestos que gravan las rentas, la riqueza o las actividades que existen o se generan o producen dentro del país.
- Tasas: son los tributos cuyo hecho imponible consiste en la utilización privativa o el aprovechamiento especial del

dominio público, la prestación de servicios o la realización de actividades en régimen de derecho público que se refieran, afecten o beneficien de modo particular al obligado tributario.

El régimen impositivo ecuatoriano de acuerdo con el Código Tributario (2017) se rige por los principios de legalidad, generalidad, igualdad, proporcionalidad, e irretroactividad. Cabe mencionar que los tributos tienen como fin ser medios de recaudación de ingresos públicos, mismos que se constituyen un instrumento de política económica, que estimula la inversión, reinversión, ahorro, destinando para fines productivos y de desarrollo nacional.

La idea de la normativa tributaria busca una apreciación inmediata de quienes sean los responsables de cada impuesto (sujeto pasivo) y cuál es el monto de sus obligaciones tributarias. En este sentido la acción de los mecanismos de persecución, traslación e incidencia de los impuestos se determinan entre los conceptos de obligación legal e incidencia efectiva en función del sujeto activo (Rossignolo, 2018).

El régimen tributario en el Ecuador es concebido como un elemento de reforma y equidad social, que no únicamente prioriza los impuestos directos, sino que, además de realce a la redistribución de impuestos (Miño, 2015), el sistema tributario representa el conjunto de impuestos o tributos instados por la legislación ecuatoriana y administrados por el Estado a través del Servicio de Rentas Internas y otras entidades nacionales, provinciales o municipales.

Los tributos se producen por una obligación tributaria, que se genera por acto o hechos de naturaleza jurídica entre el contribuyente y el fisco, en Ecuador se establecen impuestos directos e indirectos establecidos en el marco legal (Fernández J. , 2017)

Según la ley reformativa para la equidad tributaria (2007) el sistema tributario ecuatoriano se debe gestionar la estructura impositiva sustentando aquellos impuestos que permitan disminuir desigualdades y crear una mayor justicia social, en este sentido el Servicio de Rentas Internas busca incrementar la presión fiscal dando prioridad a los impuestos directos en relación a los impuestos indirectos, así como la reducción de evasión y elusión tributaria.

Fundamentos de las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF)

La globalización de la economía y de la información, su internacionalización y la expansión económica que se está viviendo ahora en la gran mayoría de países, han llevado a que las empresas empiecen a replantear su futuro, al enfocar su participación en la economía global. Ahora bien, es claro que para ello, deben analizar su entorno local y su posible vinculación en los mercados internacionales. Pero para que las empresas puedan participar en el nuevo mundo de los negocios, es necesario que hablen un lenguaje financiero y económico común; por consiguiente, estas empresas necesitan un medio de comunicación que sea confiable, que facilite las relaciones

económicas, comerciales y que sea un mecanismo de control, como la Contabilidad y los informes generados por ella (Morales, 2010).

Las pequeñas y medianas instalaciones de negocios en Ecuador, se



privilegian al adoptar la normativa universal de revelación financiera, porque les permite mostrar transparencia de las operaciones de gestión económica y financiera, así como las riquezas del ente económico. También, las obligaciones con terceros, claridad de la información a los clientes, proveedores, organismos de control y usuarios en general haciéndolas más representativas social y económica. Las industrias Pymes son firmas que por mandato de la norma financiera a nivel global no adquieren compromiso legal de dar a conocer sus maniobras de capital y mercantil y sólo ofrecen sus balances económicos con el único propósito de informar a la ciudadanía, a sus contribuyentes, inversionistas, entre otras actividades que desarrollan. Del mismo modo, revelan los mercados en los que participan y sobre todo anuncian de la legitimidad y

transparencia en la producción, comercialización de bienes y prestación de servicios, con la intención de ser partícipe en el desarrollo económico y social sostenible. Así, las fábricas internacionales, regionales y locales participan hacia un cambio de matriz productiva no sólo en Ecuador, sino también, a nivel universal (Encarnación, 2018)

Por la complejidad en la comprensión de la norma financiera y sobre todo en el discernimiento para la convergencia de una norma contable local ya establecida como en el caso de las Normas Ecuatorianas de Contabilidad (NEC), pasar a una de corte internacional resulta un desafío para la gerencia, por la insuficiencia en los métodos de la ciencia contable nacional. También se hace agresiva, cuando el personal del área contable y administrativo, no tienen la solidez suficiente del conocimiento para encaminar de estilo técnico la NIIF para las Pymes (Encarnación, 2018). El problema científico que somete a las industrias Pymes es a evadir procedimientos técnicos en el manejo de los recursos económicos por la falta de control interno, ausencia de desarrollo tecnológico y limitada integración social y comercial entre firmas (Encarnación, 2018). Esta situación influye a generar pérdidas económicas, registros de activos y pasivos ineficientes y escasa razonabilidad de la información en los estados financieros.

Los impactos que genera la NIIF en todos los rubros de las empresas están determinados así: 1) Activos: la desvalorización del bien en el

tiempo de uso se computa con base en el costo revaluado, consiente la activación de los costos para extermínio. 2) Inmateriales: ratifica la reproducción de esta clase de recursos, de tal manera que este tipo de bienes obedezca al criterio de reconocimiento, los costos de control, vigilancia, investigación, contra los resultados y costos de innovación para el desarrollo que pueden ser capitalizados, además se debe tomar en consideración que los créditos mercantiles jamás se amortizan. 3) Imposición a las ganancias: en sintonía a la NIIF se instituye los medios prácticos que forja los métodos para el reconocimiento de gravámenes diferidos sobre perjuicios fiscales, fusiones de negocios e inversiones en subsidiarias (Ardila, 2016).

La Superintendencia de Compañías del Ecuador como órgano rector de controlar el movimiento y funcionamiento por las empresas jurídicas en todo el territorio ecuatoriano a través de un comunicado en el (2011) ratifica, que las entidades que se encuentren definidas como Pymes, estas deben considerar la implementación de la NIIF para emitir estados financieros libres de sesgos y malas interpretaciones financieras.

Así pues, los balances contables permiten hacer comparaciones con otras industrias de igual similitud y características, con la intención de preservar un ambiente económico y social responsable de modo que las Pymes influyan de manera positiva en la apertura de nuevas entidades.

A partir del 1 de enero de 2012, las organizaciones Pymes en Ecuador deben revelar sus cuentas contables en acuerdo a la normativa universal financiera (Superintendencia de Compañías, 2011). Además, aclarando que la fecha de transición empieza con los balances contables del año anterior y finalmente esta transición debe estar acompañada de un cronograma de implementación en el que se divulgue todos los pormenores que ha considerado el ente de control gubernamental para propiciar las buenas prácticas empresariales.

La adopción de las NIIF ofrece una oportunidad para mejorar la función financiera a través de una mayor consistencia en las políticas contables, obteniendo beneficios potenciales de mayor transparencia, incremento en la comparabilidad y mejora en la eficiencia, (Normas Internacionales de Información Financiera). Entre otros podemos destacar:

- Acceso a mercados de capital
- Transparencia en las cifras de los Estados Financieros
- Información consistente y comparable
- Mismo lenguaje contable y financiero
- Reducción de costos
- Gerencia en la toma de decisiones
- Modernización de la Información financiera
- Simplificar la preparación de los Estados Financieros

1. Registros e Información Contable de la Empresa

El trueque es la forma más antigua de comercio que existe. Desde que el hombre tiene la necesidad de conocer el valor monetario de los productos que intercambia y tiene un control sobre estos surge la contabilidad, la misma que evoluciona en una ciencia adaptándose a las circunstancias de los diferentes sistemas económicos y a las necesidades de cada una de las actividades realizadas por el hombre. Así encontramos que la Contabilidad se ha especializado por tipo de industrias y actividad comercial. (Vivanco, 2017).

La contabilidad se evidencia a través de la anotación adecuada de las transacciones económicas efectuadas por un ente mercantil a partir de documentos que se generan o expiden. Como prueba evidente del hecho, los libros que se hayan previsto dentro del sistema deben estar diseñados convenientemente a fin de permitir el registro preciso, claro y objetivo que se constituya en fuente de información idónea (Zapata, 2002).



Libros Contables, Inventario y Balances

Para que una empresa surja y tenga éxito, es por medio de la contabilidad que se ejerza en dicha entidad. Así mismo, todo empresario individual así como las sociedades mercantiles deberán llevar una contabilidad ordenada, adecuada a la actividad de su empresa, la cual permita un seguimiento cronológico de todas sus operaciones mercantiles; así como la elaboración periódica de inventarios, balances y estados financieros.

Los libros de contabilidad son registros o documentos que deben llevar obligatoria o voluntariamente en un negocio o individual, tomar decisiones en base a los ingresos y gastos que se registran en un determinado tiempo.

El libro de inventario y balances refleja los inventarios al inicio y al final del ejercicio o período económico de la empresa, la situación financiera: balance general a una fecha determinada y el resultado de operaciones: estado de ganancias y pérdidas, para un período contable.

Tradicionalmente se les ha denominado Libro de Inventarios y Balances e incluye los Inventarios y las Cuentas Anuales (Balance de Situación, Cuenta de Pérdidas y ganancias y Memoria), la cual lleva la información siguiente:

- La cantidad de artículos inventariados al inicio del periodo contable (Generalmente son los inventarios y los activos fijos).
- El nombre y código de las cuentas y las subcuentas que conforman los rubros anteriormente descritos.
- El valor que corresponde al valor unitario de cada artículo.
- El valor parcial de las operaciones.
- El valor total correspondiente a cada cuenta.

El Inventario de Mercancías lo constituyen todos aquellos bienes que le pertenecen a la empresa bien sea comercial o mercantil, los cuales los compran para luego venderlos sin ser modificados. En esta Cuenta se mostrarán todas las mercancías disponibles para la Venta.

Las que tengan otras características y estén sujetas a condiciones particulares se deben mostrar en cuentas separadas, tales como las mercancías en camino (las que han sido compradas y no recibidas aún), las mercancías dadas en consignación o las mercancías pignoradas (aquellas que son propiedad de la empresa pero que han sido dadas a terceros en garantía de valor que ya ha sido recibido en efectivo u otros bienes).

Libro Diario, Libro Mayor

El libro diario es un libro principal, denominado también "diario columnario", en él se registran en orden cronológico todos los comprobantes de diario elaborados por la empresa durante el mes. Con el fin de obtener el movimiento mensual de cada cuenta, al finalizar el mes se totalizan los registros débitos y créditos, trasladándolos al libro mayor. Es decir, los libros diarios consisten en realizar un registro cronológico diario, de todas las operaciones realizadas por una entidad, en el cual se deben anotar la fecha y los cargos y abonos resultantes de una operación, los nombres de las entidades con las que se celebró la transacción (bancos, clientes, deudores, proveedores, etc.).

A continuación, se da un ejemplo del registro en el libro diario

Consignación o depósito en entidades financieras Se abre cuenta bancaria por \$3.000.000, en efectivo

Dónde se consigna? : En
 el banco

De dónde sale el dinero?: De la caja de la empresa

CODIGO	CUENTA	DEBE	HABER
1110	BANCOS	3.000.000	
1105	CAJA		3.000.00 0
	SUMAS IGUALES	3.000.0 00	3.000.00 0

Operación		Cuenta a utilizar
Cuenta Bancaria	=	Bancos
Efectivo	=	Caja

En este ejemplo la empresa hace un retiro de los dineros que tenía en su caja para abrir una cuenta bancaria.

Compra de mercancías a crédito

Se compra mercancía a crédito por \$1.200.000

Qué se compra? : Mercancías
 Cómo se paga? : A crédito

Asiento contable

CODIGO	CUENTA	DEBE	HABER
1110	BANCOS	928.000.00	
2408	IVA POR PAGAR		128.000.00
4135	COMERCIO AL POR MAYOR Y AL POR MENORS		800.000.00
	SUMAS IGUALES	928.000.00	928.000.00

En este caso se liquida el Iva, ya que la venta la realiza una persona catalogada como del régimen común.

Todos los registros contables que se realizan diariamente se denominan asientos, las cuales exigen la identificación de las cuentas del debe y del haber, los mismo que deben cuadrar el total del debe con el total de haber por cada asiento contable.

ASIENTO DE APERTURA => Libro Diario

BALANCE DE SITUACION a dd/mm/aa			
ACTIVO		PASIVO	
TOTAL	0	TOTAL	0

BALANCE DE SITUACION INICIAL			
ACTIVO		PASIVO	
Local Industrial	2.000	Hipoteca	1.500
Maq. Acme BRS	700	Préstamo Bco Ss	120
Camión Pegaso SM	400	Proveedor RaiSA	30
Mercaderías	140	Proveedor Maan	18
Cliente Sr. X	70	Fondos propios	1.700
Banco c/c	58		
TOTAL	3.368	TOTAL	3.368

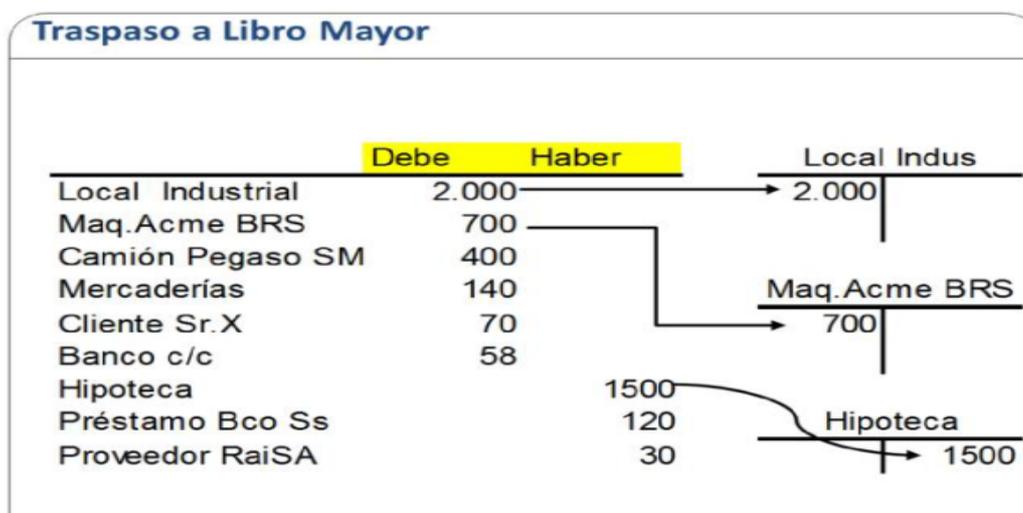
	Invertido en	Financiando con
	Debe	Haber
Local Industrial	2.000	
Maq. Acme BRS	700	
Camión Pegaso SM	400	
Mercaderías	140	
Cliente Sr. X	70	
Banco c/c	58	
		1500
		120
		30
		18
		1700

En este libro se encuentra información como:

- La fecha completa del día en el cuál se realizó el comprobante de diario. La descripción del comprobante.
- La totalidad de los movimientos débito y crédito de cada cuenta
- Los saldos finales de cada cuenta y su traslado a las cuentas del mayor.
- Todos los comerciantes deben conformar su contabilidad en libros y registros contables de acuerdo con la normatividad del código del comercio y las disposiciones legales.

En la práctica contable existen dos libros fundamentales: el Libro Diario y el Libro Mayor. El Libro Diario es obligatorio para todas las empresas, y en él se registran todos los asientos por orden cronológico

de fechas. Para facilitar su ordenación cada asiento tiene un número de orden “correlativo”.



El Libro Mayor es el lugar donde se registran todas las cuentas que han tenido movimiento durante el ejercicio contable, su función principal es facilitar el análisis de la evolución de una cuenta a lo largo de un período. En el Libro Mayor debe reflejarse el número de asiento que origina el movimiento. La información que se registra en el Libro Diario mediante asientos debe quedar automáticamente reflejada en el Libro Mayor anotando los cambios producidos en las cuentas afectadas. El Libro Mayor no es obligatorio según la legislación mercantil.

LIBRO DIARIO

PERÍODO

O:

RUC:

APELLIDOS Y

NOMBRES,

DENOMINACIÓN O

RAZÓN SOCIAL:

NÚMERO CORREL ATIVO DEL ASIENTO O CÓDIGO ÚNICO DE LA OPERACIÓN	FEC HA DE LA OPERACIÓN	GLOS A O DESC RIPCIÓN DE LA OPERACIÓN	REFERENCIA DE LA OPERACIÓN			CUENTA CONTABLE ASOCIADA A LA OPERACIÓN		MOVIMIENTO	
			CÓDIGO DEL LIBRO O REGISTRO	NÚMERO CORRELATIVO	NÚMERO DEL DOCUMENTO SUSTANTIVO	CÓDIGO	DE NO MINACIÓN	DEB E	HA BER

			(TABL A 8)		ENT ATO RIO				
TOTALES									

**Estados Financieros. Balance General, Estado de Ganancias
y Pérdidas**

Estados Financieros

Estados financieros representan los recursos generados o utilidades en la operación, los principales cambios ocurridos en la estructura financiera de la entidad y su reflejo final en el efectivo e inversiones temporales a través de un periodo determinado.

Estado Financiero Proyectado

Estado financiero a una fecha o periodo futuro, basado en cálculos estimativos de transacciones que aún no se han realizado; es un estado estimado que acompaña frecuentemente a un presupuesto.

Estados Financieros Auditados

Son aquellos que han pasado por un proceso de revisión y verificación de la información; este examen es ejecutado por contadores públicos independientes quienes finalmente expresan una opinión acerca de la razonabilidad de la situación financiera, resultados de operación y flujo de fondos que la empresa presenta en sus estados financieros de un ejercicio en particular.

Estados Financieros Consolidados

Aquellos que son publicados por compañías legalmente independientes que muestran la posición financiera y la utilidad, tal como si las operaciones de las compañías fueran una sola entidad legal.

Estado Financiero Proyectado

- Permiten a la administración visualizar de manera cuantitativa el resultado de la ejecución de sus planes y prever situaciones que pueden presentarse en el futuro.

Estado Financiero Auditados

- Se concluye **que** los **estados financieros** en todos los aspectos materiales han sido preparados de conformidad con el marco de información **financiera** aplicable y están libres de error

Estado Financiero Consolidados

- Los activos, pasivos, patrimonio neto, ingresos, gastos y flujos de efectivo de la compañía y sus dependientes, se presentan **como** si se tratase de una sola entidad económica.

Balance General.

Documento contable que refleja la situación patrimonial de una empresa en un momento del tiempo. Se registran todas las cuentas de activo, pasivo y patrimonio. El activo muestra los elementos patrimoniales de la empresa, lo que posee, el pasivo detalla las obligaciones a terceros, mientras que el patrimonio el capital de operación.

El activo suele subdividirse en inmovilizado y activo circulante. El primero incluye los bienes muebles e inmuebles que constituyen la estructura física de la empresa, y el segundo la tesorería, los derechos de cobro y las mercaderías. **En el pasivo** se distingue

entre recursos propios, pasivo a largo plazo y pasivo circulante. Los primeros son los fondos de la sociedad (capital social, reservas); el pasivo a largo plazo lo constituyen las deudas a largo plazo (empréstitos, obligaciones), y el pasivo circulante son capitales ajenos a corto plazo (crédito comercial, deudas a corto).

Es un documento contable que refleja la situación financiera de un ente económico, ya sea de una organización pública o privada, a una fecha determinada y que permite efectuar un análisis comparativo de la misma; incluye el activo, el pasivo y el capital contable.

Se formula de acuerdo con un formato y un criterio estándar para que la información básica de la empresa pueda obtenerse uniformemente como por ejemplo: posición financiera, capacidad de lucro y fuentes de fondeo. Se explica los tipos de balance que se presentan:

Balance General Comparativo

Estado financiero en el que se comparan los diferentes elementos que lo integran en relación con uno o más periodos, con el objeto de mostrar los cambios ocurridos en la posición financiera de una empresa y facilitar su análisis.



Balance General Consolidado

Es aquél que muestra la situación financiera y resultados de operación de una entidad compuesta por la compañía tenedora y sus subsidiarias, como si todas constituyeran una sola unidad económica. Se formula sustituyendo la inversión de la tenedora en acciones de compañías subsidiarias, con los activos y pasivos de éstas, eliminando los saldos y operaciones efectuadas entre las distintas compañías, así como las utilidades no realizadas por la entidad.

ACTIVO	PASIVO
Activo Corriente	Pasivo Corriente
	Pasivo No Corriente

Activo No Corriente	Total Pasivo
Intangible	PATRIMONIO
	Capital Social
	Utilidades
	Retenidas
	Acciones
	Reservas
Total Activo	Total Patrimonio Total Pasivo y Patrimonio

Balance General Estimativo

Es un estado financiero preparado con datos preliminares, que usualmente son sujetos de rectificación.

Balance General Proforma

Estado contable que muestra cantidades tentativas, preparado con el fin de mostrar una propuesta o una situación financiera futura probable.

Métodos de Presentación del Balance

La presentación de las diferentes cuentas que integran el balance se puede realizar en función de su orden creciente o decreciente de liquidez. El método es creciente cuando se presentan primero los activos de mayor liquidez o disponibilidad y a continuación en este orden de importancia las demás cuentas. Se dice que el balance está clasificado en orden de liquidez y de exigibilidad decreciente, cuando los activos inmovilizados se presentan primero y finalmente, observando ese orden los activos realizables o corrientes.

Balance Operacional Financiero Del Sector Público

Estado que muestra las operaciones financieras de ingresos, egresos y déficit de las dependencias y entidades del Sector Público Federal deducidas de las operaciones compensadas realizadas entre ellas. La resta de los ingresos y los egresos totales reflejan el déficit o superávit económico.

Balance Presupuestario

Saldo que resulta de comparar los ingresos y egresos del Gobierno Federal más los de las entidades paraestatales de control presupuestario directo.



Balance Primario del Sector Público

El balance primario es igual a la diferencia entre los ingresos totales del Sector Público y sus gastos totales, excluyendo los intereses. Debido a que la mayor parte del pago de intereses de un ejercicio fiscal está determinada por la acumulación de deuda de ejercicios anteriores, el balance primario mide el esfuerzo realizado en el periodo corriente para ajustar las finanzas públicas.

La Ecuación Contable

La relación existente entre activos (A), pasivos (P) y patrimonio del propietario (N) a menudo es presentada en términos de la siguiente fórmula:

$$A = P + N$$

$$\text{Activo} = \text{Pasivo} + \text{Patrimonio neto}$$

El total de activos de toda empresa es igual a la suma de los pasivos y del patrimonio neto. La fórmula detalla las relaciones que existen entre los distintos componentes del balance.

La Ecuación Contable

La relación existente entre activos (A), pasivos (P) y patrimonio del propietario (N) a menudo es presentada en términos de la siguiente fórmula:

$$A = P + N$$

Activo = Pasivo + Patrimonio neto

El total de activos de toda empresa es igual a la suma de los pasivos y del patrimonio neto. La fórmula detalla las relaciones que existen entre los distintos componentes del balance general. Éste usualmente muestra los componentes del activo por una parte (lado izquierdo) y los pasivos por otra (lado derecho).

La fórmula presentada más arriba también puede reescribirse de la siguiente forma:

$$A - P = N$$

Activos – Pasivos = Patrimonio neto

Si usted resta el total de pasivos desde el total de activos, el remanente corresponde al patrimonio neto de la empresa.

Los Componentes del Balance General

Activos: Tal y como se discutiera previamente, los activos son bienes y derechos que son de propiedad de la entidad para la cual usted lleva la contabilidad. Hagamos más específica esta idea. Para que un activo sea considerado como tal y pueda figurar en el balance general de una empresa, se requiere que supere las tres pruebas siguientes.

- La empresa debe tener el control del bien (esto usualmente significa ser su propietario).
- El bien debe ser valioso para la empresa.
- El bien debe tener un valor susceptible de ser cuantificado.

BALANCE GENERAL

EJERCICIO:

RUC:

APELLIDOS Y NOMBRES,

DENOMINACIÓN O RAZÓN SOCIAL:

	EJERCICIO O PERIODO		EJERCICIO O PERIODO
ACTIVO		PASIVO Y PATRIMONIO	
ACTIVO CORRIENTE		PASIVO CORRIENTE	
Caja y Bancos		Sobregiros y Pagarés Bancarios	
Valores Negociables		Cuentas por Pagar Comerciales	
Cuentas por Cobrar Comerciales		Cuentas por Pagar a Vinculadas	
Cuentas por Cobrar a Vinculadas		Otras Cuentas por Pagar	
Otras Cuentas por Cobrar		Parte Corriente de las Deudas a Largo Plazo	
Existencias		TOTAL	
Gastos Pagados por Anticipado		PASIVO CORRIENTE	
TOTAL		PASIVO NO CORRIENTE	
ACTIVO CORRIENTE		Deudas a Largo Plazo	

ACTIVO NO CORRIENTE		Cuentas por Pagar a Vinculadas	
Cuentas por Cobrar a Largo Plazo		Ingresos Diferidos	
Cuentas por Cobrar a Vinculadas a Largo Plazo		Impuesto a la Renta y Participaciones Diferidos Pasivo	
Otras Cuentas por Cobrar a Largo Plazo		TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	
Inversiones Permanentes			
Inmuebles, Maquinaria y Equipo (neto de depreciación acumulada)		TOTAL PASIVO	
Activos Intangibles (neto de amortización acumulada)			
Impuesto a la Renta y Participaciones Diferidos Activo		Contingencias	
Otros Activos		Interés minoritario	
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE			
		PATRIMONIO NETO	
		Capital	
		Capital Adicional	
		Acciones de Inversión	
		Excedentes de Revaluación	
		Reservas Legales	
		Otras Reservas	

		Resultados Acumulados	
		TOTAL PATRIMONIO NETO	
TOTAL ACTIVO		TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO	

Estado de Resultados

Documento contable que muestra el resultado de las operaciones (utilidad, pérdida remanente y excedente) de una entidad durante un periodo determinado.

Presenta la situación financiera de una empresa a una fecha determinada, tomando como parámetro los ingresos y gastos efectuados; proporciona la utilidad neta de la empresa. Generalmente acompaña a la hoja del Balance General.

Estado que muestra la diferencia entre el total de los ingresos en sus diferentes modalidades; venta de bienes, servicios, cuotas y aportaciones y los egresos representados por costos de ventas, costo de servicios, prestaciones y otros gastos y productos de las entidades del Sector Paraestatal en un periodo determinado.

Estado de Operaciones

Presupuestariamente son aquellos compromisos de pago de las dependencias con cargo al Presupuesto de Egresos de la Federación a favor de terceros, por importes retenidos derivados de relaciones contractuales y legales, como son los impuestos, cuotas, primas y aportaciones a que dé lugar el pago de remuneraciones a favor de los



siguientes beneficiarios: Instituto de Seguridad y Servicios Social.

ESTADO DE RESULTADOS

EJERCICIO:

RUC:

APELLIDOS Y NOMBRES, DENOMINACIÓN O

RAZÓN SOCIAL:

DESCRIPCIÓN	EJERCICIO O PERIODO
Ventas Netas (ingresos operacionales) (+)	
Otros Ingresos Operacionales (+)	
Total de Ingresos Brutos	
Costo de ventas (-)	
Utilidad Bruta	
Gastos Operacionales	
Gastos de Servicios Básicos (-)	
Gastos de Seguros (-)	
Gastos de Administración (-)	
Gastos de Venta (-)	
Utilidad Operativa	
Otros Ingresos (gastos)	
Ingresos Financieros (+)	
Gastos Financieros (-)	
Otros Ingresos (+)	
Otros Gastos (-)	

Resultados antes de Participaciones, Impuesto a la Renta y Partidas Extraordinarias	
Utilidades a los trabajadores (-)	
Impuesto a la Renta (-)	
Utilidad (Pérdida) Neta del Ejercicio	

La Cuenta de Resultados nos informa de la gestión económica de la empresa y muestra cuál ha sido el beneficio o la pérdida registrada, en un período de tiempo. Aunque intuitivamente puede parecer que calcular el resultado es una cuestión fácil, en realidad es una magnitud compleja, sobre la que es preciso establecer una serie de consideraciones para permitir su análisis y homogeneizar su significado.

FINANZAS

Las finanzas son una parte de la economía que se encarga de la gestión y optimización de los flujos de dinero relacionados con las inversiones, la financiación, y los demás cobros y pagos. Entre los principales objetivos de las finanzas están el maximizar el valor de la empresa y garantizar que se pueden atender todos los compromisos de pago. Para

conseguir estos objetivos, los responsables de las finanzas de la empresa evalúan continuamente las mejores inversiones y la financiación más adecuada.

Tipos de Finanzas

Según el área de especialización dentro de las Finanzas podemos hablar de tres tipos:

Finanzas Públicas

Las Finanzas Públicas constituyen la actividad económica del sector público, con su particular y característica estructura que convive con la economía de mercado, de la cual obtiene los recursos y a la cual le presta un marco de acción.

Comprende los bienes, rentas y deudas que forman el activo y el pasivo de la Nación y todos los demás bienes y rentas cuya administración corresponde al Poder Nacional a través de las distintas instituciones creadas por el estado para tal fin. El Estado para poder realizar sus funciones y afrontar sus necesidades públicas, debe contar con recursos, y los mismos se obtienen a través de los diferentes procedimientos legalmente estatuidos y preceptuados en principios legales constitucionales.

Finanzas empresariales

Son aquellas que se centran en las decisiones monetarias o de inversión que toman las empresas (identificación de oportunidades de inversión y análisis de su viabilidad económica, habitualmente, en términos de rentabilidad) y en las herramientas y análisis que se utilizan para tomar esas decisiones.

El objetivo fundamental de las finanzas empresariales es maximizar el valor de la empresa para sus accionistas.

Finanzas personales

Las finanzas personales abarcan más que sólo administrar e invertir dinero. También incluyen hacer que todas las piezas de su vida financiera embonen; significa salir de su ignorancia financiera. Igual que al planear sus vacaciones, administrar sus finanzas personales significa formar un plan para darle el mejor uso a su limitado tiempo y dinero.

Las estrategias financieras personales inteligentes no tienen nada que ver con el género, raza o estado civil. Todos necesitamos administrar nuestras finanzas sabiamente. Algunos aspectos de la administración financiera se vuelven menos o más importantes en diferentes etapas de la vida, pero en general, los principios siguen siendo los mismos para todos.

Las finanzas personales se ocupan de cómo los individuos o familias administran sus recursos a lo largo de su vida. En su análisis se

incluyen no sólo los ingresos y gastos recibidos o pagados durante la vida sino que también, las herramientas o productos financieros con los que cuenta los individuos o familias para optimizar el manejo de sus recursos.

Objetivo de las finanzas personales

El objetivo principal de las finanzas personales es ayudar a las personas y familias a que tomen decisiones informadas que permitan optimizar el manejo de sus recursos. Lo anterior contempla poder alcanzar una serie de sub-objetivos entre los que se encuentran:

- **Protección:** contar con una protección adecuada ante riesgos o imprevistos
- **Inversión:** lograr acumular o conseguir suficientes recursos para poder invertir en activos que afectan positivamente la calidad de vida pero que son costos. Por ejemplo, comprar una casa, un vehículo, estudiar una carrera en la universidad, emprender en un negocio, etc.
- **Cumplimiento de impuestos:** contar con los recursos para pagar a tiempo los impuestos y otros gastos exigibles por ley
- **Jubilación:** mantener los recursos suficientes para poder vivir bien en la etapa de vida en donde dejamos de trabajar

- **Liquidez:** contar con los recursos para financiar nuestras actividades cotidianas
- **Traspaso:** cumplir con el objetivo de dejar recursos a alguna persona u organización tras nuestra muerte

Elementos de las finanzas personales

Las finanzas personales cuentan con los siguientes elementos básicos:

- **Ingresos:** son todos los recursos o entradas de los que se dispone. Por ejemplo: salarios, rentas de alquiler de piso o coche, venta de bienes, etc.
- **Gastos:** se refiere a las salidas o pago por distintos conceptos. Así por ejemplo: pago del alquiler, compra de alimentos, etc.
- **Activos:** bienes de larga duración con los que se dispone. Por ejemplo: casas, terrenos, coches, etc.
- **Pasivos:** deudas que mantenemos con terceros. Por ejemplo: deuda con un banco o un amigo.

Análisis de herramientas disponibles

Las personas y familias cuentan con una gran variedad de instrumentos financieros que les pueden ayudar a gestionar de mejor forma sus recursos. Entre estos instrumentos encontramos:

- **Bancarios:** Cuentas corrientes, cuentas de ahorro, préstamos de consumo, tarjetas de crédito, tarjetas de débito, etc.

- Inversión: acciones, fondos mutuos, bonos, etc.
- Seguros: seguros de vida, de accidentes, de salud, seguro con ahorro, etc.

La elección de cada tipo de instrumento depende de las características del individuo o familia, de su ciclo de vida y de sus propias preferencias.

Planificación de las finanzas personales

Para planificar las finanzas personales se requiere un proceso de análisis que cuenta con varias etapas, estas son:

- Evaluación: conocer la situación inicial de la persona o familia. Qué tipo de ingresos tiene, cuál es su nivel, cuáles son las expectativas de cambio futuras, etc.
- Establecer objetivos: identificar y priorizar los objetivos financieros de corto y largo plazo. Así por ejemplo: hacer la compra del mes, comprar una casa, ahorrar para la jubilación, etc.
- Planificación: definir una estrategia acerca de cómo se pueden llevar a cabo los objetivos y cuáles son los instrumentos financieros apropiados
- Ejecución: llevar a cabo el plan financiero considerando ajustes en caso de imprevistos.

Presupuesto familiar

Mensual		
Concepto	Presupuesto	
	\$	%
	2.750,00	
Ingresos mensuales		
Salarios	\$ 2.750,00	100,0%
Bonos		0,0%
Incentivos		0,0%
Honorarios		0,0%
Otros		0,0%
TOTAL DE INGRESOS	\$ 2.750,00	100,0%
Egresos (gastos fijos):		
Luz	\$ 50,00	1,8%
Alimentacion	\$ 100,00	3,6%
Internet	\$ 20,00	0,7%
Cable	\$ 25,00	0,9%
Telefono	\$ 25,00	0,9%
Vehículo	\$ 500,00	18,2%
Tarjetas de Crédito	\$ 200,00	7,3%
Préstanmos	\$ 300,00	10,9%
otros	\$ 100,00	3,6%

		0,0%
		0,0%
SUBTOTAL	\$ 1.320,00	48,0%
Egresos (gastos variables):		
Entretenimiento	\$ 50,00	1,8%
Ropa	\$ 30,00	1,1%
Cuidado del hogar	\$ 30,00	1,1%
Salud	\$ 30,00	1,1%
Otros		0,0%
		0,0%
SUBTOTAL	\$ 140,00	5,1%
TOTAL DE GASTOS	\$ 1.460,00	53,1%
Ingresos menos egresos		
CAPACIDAD DE AHORRO	1290	46,9%

Perfiles del Inversionista

CONSERVADOR	MODERADO	AGRESIVO
--------------------	-----------------	-----------------

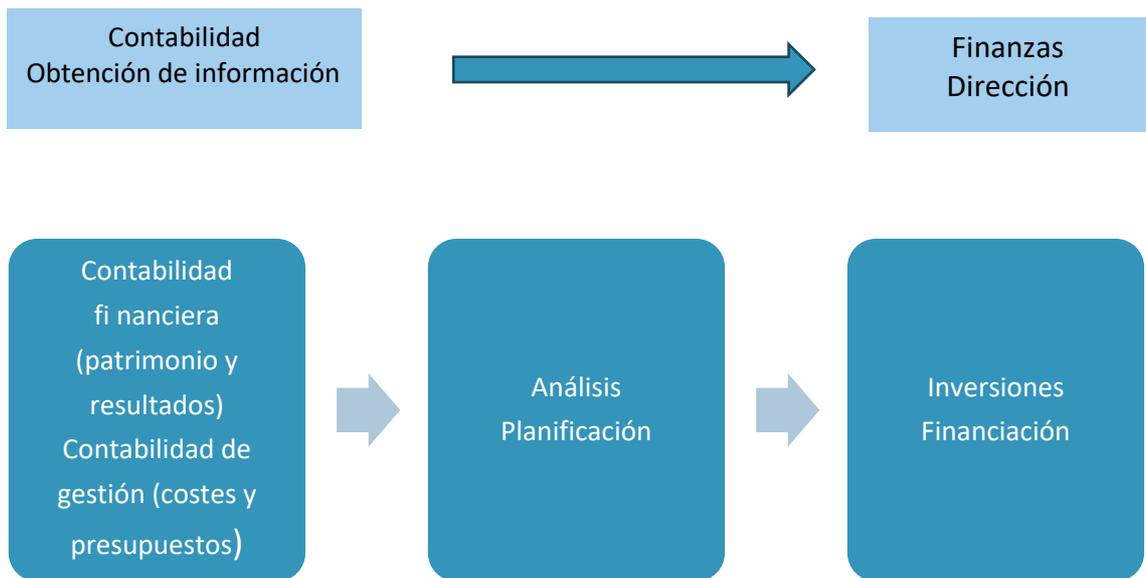
<p>1. Es menos tolerante al riesgo y valora la seguridad.</p> <p>2. Escoge instrumentos de inversión que le den certeza de que no perderá parte o todo el dinero que invertirá.</p> <p>3. No le importa que el rendimiento sea bajo.</p> <p>4. Prefiere invertir en instrumentos como títulos de deuda, depósitos a plazo o cuentas de ahorros, porque puede saber la rentabilidad que tendrán al adquirirlos.</p> <p>5. Puede haber todo tipo</p>	<p>1. Este inversionista es cauteloso con sus decisiones, pero está dispuesto a tolerar un riesgo moderado para aumentar sus ganancias.</p> <p>2. Procura mantener un balance entre rentabilidad y seguridad.</p> <p>3. Busca crear un portafolio que combine inversiones en instrumentos de deuda y capitalización.</p> <p>4. Pueden ser personas de</p>	<hr/> <p>1. Busca los mayores rendimientos posibles, por lo que está dispuesto a asumir el riesgo que sea necesario.</p> <p>2. Son inversionistas jóvenes, pero que cuentan también con solidez económica y con ingresos de moderados a altos y personas solteras o aún sin hijos, entre los 30 y los 40 años de edad.</p> <p>3. Prefieren portafolios de inversión en los que combinan fondos de capitalización, deuda a corto plazo y deuda a</p>
--	---	---

<p>de personas, desde jóvenes con sus primeros ingresos y que, por lo tanto, no quieren arriesgar sus ahorros, hasta aquellos con familias por mantener, deudas por cubrir o personas retiradas o por jubilarse que no quieren mayores preocupaciones.</p>	<p>distintas edades. Generalmente se trata de personas con ingresos estables, que pueden ser entre moderados y altos, padres de familia con capacidad de ahorro.</p>	<p>largo plazo.</p>
--	--	---------------------

DIFERENCIAS ENTRE CONTABILIDAD Y FINANZAS

Como ya he indicado, la contabilidad se encarga de obtener información económica interna y externa de la empresa. Esta información es objeto de análisis y de planificación para saber cómo está funcionando la empresa y tener más datos sobre sus perspectivas de futuro. De esta forma, se pueden mejorar las finanzas de la empresa que incluyen las decisiones sobre inversión y financiación. Por lo

tanto, la contabilidad obtiene información que se utiliza, entre otras finalidades, para dirigir las finanzas.



A veces se dice que ciertas aptitudes ya se tienen al nacer. La contabilidad y las finanzas no son de este tipo de capacidades. Si alguien tiene conocimientos de contabilidad y de finanzas es porque los ha estudiado. Nadie nace sabiendo contabilidad o finanzas.

Se trata de materias que conviene aprender siguiendo un proceso secuencial:

- Primero conviene comprender el significado de la cuenta de resultados y del balance.

- Acto seguido conviene comprender cómo se calculan los costes.
- A continuación, se pueden estudiar las técnicas de análisis de balances y de cuentas de resultados.
- Posteriormente se revisa cómo se preparan los presupuestos y cómo se hace un plan financiero a varios años.
- Por último, tendremos las bases suficientes para comprender los fundamentos de las inversiones y la financiación.

Importancia de la contabilidad y las finanzas

La contabilidad permite contestar preguntas de gran importancia para las empresas:

¿Está la empresa saneada desde el punto de vista económico?

¿Será posible atender las deudas?

¿Se gana dinero con los productos que se venden?

¿Cuánto cuesta una unidad de producto?

¿Cuánto cuesta un determinado departamento de la empresa?

¿Se ganará dinero el año próximo?

¿Es viable la empresa?

¿Ofrece la empresa suficiente solvencia ante los bancos?

Con las finanzas se puede dar respuesta a otros temas de gran relevancia:

¿Es rentable una determinada inversión?

¿Cuál es la mejor alternativa entre varias opciones de inversión?

¿Está la empresa bien financiada?

¿Es mejor financiarse con deuda o con capital de los accionistas?

¿Qué dividendo conviene repartir?

Tipos de Información Financiera

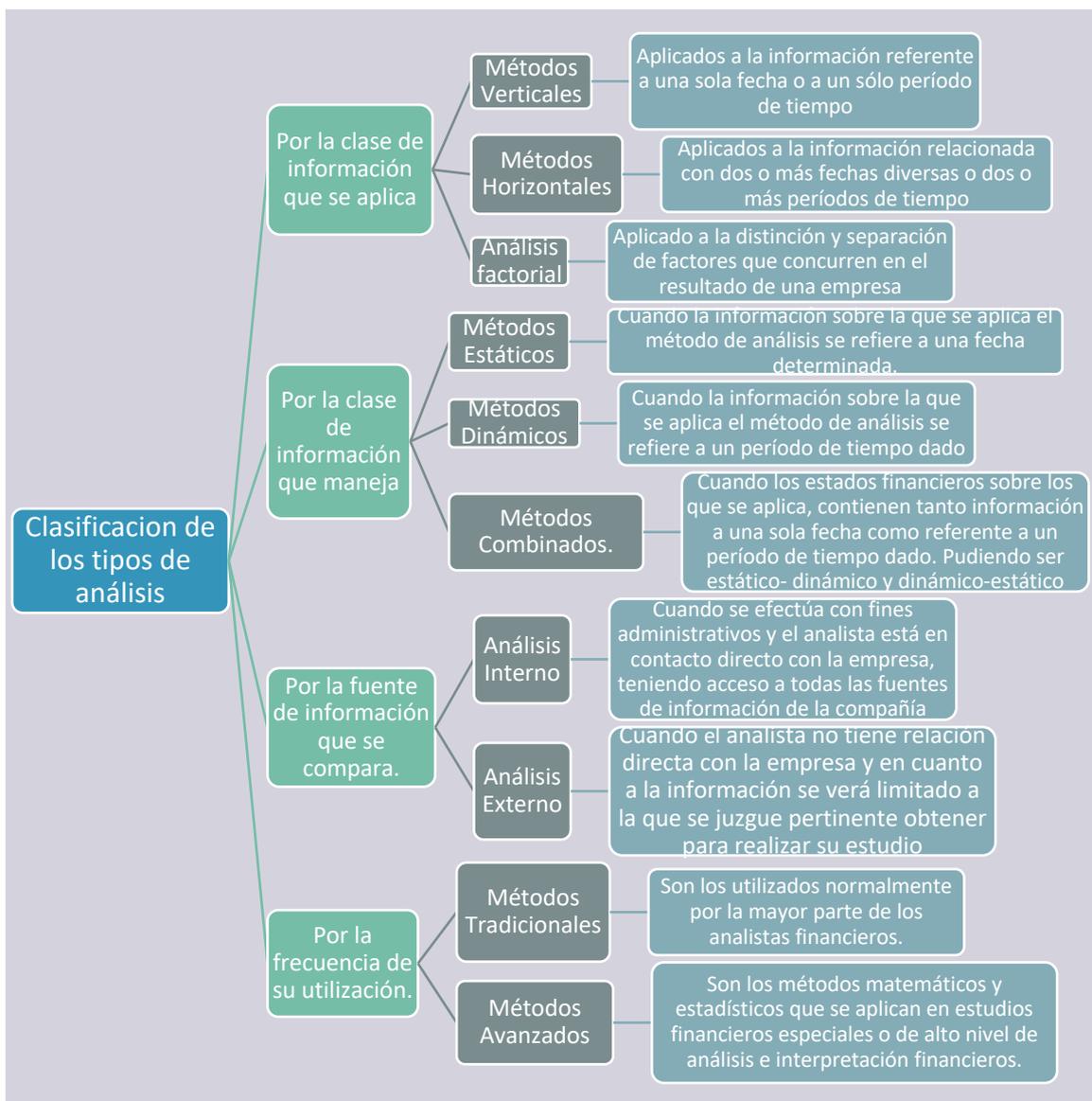
En la práctica cotidiana, varios son los tipos de análisis financiero que pueden aplicarse. Todo está en función a los fines que se persigan en el análisis y la interpretación de la información financiera de la empresa y de la persona que haga uso de los mismos. Los diferentes tipos de análisis que se conocen no son excluyentes entre sí. Tampoco ninguno de los tipos de análisis se puede considerar exhaustivo ni perfecto, pues toda información contable -financiera está sujeta a un estudio más completo o adicional. Esto permite al analista aplicar su creatividad en el análisis mismo, además de poder encontrar nuevas e interesantes facetas.

Clasificación de los tipos de análisis financieros

El análisis financiero de una empresa es una herramienta fundamental para conocer su salud a nivel económico y contable. Su utilidad está fuera de toda duda, aunque todo depende del tipo de informe que se necesite en cada momento.

Hay varios tipos de plantillas de análisis financiero que no son excluyentes entre sí. Las diferentes modalidades dependen de la

información que el analista necesite en cada momento. No es lo mismo presentar un informe a un banco para obtener financiación que otro para detectar qué actividades de la compañía son las más y menos relevantes a nivel de costes. Estos son los tipos de análisis financiero más importantes:



Análisis de Estados Financieros en base a Razones Financieras

Entre los diversos instrumentos que existen para medir la capacidad financiera de un negocio están: el análisis horizontal, el vertical y el de índices financieros.

Un analista financiero emplea los índices para efectuar dos tipos de comparaciones:

Comparación sectorial: los índices de una empresa se comparan con los de compañías similares o con promedios industriales o normas para determinar cómo está comportándose la empresa en relación con sus competidores.

Análisis de tendencias: el índice actual se compara con sus promedios pasados y futuros para determinar si la condición financiera de la compañía está mejorando o deteriorándose a lo largo del tiempo.

Después de completar el análisis de estados financieros, el analista financiero de la empresa consultará con la gerencia para discutir sus planes y perspectivas, y en el análisis se identificarán las áreas críticas y las soluciones posibles.

Análisis Vertical

Consiste en tomar un estado financiero (puede ser un balance general y/o un estado de resultados) y comparar cada una de sus partes con un total determinado, dentro del mismo estado, el cual se denomina cifra base. Este análisis se emplea para revelar la estructura de una empresa. Indica la relación que existe entre cada cuenta del estado de resultados y las ventas totales. Se refiere a la utilización de los estados financieros de un período para conocer su situación o resultados. Es estático porque analiza y compara datos de un solo periodo. Los porcentajes que se obtienen corresponden a las cifras de un solo ejercicio.

Empresa XYZ, S.A.		
Estado de situación financiera con análisis vertical		
	20X2	Porcentaje
Activos		
Activos corrientes	\$ 525.000	47%
Inversión a largo plazo	70.000	6%
Propiedad, planta y equipo (neto)	499.000	44%
Activos intangibles	<u>35.000</u>	3%
Total activos	1.129.000	100%
Pasivos		
Pasivos corrientes	\$ 222.000	20%
Pasivos no corrientes	<u>75.000</u>	7%
Total pasivos	297.000	26%
Patrimonio		
Capital aportado	\$ 550.000	49%
Utilidades acumuladas	<u>282.000</u>	25%
Total patrimonio	<u>832.000</u>	74%
Total pasivos y patrimonio	1.129.000	100%

Análisis Horizontal

Se emplea para evaluar la tendencia en las cuentas durante varios años. Debido a que el

análisis horizontal pone de relieve las tendencias de las diversas cuentas, es relativamente fácil identificar áreas de amplia divergencia que exigen mayor atención. El análisis horizontal se ocupa de los cambios en las cuentas individuales de un período a otro y, por tanto, requiere dos o más estados financieros de la misma clase, presentados en períodos diferentes. Es un análisis dinámico, porque se ocupa del cambio o movimiento de cada cuenta de uno a otro período.

Empresa XYZ, S.A.

Estado de situación financiera con análisis horizontal

	20X2	20X1	Incremento o disminución	Porcentaje
Activos				
Activos corrientes	\$ 525.000	\$ 500.000	\$ 25.000	5%
Inversión a largo plazo	70.000	86.000	(16.000)	-23%
Propiedad, planta y equipo (neto)	499.000	325.000	174.000	35%
Activos intangibles	35.000	35.000	-	0%
Total activos	1.129.000	946.000	183.000	16%
Pasivos				
Pasivos corrientes	\$ 222.000	\$ 165.000	\$ 57.000	26%
Pasivos no corrientes	75.000	180.000	(105.000)	-140%
Total pasivos	297.000	345.000	(48.000)	-16%
Patrimonio				
Capital aportado	\$ 550.000	\$ 550.000	\$ -	0%
Utilidades acumuladas	282.000	51.000	231.000	82%
Total patrimonio	832.000	601.000	231.000	28%
Total pasivos y patrimonio	1.129.000	946.000	183.000	16%

2. Análisis Financieros

El nombre de análisis financiero se aplica a un conjunto de herramientas relacionadas con los aspectos económico-financiero de diversas e importantes decisiones gerenciales de la empresa moderna.

Para realizar un adecuado análisis de la evaluación financiera contenida en los estados financieros, debe tomarse en cuenta las circunstancias que encierra la realidad de la empresa, así como emplear las herramientas combinadas de razones financieras, para tener índices en que valerse para determinar una opinión realista de la situación financiera de la empresa.

El pilar fundamental del análisis financiero está contemplado en la información que proporcionan los estados financieros de la empresa, teniendo en cuenta las características de los usuarios a quienes van dirigidos y los objetivos específicos que los originan, entre los más conocidos y usados son el Balance General y el Estado de Resultados (también llamado de Pérdidas y Ganancias), que son preparados, casi siempre, al final del periodo de operaciones por los administradores.

Índices Financieros

Los estados financieros son muy útiles en el momento de identificar los motivos por los cuales la empresa presenta una determinada situación, así como para evaluar el futuro a corto (usualmente definido como 12 meses o menos) o largo plazo.

El análisis financiero nos ayuda a estudiar todos y cada uno de los resultados de la empresa separada en sus partes para después poder generar un diagnóstico integral del desempeño financiero de la misma. Con este estudio podemos distinguir cuáles fueron las causas del problema, y así poder tomar acciones correctivas.

El índice financiero, al igual que los que ya hemos estudiado, nos sirve para evaluar los estados financieros de una empresa, pero a diferencia de los otros dos, el método de análisis por razones financieras nos da un indicador más concreto de la tendencia y el comportamiento de las finanzas de la compañía objeto de estudio, ya que nos permite obtener indicios acerca del uso eficiente de los activos, de la rentabilidad de la empresa, de la solvencia, de actividad, de liquidez, etc.

El análisis de razones involucra los métodos de cálculo e interpretación de índices financieros a fin de evaluar el desempeño y posición de la empresa. Los elementos fundamentales para este análisis son el Balance General y el Estado de Resultados de la empresa dentro de un periodo.

Este análisis es útil para indicar lo siguiente:

- Puntos débiles de una empresa.
- Para los inversionistas, conocer el estado financiero de la empresa.
- Probables anomalías.

- Para los accionistas, toma de decisiones.
- Sirve como base para formular un juicio personal

Los indicadores financieros pueden clasificarse en:

- **Índices de liquidez.**

La pregunta más importante para responder cuando se evalúe el corto plazo o liquidez de una compañía es si estará o no en condiciones de pagar sus deudas a sus respectivas fechas de vencimiento en el corto plazo.

Este índice mide, en términos relativos, la capacidad de una empresa para hacer frente, con su activo corriente, a las obligaciones reconocidas en su pasivo corriente (considera, por tanto, el exceso de activo corriente sobre el pasivo corriente como garantía de liquidez). Dado su carácter sintético, el índice de liquidez hace abstracción de las diferentes características de los activos y pasivos corrientes, interesándose únicamente por sus cuantías. Revisamos algunos ratios de liquidez:

a. Capital de trabajo neto: también denominado (fondo de maniobra), es la parte del activo corriente financiada con fuentes a largo plazo. Es igual al activo corriente menos el pasivo corriente.

$$\text{Capital de trabajo neto} = \text{Activos corrientes} - \text{Pasivos corrientes}$$

b. Índice corriente: es igual al activo corriente dividido por el pasivo corriente. Refleja la capacidad de la empresa para pagar sus pasivos corrientes con los activos corrientes.

$$\text{Índice corriente} = \frac{\text{Activos corrientes}}{\text{Pasivos corrientes}}$$

c. Prueba ácida: es una prueba rigurosa de la liquidez de la empresa. Se calcula del mismo modo que el índice corriente, excluyendo de los activos corrientes los inventarios; éstos no se incluyen porque se necesita mayor tiempo para convertirlos en efectivo

$$\text{Prueba Acida} = \frac{\text{Activos corrientes} - \text{Inventario}}{\text{Pasivos corrientes}}$$

- **Índices de actividad.**

Permiten medir la eficiencia de una empresa en la utilización de sus activos, mediante el tiempo que tarda en recuperar la inversión realizada en ellos. Se utilizan para determinar la rapidez con que varias cuentas se convierten en ventas o efectivo. A continuación, se describen los diferentes Indicadores de Actividad que existen:

a. Índice de cuentas por cobrar: está constituido por la rotación de cuentas por cobrar y el período de cobro promedio. El índice de rotación de cuentas por cobrar se calcula dividiendo las ventas netas a crédito por el promedio de cuentas por cobrar. El promedio de cuentas por cobrar se calcula sumando las cuentas por cobrar a clientes de los años 01 y 02 y dividiendo por 2.

$$\text{Índice de cuentas por cobrar} = \text{Ventas netas} / \text{Promedio de cuentas por cobrar de rotación}$$

El período de cobro se calcula dividiendo 360 días por el índice de cuentas por cobrar:

$$\text{Días de rotación} = \frac{360 \text{ días}}{\text{Número de veces de rotación}}$$

b. Índices de inventario: los dos indicadores más importantes para evaluar el inventario

son: la rotación de inventario y el promedio de edad de éste.

La rotación de inventario se calcula así:

$$\text{Rotación de inventario} = \text{Costo de ventas} / \text{Promedio de inventario}$$

$$\text{Días de rotación} = 360 \text{ días} / \text{Rotación de inventario}$$

c. Índice de activos totales: es útil para evaluar la capacidad de una compañía para utilizar su base de activos eficazmente en la generación de ingresos.

$$\text{Rotación de activos} = \text{Ventas netas} / \text{Total de Activos}$$

d. Rotación de cuentas por pagar: este índice resulta de mayor utilidad porque establece el período que la compañía utiliza para pagar las cuentas a sus proveedores. Se calcula dividiendo el saldo de las cuentas por pagar por el promedio de las compras a crédito de un período determinado.

$$\text{Rotación de cuentas} = \text{Compras a crédito por pagar} / \text{Promedio de cuentas por pagar}$$

$$\text{Días promedio de pago} = \frac{360 \text{ días}}{\text{Número de veces}}$$

e. Rotación de activos fijos: refleja la capacidad de la empresa para generar ventas respecto a un volumen determinado de activos fijos. Es un indicador de eficiencia. Se calcula dividiendo las ventas anuales por la inversión en activos fijos

$$\text{Rotación de activos fijos} = \text{Ventas} / \text{Activos Fijos}$$

- **Índices de solvencia (endeudamiento).**

Cuando se analiza el largo plazo o solvencia, la cuestión es saber si la empresa estará o no en condiciones de pagar sus compromisos a largo plazo con los recursos generados en ese horizonte temporal. Muestran

el grado de endeudamiento de una compañía. Indica su capacidad para acceder a nuevos créditos y para cumplir sus obligaciones a corto y a largo plazo.

a. Índice de deuda: compara el pasivo total con el activo total; mide la contribución de los acreedores en relación con la contribución de los propietarios para financiar los activos de la compañía.

$$\text{Índice de Deuda} = \text{Pasivo Total} / \text{Activo Total}$$

b. Índice deuda / patrimonio: mide la solvencia, ya que un alto nivel de deuda en la estructura de capital puede dificultarle a la compañía pagar los cargos principales y por interés a su vencimiento. Se calcula así:

$$\text{Índice de Deuda/Patrimonio} = \text{Pasivo Total} / \text{Patrimonio}$$

c. Cobertura de intereses: mide la capacidad que tiene la empresa para producir utilidades que cubran suficientemente los intereses sin ocasionar dificultades financieras.

$$\text{Cobertura de interés} = \frac{\text{Utilidad antes de impuestos e intereses}}{\text{Gastos Financieros}}$$

- **Índices de rentabilidad.**

Mide la posición financiera y la forma eficiente en que se administra una empresa; es la habilidad que tiene la empresa para ganar una utilidad satisfactoria y reinvertir.

Los principales índices que miden los resultados de las operaciones son:

- a. **Margen de utilidad bruta:** revela el porcentaje de cada peso que queda después de que la empresa ha pagado las mercancías.

$$\text{Margen de utilidad bruta} = \text{Utilidad Bruta} / \text{Ventas Netas}$$

- b. **Margen de utilidad neto:** indica la rentabilidad generada por los ingresos; por tanto, es una medida importante de rendimiento en las operaciones.

$$\text{Margen de utilidad neta} = \text{Utilidad Neta} / \text{Ventas Netas}$$

c. Utilidad sobre el activo total: indica la eficiencia con la cual la administración ha utilizado sus recursos disponibles para generar ingresos.

$$\text{Utilidad sobre activo total} = \text{Utilidad Neta} / \text{Total Activos}$$

d. Índice Dupont: muestra una relación entre el margen de utilidad y la rotación de activos.

$$\text{Índice Dupont} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas Netas}} \times \frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Activos Totales}}$$

e. Rentabilidad sobre el patrimonio: indica la utilidad que está generando la inversión que mantienen en la compañía los accionistas.

$$\text{Rentabilidad sobre el patrimonio} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio}}$$

- **Índices de valor en el mercado.**

Relaciona el precio de las acciones de la empresa con sus ganancias (o valor libros) por acción.

a. Ganancia por acción: indica la cantidad de ellas, que se obtienen por cada acción que se posee.

Para obtener el número de acciones en circulación basta dividir el capital social por el valor nominal de la acción. Para el inversionista es importante conocer año por año este

índice, con el fin de pronosticar los períodos siguientes y retener o vender en inversión.

$$\text{Ganancia por acción} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Número de Acciones en circulación}}$$

b. Dividendos por acción: se calcula dividiendo los dividendos declarados por la empresa durante el año por el número de acciones en circulación.

$$\text{Dividendos por acción} = \frac{\text{Dividendos declarados}}{\text{Número de acciones}}$$

c. Rentabilidad de la acción: se calcula dividiendo la utilidad por acción por el valor del mercado de la acción.

$$\text{Rentabilidad de la acción} = \frac{\text{Utilidad por Acción}}{\text{Valor de Mercado de la acción}}$$

Las principales dificultades que se pueden tener al momento de realizar el análisis de los índices financieros son los diferentes criterios en la preparación de los estados financieros, diferencias entre la estructura financiera y el modo de operar de las empresas. Tanto para el dueño de la empresa como para el inversionista los resultados de los indicadores son de importancia para la toma de decisiones.

Resumen

- La contabilidad permite llevar el control de los ingresos y gastos de un ejercicio económico, evaluar la situación financiera para la toma de decisiones.
- Los resultados que se presentan en el análisis financiero por medio de los índices financieros sirven como indicadores y ayudan a diferentes personas interesadas en el desempeño financiero de una empresa a tomar decisiones con respecto a la misma; al administrador de la empresa le sirve para tomar decisiones aceptadas y de forma racional en relación con los objetivos de la organización, a los acreedores les permite decidir cuánto dinero prestar a la empresa, bajo qué condiciones y a

qué costo otorgar un crédito. Los inversionistas pueden decidir si invertir o no en acciones en la empresa objeto en estudio

Capítulo

2



Contabilidad de Costos

Identificar la fundamentación teórica de la contabilidad de costos, determinar el costo de producción, precio unitario, para la toma de decisiones empresariales.

INTRODUCCIÓN

Hoy día las empresas se ven enfrentadas a situaciones competitivas, controles de precios y políticas tributarias. Aspectos estos que tienen incidencia en la determinación de los márgenes de ganancia de las mismas. El nuevo enfoque de gerencia consiste en la orientación de la empresa hacia el mercado, en donde ésta debe producir lo que pueda vender y no lo contrario; vender a toda costa lo que pueda producir. Más aún, ante la perspectiva de un consumidor de menor poder adquisitivo, más selectivo, la empresa está obligada a adaptarse a la real necesidad del mercado, antes de perder al consumidor y/o usuario de bienes y/o servicios (Rincón & Cecilia, 2005).

La contabilidad de costos en los últimos años ha sufrido una espectacular evolución, impulsada por la moderna tendencia del mundo de los negocios (globalización, internacionalización de mercados, incremento de la competencia, consumidores exigentes y selectivos, diversidad de productos, incertidumbre, uso de la calidad como estrategia competitiva, entre otros), así como por el surgimiento de regulaciones o normativas legales. Todo ello demanda el diseño de sistemas de información para abordar y enfrentar situaciones nuevas y diversas. Es así como la contabilidad de costos forma parte de la contabilidad de gestión, fiscal y financiera, al aportar información

histórica, proyectada, monetaria, no monetaria, segmentada, global, y en fin, detallada sobre los procesos y actividades realizadas en las organizaciones para agregar valor, para satisfacer las necesidades de información de entes internos y externos (Morillo, 2007).

Definición de Costos

La Contabilidad de Costos es un sistema de información que se centra en la determinación de los costos de los productos (bienes o servicios) que ofrece la organización, relacionándolos con los ingresos obtenidos por la venta de estos, generando así, información para la toma de decisiones. (Rincón & Cecilia, 2005)

(Kaplan & Cooper, 1999) señalan que los sistemas de contabilidad de costos y de gestión son útiles, entre otros aspectos, para: a) diseñar productos (bienes y servicios) que satisfagan las expectativas de los clientes y, al mismo tiempo, puedan ser producidos y entregados con una utilidad; b) detectar dónde hay que realizar mejoras continuas o reingeniería de calidad; c) guiar las decisiones de inversión y oferta de productos; d) negociar con los clientes el precio, las características del producto, la calidad, las condiciones de entrega y el servicio a satisfacer; e) estructurar procesos eficientes y eficaces de distribución y servicio para los segmentos objetivo de mercados y de clientes.

Considerando que, según (Morillo, 2007), los enfoques para la fijación de precios pueden basarse en las condiciones de mercado (método de basados en la demanda y en la competencia) o en las condiciones de los costos (métodos del costo total, del costo del producto y del costo variable), la estructura de costos ocupa un espacio preponderante en el procedimiento de fijación de precios.

Diferencia entre Costes y Gastos

Los conceptos de costos y gastos, desde el punto de vista de las finanzas, significan lo mismo, ambos términos se manejan cuando se habla de desembolso de dinero. Sin embargo, desde el punto de vista contable, algunos autores consideran que son diferentes, en el sentido de que el concepto de costos lo asocian con desembolsos de dinero o no, aplicados a los procesos de manufactura (costos de producción) que se aplican a los ingresos del período de una manera mediata y paulatina. Los gastos lo asocian con desembolsos de dinero o no, que no se adicionan al valor de los productos elaborados, sino que se cargan a los ingresos del período de una manera directa, inmediata y en su totalidad (Rincón & Cecilia, 2005).

Costo es todo desembolso que haga una empresa para mantener su proceso de producción de bienes o servicios (compras de materias primas, transporte de productos, Gasto son todos los desembolsos o pagos que hace la empresa para producir el producto o servicio, pero que no están directamente vinculados con el proceso de fabricación (sueldos de personal administrativo).

La diferencia entre costo y gasto en contabilidad es que los costos son considerados inversiones que se identifican directamente con los ingresos. Mientras que los gastos no se asocian con el retorno de la venta del producto o servicio.

Además, los costos y los gastos se contabilizan de forma diferente. Los costos se consideran activos, mientras que los gastos no.

	Costo	Gasto
Definición	Salida de dinero que se utiliza en aspectos directamente vinculados con la producción de bienes o servicios.	Salida de dinero que se utiliza en aspectos operativos de la empresa que no tienen vínculo directo con la producción de bienes o servicios.
Características	Vinculado con la producción. Es indispensable para generar ingresos. Genera un retorno de dinero.	Vinculado con la parte administrativa. Es indispensable para mantener la parte operativa de la empresa. No genera un retorno de dinero.

Tipos	Costos fijos. Costos variables. Costos directos. Costos indirectos.	Gastos fijos. Gastos variables. Gastos operacionales. Gastos no operacionales.
Ejemplos	Pago de materias primas. Pago del alquiler del local.	Pago de impuestos. Pago de sueldos del personal administrativo.

Fórmulas básicas del Costo

Deducción de las fórmulas principales de costo

Costos

Inversión de dinero
Para el área de producción
Es inventariable.

GASTO

Inversión de dinero de la
Empresa para el área de
Distribución



EMPRESA

COSTOS DE PRODUCCION

$$1 \quad CP = MP + MOD + CIF$$

$$MP$$

$$MOD \quad 5 \quad c_{pu} = \frac{CP}{q}$$

$$CIF$$

COSTOS DE DISTRIBUCION

$$2 \quad CD = GA + GF + GV$$

$$GA$$

$$GF \quad 6 \quad c_{du} = \frac{CD}{q}$$

COSTO TOTAL

$$3 \quad CT = CP + CD$$

$$4 \quad CT = MP + MOD + CIF + GA + GF + GV$$

$$7 \quad ctu = \frac{CT}{q}$$

La deducción de las fórmulas del costo permite la delimitación del ámbito de estudio y aplicación de los costos en las unidades

empresariales de transformación, independientemente de su tamaño o constitución legal, mediante el análisis de los elementos del costo de producción y la generación de los de productos intermedios y/o finales.

CONCEPTO	FÓRMULA DE CALCULO
1. Costo de Producción (CP)	Materia Prima (MP) + Mano de Obra Directa (MOD) + Coste Indirecto de Fabricación (CIF)
2. Costo de Distribución (CD)	Gastos Administrativos (GA) + Gastos Financieros (GF) + Gasto de Ventas (GV)
3. Costo Total (CT)	Materia Prima (MPD) + Mano de Obra Directa (MOD) + Costos Indirectos de Fabricación (CIF) + Gastos Administrativos (GA) + Gastos Financieros (GF) + Gasto de Ventas (GV)
4. Costo Total (CT)	Costo de Producción (CP) + Costo Distribución (CD)
5. Costo Primo (CPr)	Materia Prima (MP) + Mano de Obra Directa (MOD)
6. Costo de Conversión (CCo)	Mano de Obra Directa (MOD) + Costos Indirectos de Fabricación (CIF)
7. Costo de Producción Unitario (cpu)	Costo de Producción (CP) / cantidad (q)
8. Costo Directo Unitario (cdu)	Costo Directo (CD) / cantidad (q)
9. Costo Total Unitario (ctu)	Costo Total (CT) / cantidad (q)
10. Costo Total Unitario (ctu)	costo de distribución unitario (cdu) + costo total unitario (ctu)
11. Precio de Venta Unitario (pvu)	costo de producción unitario (cpu) + % (costo producción unitario (cpu))
12. Precio de Venta Unitario (pvu)	costo directo unitario (cdu) + % (UN) (costo total unitario (ctu))

Clasificación de los Costos

Los costos, en contabilidad, se refieren a cualquier pago o desembolso de dinero que tiene por objetivo cubrir aspectos relacionados con la producción de bienes o servicios, como el pago de materias primas o mano de obra. También se conoce como costo de producción.

Dicho de otra forma, el costo es la inversión que hace una empresa para poder producir lo que vende. Por lo tanto, el costo es un factor decisivo en el precio final, ya que es necesario incluirlo en los cálculos respectivos para que la producción del bien o servicio resulte rentable. En este sentido, existen varios tipos de costos:

Clasificación de los costes de acuerdo con el control que se tenga sobre su consumo

Costos Controlables: Son aquellos costos sobre los cuales la dirección de la organización (ya sea supervisores, subgerentes, gerentes, etc) tiene autoridad para que se generen o no. Ejemplo: el porcentaje de aumento en los salarios de los empleados que ganen más del salario mínimo es un costo controlable para la empresa.

Costos no Controlables: son aquellos costos sobre los cuales no se tiene autoridad para su control. Ejemplo el valor del arrendamiento a pagar es un costo no controlable, pues dependen del dueño del inmueble.

Clasificación de los costes según el nivel de actividad

Costos Fijos: son aquellos costos que permanecen constantes durante un periodo de tiempo determinado, sin importar el volumen

de producción. Los costos fijos se consideran como tal en su monto global, pero unitariamente se consideran variables. Ejemplo el costo del alquiler de la bodega durante el año es de \$12.000 por lo tanto se tiene un costo fijo mensual de \$1.000. En el mes de enero se produjeron 10.000 unidades y el mes de febrero se produjeron 12.000 unidades; por lo tanto, el costo fijo de alquiler por unidad para enero es de \$0,10/u y el de febrero es de \$0,83/u.

Costos Variables: son aquellos que se modifican de acuerdo con el volumen de producción, es decir, si no hay producción no hay costos variables y si se producen muchas unidades el costo variable es alto. Unitariamente el costo variable se considera Fijo, mientras que en forma total se considera variable. Ejemplo: el costo de material directo por unidad es de \$1.500. En el mes de marzo se produjeron 15.000 unidades y en el mes de abril se produjeron 12.000 unidades, por lo tanto, el costo variable total de marzo es de \$22.500 y el de abril es de \$18.000, mientras que unitariamente el costo se mantiene en \$1.500/u.

Costo semi-variable: son aquellos costos que se componen de una parte fija y una parte variable que se modifica de acuerdo con el volumen de producción. Hay dos tipos de costos semivARIABLES: o Mixtos: son los costos que tienen un componente fijo básico y a partir de éste comienzan a incrementar Escalonados: son aquellos costos que

permanecen constantes hasta cierto punto, luego crecen hasta un nivel determinado y así sucesivamente: La separación de costos en fijos y variables es una de las más utilizadas en la contabilidad de costos y en la contabilidad administrativa para la toma de decisiones. Algunas de las ventajas de separar los costos en fijos y variables son: Facilita el análisis de las variaciones Permite calcular puntos de equilibrio Facilita el diseño de presupuestos Permite utilizar el costeo directo Garantiza mayor control de los costos

Clasificación de los costes atendiendo al objeto de coste

Directos: son los costos que pueden identificarse fácilmente con el producto, servicio, proceso o departamento. Son costos directos el Material Directo y la Mano de Obra Directa.

Indirectos: su monto global se conoce para toda la empresa o para un conjunto de productos. Es difícil asociarlos con un producto o servicio. Para su asignación se requieren base de distribución (metros cuadrados, número de personas, etc.).

Clasificación de los costes según correspondan al producto o período

Históricos: son costos pasados, que se generaron en un periodo anterior.

Predeterminados: son costos que se calculan con base en métodos estadísticos y que se utilizan para elaborar presupuestos.

Costos del periodo: son los costos que se identifican con periodos de tiempo y no con el producto, se deben asociar con los ingresos en el periodo en el que se generó el costo.

Costos del producto: este tipo de costo solo se asocia con el ingreso cuando han contribuido a generarlos en forma directa, es el costo de la mercancía vendida.

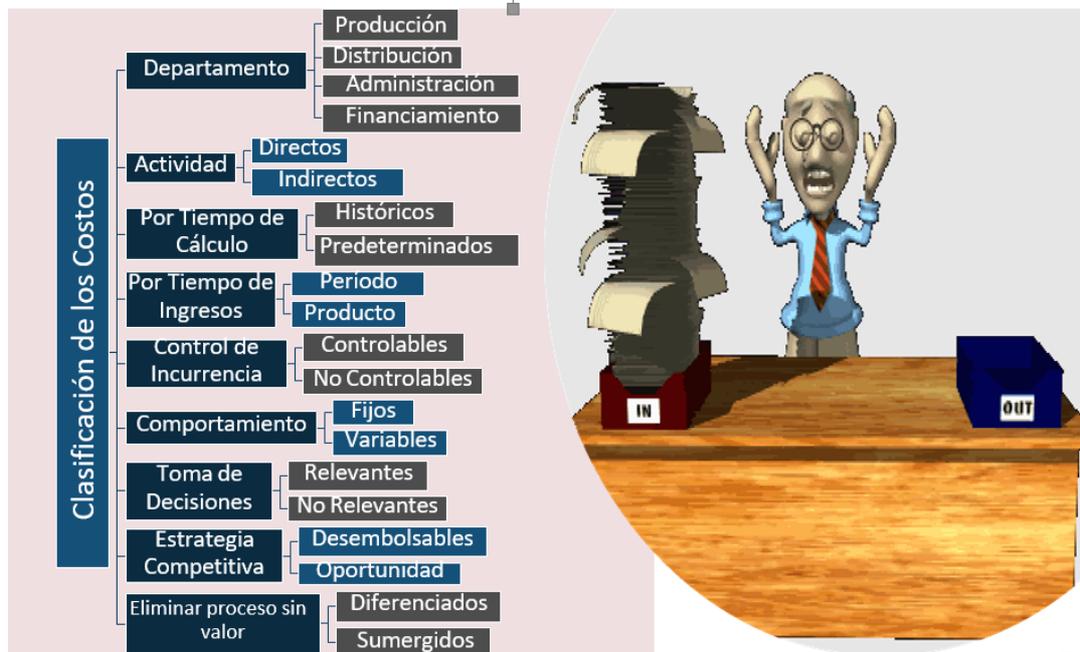
Clasificación de los costes por funciones

Costos de Producción: son los costos que se generan en el proceso de transformar la materia prima en productos terminados: se clasifican en Material Directo, Mano de Obra Directa

Costos de Distribución: son los que se generan por llevar el producto o servicio hasta el consumidor final

Costos de Administración: son los generados en las áreas administrativas de la empresa. Se denominan Gastos.

Costos de financiamiento: son los que se generan por el uso de recursos de capital.



COSTE DE PRODUCTO DE UNA EMPRESA

Comercial

Son los que se calculan dentro del campo exclusivamente mercantil, es decir dentro del régimen comercial de las compras y ventas, sin que haya habido intervención de actividad creadora del hombre.

Industrial

Este es el campo propicio de los costos, en este caso se supone la preexistencia de una sustancia física previa que es la materia prima y que en manos del hombre y con ayuda de máquinas y otros instrumentos

la transforman y convierten en objeto útil capaz de satisfacer las necesidades.

Servicio

Se refiere que se realizan para saber el costo de servicios.

Sistema De Costes

Un factor que contribuye a la competitividad es lo relacionado a los costos. Existen sistemas de costeo tradicional y moderno como es el sistema de costos basados en actividades. "Los sistemas tradicionales de costos consideran que su única misión es la de determinar correctamente el costo del producto o servicio, ignorando que actualmente, lo que demandan los usuarios de costos es información para ver que se puede hacer para reducirlos, es decir, se requiere un sistema de información que determine qué actividades agregan valor y cuáles no, con el fin de lograr el mejoramiento continuo. Esta herramienta tiene, entre otras, la ventaja de reducir al mínimo el prorrateo de los gastos indirectos de fabricación, así como realizar una identificación de los gastos de administración y venta entre los diferentes clientes, zonas, productos, etc., lo cual permite una correcta toma de decisiones (Ramírez P. D., 2008)

El mayor problema que abordan estas organizaciones consiste en que se hace cada vez más complejo la determinación, manejo y control de los costos de producción, al no contar con herramientas tecnológicas que les facilite dichos procesos de costeo.

Si bien es cierto que la productividad guarda una relación estrecha con los costos, es importante mejorar los sistemas y modos de producción en estas organizaciones para lograr un incremento en la productividad y obtener como resultado disminución en los costos de producción. Al hablar de costos se hace necesario comentar sobre métodos de optimización que permitan hacer uso adecuado de los recursos; de otra parte, revisar las estrategias que aplican en cuanto a proveedores, inventarios, personal vinculado, programación de la producción, fuentes de financiación y operaciones de logística, entre otras (Gómez, 2011).

La importancia de implementar un sistema de costos en una empresa industrial radica en controlar los insumos destinados a la producción, además el sistema permite determinar el costo o sacrificio económico en el que incurre la empresa para fabricar un producto, el cual permite fijar precios de venta ajustados a las condiciones reales. Así mismo, un sistema de contabilidad de costos suministra a la gerencia información valiosa para tomar decisiones, en función de redireccionar la empresa o fijar estrategias de productividad y competitividad que permitan asegurar factores de éxito en estos negocios. Otro aspecto fundamental es obtener información de costos como insumo para proponer planes de mejoramiento en producción, costos, finanzas, administración, mercadeo y ventas.

Pasos para el Costeo por Procesos

El costeo por procesos es un sistema de acumulación de costos de producción por departamento o centro de costos. Un departamento es una división funcional principal en una fábrica donde se realizan procesos de manufactura relacionados. Cuando dos o más procesos se ejecutan en un departamento, puede ser conveniente dividir la unidad departamental en centros de costos. A cada proceso se le asignaría un centro de costos, y los costos se acumularían por centros de costos en lugar de por departamentos. Por ejemplo, el departamento de “ensamblaje” de una compañía manufacturera electrónica puede dividirse en los siguientes centros de costos: disposición de materiales, alambrado y soldadura.

Para determinar los costos por procesos se recomienda seguir los siguientes pasos:

Informe de movimiento de unidades.

El Informe de movimiento de unidades es un documento en el cual se refleja el flujo físico de las unidades, este consta de dos partes:

- a) Entradas: Disponibilidad de unidades en el departamento.
- b) Salidas: Se expresa lo que se terminó en el departamento.

Estado de la producción equivalente.

El Estado de la producción equivalente encierra las unidades que forman la producción equivalente, que no es más que la expresión de

las unidades sobre la base del grado de terminación (cantidad de trabajo incorporada a un producto).

Los métodos para valorar la producción equivalente son dos:

- Método promedial: analiza el comienzo y fin del inventario inicial en proceso en un mismo periodo.
- Método PEPS: plantea separar los costos del mes anterior y los del actual. Analiza por separado el inventario inicial en proceso de las unidades que se comenzaron y terminaron en el periodo.

Cálculo de los costos totales departamentales.

Los departamentos o los centros de costos son responsables por los costos incurridos dentro de su área; los supervisores de producción deben reportar a la gerencia de nivel intermedio por los costos incurridos, elaborando periódicamente un informe del costo de producción. Este informe es un registro detallado de las actividades de costo y de unidades en cada departamento o centro de costos durante un periodo.

Cálculo de los costos unitarios.

El costo total de los departamentos no es más que la suma de los materiales, los costos de conversión (mano de obra directa más costos indirectos de producción) y los costos de las unidades terminadas en el departamento anterior. El cálculo del costo unitario se realiza dividiendo el costo total entre las unidades equivalentes.

Valoración de los diferentes inventarios, informe de los costos, o asignación de los costos a los diferentes inventarios.

La valoración de los costos de la producción terminada y la producción en proceso se realiza en un documento llamado Resumen del Costo, en el cual a las unidades que se terminan y transfieren del departamento anterior se le agregan los costos del periodo actual, tanto de materiales directos como los costos de conversión, dando el costo total de la producción en proceso del departamento en cuestión.

El traspaso de las unidades terminadas en un departamento a otro se realiza debitando la cuenta de producción en proceso del departamento siguiente y acreditando la misma cuenta en el departamento en el que se culmina la producción o fase productiva de los artículos.

El traspaso de las mercancías en proceso hacia la producción terminada se puede realizar por dos métodos:

- Método de registro al costo estándar simple.
- Método de registro al costo estándar parcial.

Utilizando el primero todos los traspasos de producción en proceso a terminada se realizan a costo estándar, mientras que en el segundo método la producción en proceso presenta un saldo mixto, dado por costos reales y estándares, por lo que se produce una

variación, la cual, se cierra y se lleva al resultado del periodo, a las cuentas que expresan el destino de la producción o al costo de la venta.

El método de costeo al estándar parcial o plan parcial (cargo de costo real):

- Se caracteriza por el cargo a la producción en proceso al real, mientras que los créditos a esta se anotan a costo estándar. Para el resto de las cuentas todo se hace a costo planificado.
- Las variaciones con relación a los costos estándar se recogen al final del período.
- Las variaciones con respecto a los costos estándar aparecen en forma de una diferencia total entre el costo estándar y el costo real. Al finalizar el mes los saldos en las cuentas de producción en proceso se componen de dos elementos: el costo estándar de los productos en proceso y las variaciones con respecto al costo estándar.

Sistema de Costos por Procesos

Son procedimientos que mediante uno o varios procesos transforma la materia prima o materiales en un producto terminado en donde dicha producción es continua, uniforme, en grandes cantidades e integración de los tres elementos del costo (materia prima, mano de obra, gastos indirectos) en un periodo determinado y para conocer su

costo unitario se necesita dividir el importe de los tres elementos del costo entre las unidades terminadas.

Cálculo de costes en empresas uniproducción

En las empresas que trabajan con un solo producto, el cálculo del coste se simplifica mucho. El coste unitario de los productos fabricados se obtendrá dividiendo los costos totales del período por el número de unidades producidas:

$$\text{Coste unitario} = \frac{\text{Costos totales del período}}{\text{Número de unidades producidas}}$$

Cálculo de costes en empresas multiproducción

En las empresas que trabajan con multiproducción, el cálculo del coste se lo determina con la siguiente expresión:

$$\text{Coste unitario} = \frac{\text{Costos directos del producto}}{\text{Número de unidades vendidas del producto}}$$

Cálculo del coste hora de la empresa

El cálculo del coste por hora se lo determina con la siguiente expresión:

$$\begin{aligned} &\text{Coste hora} \\ &= \frac{\text{Salario al mes} + \text{gastos generales}}{\text{Número de horas del trabajo al mes} - \text{horas improductivas}} \end{aligned}$$

Se entiende por gastos generales, todos aquellos costos relacionados con seguridad social, comisiones, oficina, renta de vehículos, etc. Las horas improductivas son aquellas horas que no se trabaja directamente con el cliente y que son dedicadas a capacitación, planificación de agenda, organización, etc.

Sistemas de Costes Parciales

Los sistemas de costes parciales son los que imputan sólo una parte de los costes a los productos. Existen diversos sistemas de costes parciales que pueden identificarse con la clasificación de costes de acuerdo con el nivel de actividad y de acuerdo a su identificación en el objeto de coste tal y como refleja la siguiente tabla:

	Fijos	Variables
Directos	1. Costes directos fijos	2. Costes directos variables
Indirectos	3. Costes indirectos fijos	4. Costes indirectos variables

Los costes directos fijos son los que no guardan relación con el volumen de producción y pueden identificarse respecto del objeto de coste a analizar, p.ej.: el coste de personal del gerente de una línea de producto determinada, la amortización o alquiler de una máquina que se utiliza para un producto determinado.

Los costes fijos indirectos son los que no guardan relación con el volumen de producción y no se pueden atribuir a un objeto de coste, p.ej.: el seguro o alquiler de la empresa.

Los costes variables directos son los costes cuyo importe depende del volumen de producción y además pueden identificarse con el

objeto de coste, p.ej.: la materia prima del producto a los costes salariales de la mano de obra directa.

Los costes variables indirectos son los costes cuyo importe depende del volumen de producción, no pudiéndose identificar con el objeto de coste, p.ej.: la energía eléctrica, los suministros, etc.

Sistemas de Costes parciales	
Sistema de coste = método de asignación de costes a objetos de costes	
Clasificación según la parte de costes que se imputan:	¿Cuál implantar? Dependerá de:
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Costes parciales: se imputan una parte ▪ Costes completos: se imputan la totalidad 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Necesidades de información. ▪ Volumen de costes indirectos. ▪ Sistema de trabajo. ▪ Sistema de información.
Clasificación según el momento del cálculo:	Sistemas de costes parciales. Tipología
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Costes históricos: cálculos a posteriori con datos reales 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ S.C. directos (imputa costes directos)

<ul style="list-style-type: none"> ▪ Costes estándar: cálculos a priori en base a previsiones 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ S.C. directos evolucionado (imputa costes directos + costes indirectos variables)
Clasificación según interese o no imputar los costes a pedidos:	<ul style="list-style-type: none"> ▪ S.C. variables (imputa costes variables) ▪ S.C. variables evolucionado (imputa costes variables+ costes directos fijos)
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Coste por pedido: los costes se imputan a cada pedido ▪ Coste por secciones: los costes se imputan a cada fase del proceso de fabricación 	
Punto de equilibrio o umbral de rentabilidad = volumen de ventas que permite cubrir costes fijos	

Sistema de Costes Parciales: Costes Directos

Al utilizar el sistema de costes directos para el cálculo del coste de un producto o servicio, se tienen en cuenta solo aquellos costes que son asignables de forma objetiva al objeto de coste correspondiente. Así, en una empresa industrial se tendrán en cuenta los costes de las materias primas que se precisan para la fabricación del producto. En algunos casos, también se tendrán en cuenta los costes

correspondientes a la mano de obra directa (la que interviene directamente en la elaboración del producto) y los costes directos de comercialización, tales como las comisiones y los transportes, por ejemplo.

En una empresa comercial, los costes directamente asignables al producto serán los costes de las mercancías vendidas. Con este sistema se puede obtener la cuenta de resultados por producto, muy útil para analizar el margen de contribución que genera cada producto. El resto de los costes, es decir, los costes indirectos, son llevados directamente a la cuenta de pérdidas y ganancias, sin asignación previa a los productos.

Ejemplo: supongamos una empresa que fabrica tres productos diferentes y facilita la siguiente información:

Detalle	Producto			Total
	A	B	C	
Precio de venta	8	10	14	
Cantidad vendida	150	200	90	440
Costes directos de producto	450	750	950	2150
Costes indirectos				2590

Cuenta de Pérdidas y Ganancias

Detalle	Producto			Total
	A	B	C	
Ventas	(150 *8) 1200	(200*10) 2000	(90*14) 1260	4460
-Costes directos de producto	-450	-750	-950	-2150
=Margen de contribución	750	1250	310	2310
-Costes indirectos				-2590
=Resultados				-280

Según el modelo de costes directos el precio de coste unitario será:

Precio de Coste Unitario

$$= \frac{\text{Costes directos del producto}}{\text{Número de unidades vendidas del producto}}$$

El precio de coste directo unitario es el precio de venta mínimo de cada producto que se precisa facturar para cubrir los costes directos.

1. Sistema de Costes Parciales: Costes Variables

Otro sistema de costes parciales es el que imputa a los productos los costes que están directamente relacionados con el nivel de actividad de la empresa, que son los costes variables o proporcionales. En este sistema los costes que se asignan a los productos serian básicamente el coste del material, las comisiones de los vendedores, los transportes.

Sólo los costes variables de producción son asignados a los productos e incluidos en la valoración de existencias. Los costes de producción fijos no son asignados a los productos, sino considerados como costes del periodo e imputados directamente a la cuenta de resultados.

El precio de coste unitario según este modelo será:

$$\text{Precio de Coste Unitario} = \frac{\text{Costes variables del producto}}{\text{Número de unidades vendidas del producto}}$$

Este precio nos indica cuál es el precio de venta mínimo de cada producto que se precisa facturar para cubrir los costes variables.

Sistema de Costes Completos

Distribuye todos los costes de producción a los productos o servicios, permitiendo así valorar las existencias por su coste total de producción. Los costes que no son de producción son cargados

directamente al resultado, quedando excluidos de la valoración de existencias.

La información que facilita el sistema de costes directos puede ser insuficiente para aquellas empresas en las que se desee conocer de forma más exacta la repercusión de los costes indirectos en cada objeto de costes. El sistema de costes completos incluye dentro del coste del producto todos los costes, tanto los directos como los indirectos (normalmente algunos de ellos). Además, aporta una mayor calidad de la información que afecta a los costes indirectos. Sin embargo, al aumentar la complejidad se incrementa el coste del sistema de costes. Esto puede justificarse a medida que los costes indirectos sean más significativos en la empresa.

En los sistemas de costes completos, la dificultad principal es como asignar los costes indirectos a los productos. Los costes indirectos pueden comprender consumos tales como los siguientes:

– Materiales indirectos

- Combustibles
- Lubricantes
- Detergentes

– Mano de obra indirecta de producción:

- Jefe de taller
- Capataces y supervisores
- Operarios de limpieza

– Otros costes indirectos:

- Mantenimiento
- Amortizaciones
- Seguros
- Alquileres
- Suministros: agua, gas, electricidad
- Personal de administración

Para asignar los costes indirectos hay que seleccionar el criterio más adecuado. Esta selección se hace teniendo en consideración aspectos tales como la dificultad que implique su utilización y su importancia en relación con los costes. También se intenta que el criterio seleccionado se base en una variable en la que exista una relación causa-efecto entre su evolución y los costes indirectos. Para ello, se suelen utilizar criterios basados en variables técnicas (horas, unidades de materiales...) o variables económicas (unidades monetarias).

Criterios de imputación de los costes indirectos

Criterios de imputación para los costes indirectos	Empresas en las que se aplica cada criterio
Horas de máquina	Intensivas en maquinaria relativamente homogénea
Horas de mano de obra directa	Intensivas en mano de obra relativamente homogénea
Coste de la mano de obra directa	Intensivas en mano de obra no homogénea (hay diferencias significativas en los salarios)
Unidades de material directo	Intensivas en un determinado material directo
Coste de los materiales directos	Intensivas en materiales directos diversos (hay diferencias significativas en los costes de los materiales)

Una vez definido el criterio de imputación se calcula la tasa de imputación dividiendo los costes indirectos por las unidades totales del criterio seleccionado (horas máquina, horas de mano de obra directa, etc.):

$$\text{Tasa de imputación} = \frac{\text{Costes Indirectos}}{\text{Unidades totales del criterio de imputación}}$$

La tasa puede calcularse en base a datos reales, o de manera predeterminada con previsiones de costes indirectos y de unidades totales del criterio de imputación seleccionado. La utilización de previsiones es útil para evitar los efectos de las fluctuaciones de la actividad que se producen a lo largo del año.

Caso práctico

CASO PRÁCTICO

Paso 1. Definir el presupuesto; una empresa tiene un presupuesto anual de 857,210 para 65000 unidades de producción

RUBROS DE COSTOS	S/	TIPO DE COSTO
Mano de obra	175400	Variable
Materia Prima	375000	Variable
Alquiler	40000	Fijo
Electricidad	9600	Fijo
Uniformes	960	Fijo
Maquinarias	125000	Fijo
Mantenimiento	2500	Fijo
Depreciación	12000	Fijo
Remuneraciones	102000	Fijo
<u>Telefono+internet+cable</u>	4300	Fijo
Material de oficina	1200	Fijo
<u>Servicios contador</u>	7200	Fijo
Material de publicidad	1200	Fijo
Sitio web	850	Fijo
TOTAL	857210	

Paso 2. Organizar los datos costos fijos y costos variables

Costos Variables

RUBROS DE COSTOS	S/
Mano de obra	175400
Materia Prima	375000
TOTAL COSTO VARIABLE	550400

Costos Fijos

RUBROS DE COSTOS	S/
Gastos Generales	
Alquiler	40000
Electricidad	9600
Uniformes	960
Maquinarias	125000
Mantenimiento	2500
Depreciación	12000
Gastos adm. y ventas	
Remuneraciones	102000
Telefono+internet+cable	4300
Material de oficina	1200
Servicios contador	7200
Material de publicidad	1200
Sitio web	850
TOTAL COSTO FIJO	306810

Paso 3. Calcular el Costo Fijo Total

En este paso se realiza la suma de todos los rubros de costo fijo y se obtiene como total **S/ 306810**

Paso 4. Calcular el Costo Variable Unitario

a) Cálculo utilizando el presupuesto

En este paso se realiza la suma de todos los rubros de costo variable y se divide para las unidades producidas y se obtiene:

Costo Variable Unitario = $\frac{550400}{65000}$
 Costo Variable Unitario = **S/ 8,47**

Paso 4. Calcular el Costo Variable Unitario

b) Cálculo Directo: determinar los costos por unidad

Descripción	UM	Precio Unitario	Cantidad	Subtotal
Tela de algodón	Metro	5,00	0,50	2,52
Hilo nylon	Unidad	1,5	0,50	0,75
Etiquetas	Unidad	0,50	1	0,5
Botones	Unidad	0,25	8	2,00
Costo variable unitario de materia prima				5,77
Costo variable unitario de mano de obra				2,70
Costo Variable Unitario Total				8,47

Paso 5. Cálculo del costo fijo unitario

Contos

Fórmulas	
Costo Fijo Unitario $CFu = \text{Costo Fijo total} / N^{\circ} \text{ de unidades}$	$CFu = 306,810 / 65000$ $CFu = 4.72$
Costo Total Unitario (CTu) CTu = Costo fijo unitario + Costo variable unitario	$CTu = CFu + CVU$ $CTu = \$4,72 + \$8,47$ CTu = \$ 13,19 por unidad

Paso 7. Punto de Equilibrio

La fórmula para calcular el punto de equilibrio es la siguiente:

$$P.E. = \frac{CF}{P - CV}$$

CF Costos fijos
P Precio unitario
CV Costos variables unitarios

DATOS

CF = 306,810

P = 17,15

CV = 8,47

PE = 306810 / 17,15 - 8,47

PE = 35.346,77

El resultado es el valor 35.346,77, lo que significa que llegaremos al punto de equilibrio al vender 35.346,77 camisas con lo cual habremos cubierto todos los costos

Paso 6. Cálculo del Precio de Venta

Contoso

Una vez que se tiene el **Costo por unidad de producción**.

Se puede determinar el **porcentaje de utilidad**. Si se desea utilizar el 30%, por ejemplo, agrega el porcentaje de utilidad del 30% al 100%. Multiplica el 130% por el costo de tu producto. Eso te dará el **precio de venta para tu producto**.

CTu = \$ 13,19 por unidad

Precio de Venta = 13,19 * 130% = \$17,15



Diferencia entre Costes Parciales y Costes Completos

Un sistema de costes parciales, es aquel que imputa sólo una parte de los costes a los productos o servicios que elabora. Se asignan aquellos costes que son directamente imputables de forma objetiva a los distintos objetos de coste. Si elaboramos pan, imputaremos los costes de harina, aceite, sal, la mano de obra de la persona que se dedica a amasar dicho pan, etc. En este caso no asignaremos los costes indirectos, es decir, aquellos que no podemos saber de forma objetiva como fluyen al producto o servicio que elaboramos.

Un sistema de costes completos es el que imputa todos los costes a los productos y servicios elaborados. En este caso existe un componente de subjetividad a la hora de asignar costes indirectos. Tenemos que usar una tasa de reparto para distribuir los costes indirectos entre los distintos productos. Esta tasa la intentaremos afinar lo más posible; sin embargo, no deja de ser nuestra mejor estimación.

Por lo tanto, la diferencia entre los dos sistemas reside en dos puntos clave:

1. En el sistema de costes parciales solo tenemos en cuenta una parte de los costes, mientras que en el de costes completos tenemos en cuenta todos.

2. En el sistema de costes completos introducimos una cierta subjetividad al tener que emplear criterios de imputación para aquellos costes de los cuales desconocemos la relación directa en que fluyen a cada uno de nuestros productos.

Puede dar la impresión de que el sistema de costes parciales es el menos útil de los dos. Sin embargo, no nos deberíamos llevar a error, ya que tendremos perfectamente calculado el margen de contribución de cada uno de los productos o servicios a los resultados de la empresa, y por tanto las decisiones sobre potenciar o desestimar alguno de ellos estarán mejor fundadas.

Los costes indirectos quedarán imputados de forma genérica en nuestra cuenta de explotación y serán absorbidos de forma global por el conjunto de productos.

¿Qué criterios deberían guiar el empleo de un sistema u otro?

Lo más adecuado será elegir un sistema u otro en función de:

- **El volumen de costes indirectos.** Si es muy elevado en término porcentual sobre los costes directos, nos encontramos con el problema de que un volumen excesivo de costes queda fuera de nuestro control.

En este caso deberíamos trabajar sobre las tasas de reparto de los costes indirectos y tender hacia un sistema de costes completos. Sin embargo, si el volumen de costes indirectos es pequeño en comparación con los directos, conviene un sistema de costes parciales.

- **El sistema de trabajo de la empresa.** Si trabajo por pedidos, será más complicado asignar los costes indirectos. Si la empresa elabora productos en cadena y con un grado de homogeneidad alto (bebidas, piezas, etc...) los costes indirectos fluyen de una forma más homogénea a los productos y resultan más sencillos de imputar. Por tanto, en empresas industriales de estas características es más útil emplear un sistema de costes completos.
- **El grado de implantación de los sistemas de medición e imputación de costes.** Como hemos dicho antes, un coste directo se diferencia de un indirecto en que es posible imputarlo de forma exacta a cada uno de los objetos de coste. Cuanto mejores sean nuestros sistemas de información, más costes directos tendremos y menos indirectos. En este caso nuestro elemento limitador es el coste, pero sobre esto ya hablaremos más adelante.

CARACTERÍSTICA	COSTO VARIABLE	COSTO COMPLETO
Objetivo primario	Planificación y Control Interno	Informes externos o Contabilidad financiera

Costes del producto	Costes de la producción variables	Costes de la producción fijos y variables
Costes del período	Costes de producción fijos Costes de administración y venta fijos Costes de administración y venta variables	Costes de administración y venta fijos Costes de administración y venta variables
Formato de la cuenta de Pérdidas y Ganancias	Resalta el comportamiento del coste: Ingresos – Costes variables = Margen de contribución – Costes fijos = Resultado neto	Resalta la clasificación funcional del coste: Ingresos – Coste producción vendida = Resultado bruto o margen bruto – Costes de administración y venta = Resultado neto
Comparación Rtdo. neto: Producción > Ventas Producción < Ventas Producción = Ventas Largo plazo	Menor Mayor Igual Igual	Mayor Menor Igual Igual

<p>Conciliación de Resultados</p>	<p>de</p> <p>Resultado según Coste variable</p> <p>+ Costes fijos diferidos en las Ef</p> <p>– Costes fijos diferidos en las Ei</p> <p>=Resultado según coste completo</p>	<p>Resultado según Coste completo</p> <p>– Costes fijos diferidos en las Ef</p> <p>+ Costes fijos diferidos en las Ei</p> <p>=Resultado según coste variable</p>
-----------------------------------	--	--

Sistema de Costos ABC

El sistema de costos ABC cuyas siglas en inglés es Activity Based Costing que en el idioma español es Costo Basado en Actividades, es un modelo de sistema de costeo que permite distribuir los Costos Indirectos sea de fabricación o de un proceso de servicio determinado tomando en cuenta a las actividades necesarias en la producción, para ello se identificará y asociará los costos con cada una de estas actividades definidas con anterioridad.

Definición de sistema de costos ABC:

Para algunos tratadistas el sistema de costos ABC es:

“Es un proceso gerencial que ayuda en la administración de actividades y procesos del negocio, en y durante la toma de decisiones estratégicas y operacionales” (Cárdenas, 1995).

“Sistema que primero acumula los costos indirectos de cada una de las actividades de una organización y después asigna los costos de actividades a productos, servicios u objetos de costo que causaron esa actividad” (Horgren, y otros, 2001).

Con las definiciones expuestas podemos decir que el sistema de costos ABC o como otros tratadistas prefieren decir el método o técnica de costos basado en actividades puede proporcionar las siguientes ventajas:

- 1.-Sirve como una herramienta en la planeación pues en base a su información se puede tomar decisiones estratégicas.
- 2.-Es una herramienta de gestión que permite hacer proyecciones de tipo financiero que lleven al cumplimiento de las actividades de la empresa.
- 3.-Permite de igual forma medir el desempeño de los empleados y departamentos de la empresa para ser frente a las estrategias enmarcadas para su beneficio.

Etapas o pasos del sistema o método de costeo ABC

Para el costeo ABC involucra dos grandes etapas, en la cual se cumple todos los pasos necesarios para implantar este sistema de costo la misma que se identifican de la siguiente forma:

1. Identificación de las actividades

- Se les asigna y consume costos, esta implica el procesamiento de órdenes; es decir reconocer las actividades que llevan a realizar un producto o servicio en la cual se investiga las más importantes y relevantes como aquellas que implican un costo innecesario.
- Las actividades se relacionan con la actuación respecto al producto o servicio, las veces o frecuencia en la ejecución y la capacidad para agregar valor al producto o servicio es decir serán actividades que ayuden a mejorarlo
- Ejemplo: El procesamiento de las órdenes de producción

2. Identificación de los conductores de costo

- Es decir aquellos que se asocian a cada actividad determinada en la producción, especialmente son los que causan o conducen el costo en la actividad
- Se utilizarían como conductores a las horas máquina usada, el número de artículos vendidos o producidos, número de partes instaladas, clientes servidos, entre otros
- Ejemplo: Para la actividad antes descrita en el paso 1, el conductor del costo será el número de órdenes

3.- Cálculo de la tarifa del costo o tasa de unidad

- Conduce el costo es la que resulta después de haber establecido la actividad se procede a asignar el costo
- Costos indirectos establecemos una tasa predeterminada (costo indirecto estimado / base estimado de volumen de asignación), esta aplica a cualquier costo sea de manufactura o administrativo, de venta o cualquier otro implicación de costo indirecto
- Ejemplo: Continuando con el ejemplo anterior la tarifa será el costo por orden

4.- Asignación de costos a los productos

- Es la multiplicación de la tarifa de conducción del costo por el volumen de unidades consumidas por el producto
- Es el paso final en el sistema de costos abc y es la asignación del costo multiplicando lo obtenido en el paso 3 por el número de unidades de cada actividad designada con anticipación en el paso 1
- Ejemplo. De anterior será entonces el costo por órdenes por el número de órdenes producidas en el periodo que se determina

Costo ABC:

- El costo que se desarrolla en la producción en lo administrativo y ventas se lo lleva a los productos en la asignación de costos.
- Utiliza varios criterios o factores de asociación para buscar el costo más real y preciso posible en la producción de la empresa.
- Se maneja bajo el concepto que las actividades consumen recursos y los productos consumen actividades, es por ello que se asigna los costos indirectos en función de los recursos consumidos por estas actividades identificadas inicialmente.
- La preocupación de este costeo es valorizar todas las áreas de la organización de ahí que podemos decir que mide el desempeño de sus empleados.
- Su orientación es hacia los procesos valorándolos transversalmente y específicamente busca su mejora, pues es tomado en forma gerencial como estratégica.

Empresas que pueden aplicar el sistema ABC

- Aplican las empresas que mantengan sus costos indirectos muy altos o forman parte importante de sus costos totales.

- Las fábricas que cada año observan un crecimiento en sus costos indirectos siendo su producción la misma es decir no tiene crecimiento en la misma proporción.
- Aquellas empresas que tienen sus costos fijos muy elevados y no se han preocupado por conocer las razones de ello.
- Las empresas que tienen una fuerte competencia, que tienen variedad de productos y por ende procesos, siendo sus variaciones muy sensibles en sus volúmenes de producción.

Ventajas y desventajas del uso del sistema de costos ABC

Ventajas	Desventajas
La metodología ABC permite a los gerentes a mejorar su gestión, por lo que son más precisas sus decisiones para llevar al éxito a la empresa	Los costos ABC su metodología de implantación es desconocida por lo que sus consecuencias económicas y organizativas tras su adopción no se tiene conocimiento e implica a su vez un riesgo de inversión para la empresa,
Este sistema puede ser útil y perfecto si se lo combina con otro que ayude a realizar un feedback de las actividades de la empresa es decir usando un	Determinados costos indirectos de administración, comercialización y dirección son de difícil imputación a las actividades. Puede provocar que

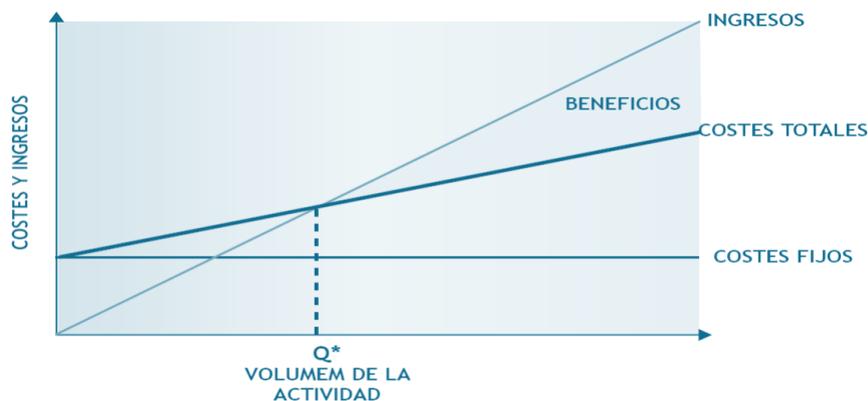
<p>sistema de costo que innove a la gestión dentro de la empresa</p>	<p>se descarte lo adecuado de los sistemas de costos tradicionales.</p>
<p>Los directivos pueden tener tres tipos de información autónomo de información contable: el tradicional que proporciona informes financieros (indicadores), el segundo puede ser el sistema de costos ABC que informa sobre los procesos, productos y clientes; y, el sistema de feedback que es más operativo para mejorar la eficiencia (uso de los recursos) y los procesos existentes en la empresa.</p>	<p>Difícil identificar las actividades en la producción y su posterior prorrateo de los costos, teniendo como dificultad mayor el reconocer que inductores son los adecuados y que ayudarán a reflejar lo más real posible el costo que implica al producto en su producción dentro de la empresa</p>
<p>Poca inversión solo basta un buen software diseñado a medida de las necesidades de la empresa</p>	

Punto de Equilibrio

Para facilitar la comprensión y el cálculo del punto de equilibrio, que no es más que lo que deberá vender nuestra empresa para no ganar ni perder dinero, el empresario deberá observar cómo evolucionan los costes en que incurrirá su empresa y los beneficios que obtendrá en función del volumen de actividad que desee lograr, es decir, en función del número de camisas que desee producir y vender. Para el análisis de punto de equilibrio, normalmente se trabaja con la utilidad operativa, o sea, la utilidad antes de intereses, impuestos y cualesquiera otros gastos e ingresos que no pertenecen a la operación básica del negocio.

Para esto será necesario construir la función de costes de la producción en relación al volumen de actividad, por ejemplo, para el primer año de actividad. Estaremos contribuyendo a dar respuesta a la pregunta de: ¿Qué dimensión adoptar?

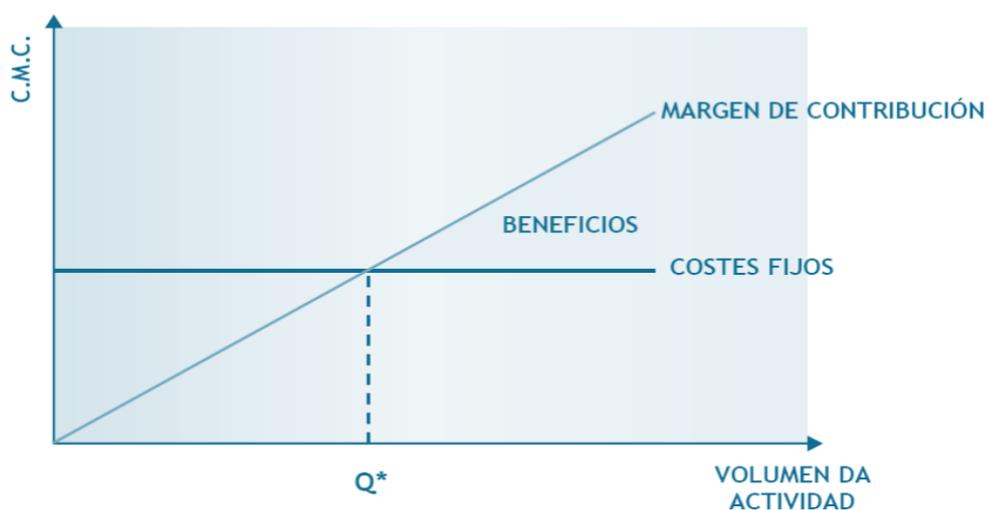
Los costes en los que incurrirá el empresario lo clasifica en dos grandes grupos: fijos y variables



Una vez que se conozca cuáles son los costes totales de la empresa (costes fijos + costes variables) y los comparemos con los ingresos que hemos obtenido por las ventas, podremos saber cuál es el nivel de actividad necesario para que los ingresos igualen a la totalidad de los costes. Necesitamos conocer por qué valor de dólares tendremos que vender nuestro producto (en un año) para empezar a obtener beneficios. En este sentido, podemos decir que el punto de equilibrio es una medida simple del riesgo que asume la explotación de nuestro negocio.

Para el cálculo del punto de equilibrio será necesario definir el concepto de margen de contribución que no es más que la diferencia entre los ingresos de las ventas y los costes variables. Una vez definido este concepto, podemos afirmar que el punto de equilibrio se dará para

aquel nivel de actividad que llamaremos Q^* , en el que se igualen el margen de contribución obtenido por la empresa (como diferencia entre los ingresos por ventas y los costes variables) y los costes de estructura que soporta (los variables ya han sido imputados a los productos y deducidos de los ingresos al calcular el margen de contribución). Podemos, pues, expresar gráficamente el punto de equilibrio como sigue:



Elementos que intervienen en el cálculo del punto de equilibrio

Los conceptos que se manejan y, por lo tanto, hay que tener muy claros para calcular el punto de equilibrio de una empresa, son los siguientes:

Cifras de ventas. Es decir, el importe de las ventas.

Costes fijos. Son aquellos que tendrá la empresa con independencia de que venda o no venda y de la cantidad que venda. Por ejemplo, el alquiler que se paga por el local que ocupa debe pagarse por igual, venda o no venda, venda mucho o venda poco.

Costes variables. Son aquellos que están en función de las ventas. Por ejemplo, las comisiones que paga la empresa a los vendedores estarán en función de lo que vendan. La materia prima que se utiliza para elaborar el producto estará en función de los productos que fabrique, etc.

Unidades vendidas. Es la cantidad que se vende. Si se expresa en unidades de productos, será la cantidad de productos vendidos. Si se expresa en unidades monetarias (dólares, por ejemplo), coincidirá con el importe de las ventas.

Importancia del punto de equilibrio

1. Le suministra a la gerencia datos sobre costos y ganancias requeridos para planificar las utilidades y la formulación de políticas.
2. Sirve para respaldar la toma de decisiones.

3. Facilita la presentación de informes y la comprensión de muchos aspectos económicos del negocio.
4. Es un instrumento para el análisis, planeación y control empresarial.
5. Se aplica a corto plazo, es decir, a operaciones con tiempo menor de un año.
6. Esta herramienta facilita el análisis y las decisiones sobre proyectos de inversión.
7. En el caso concreto del punto de equilibrio, PE, si el margen de contribución total de la empresa es igual a los costos fijos significa que no obtuvo utilidad ni pérdida

Margen de contribución es el exceso de ingresos respecto a los costos variables; es la parte que contribuye a cubrir los costos fijos y proporciona una utilidad.

Punto de Equilibrio de la Empresa Monoproducto

Si queremos alcanzar el punto de equilibrio, los ingresos tienen que ser iguales a los costes totales, debido a que en el punto de equilibrio se obtiene un beneficio cero, es decir, que la empresa no gana ni pierde dinero. Por ello tendremos que calcular tanto los ingresos como los costes totales de nuestra empresa. Los ingresos se obtienen multiplicando el número de unidades producidas (Q^*) por el precio de venta (P).

$$I = Q \times P$$

Los costes totales serán las sumas de los costes fijos (CF) más los costes variables o, lo que es lo mismo, serán la suma de los costes fijos más los costes variables unitarios multiplicados por el número de unidades producidas.

$$CT = CF + (CV_u \times Q)$$

Ahora ya podemos relacionar matemáticamente costes, volumen de actividad y beneficio que es la diferencia entre los ingresos menos los costes totales.

$$\text{Beneficio} = Q \times P - \{CF + (CV_u \times Q)\}$$

Para obtener un beneficio igual a cero, tendremos que el número de unidades producidas debe cumplir que:

$$0 = Q * (P - CV) - CF$$

Donde: $* Q (P - CPU) = CF$

Por lo tanto:

$$Q^* = \frac{CF}{PC - CV_u}$$



**Margen de
Contribución Unitaria**

Con lo que el punto de que equilibrio expresado en unidades de producto quedaría del siguiente modo:

$$\text{Punto de equilibrio} = \frac{\text{Coste fijo}}{\text{Margen de contribución unitario}}$$

Punto de Equilibrio de la Empresa Multiproducto

De lo visto en el apartado anterior sabemos que:

Beneficio = costes fijos totales (CF) – margen de contribución (MC)

Recordemos que en el punto de equilibrio los beneficios son iguales a cero, por lo que:

Marxe de contribución de la empresa (MC) = costes fijos totais (CF)

Si expresamos el margen de contribución como porcentaje sobre las ventas, obtendremos que:

$$\frac{MC}{V} = \frac{CF}{V}$$

De donde podríamos despejar las ventas en dólares:

$$V^* = \frac{CF}{\frac{MC}{V}}$$

Al tener más de un producto, podemos expresar el margen de contribución de la empresa como suma de los márgenes obtenidos por cada producto, o lo que es lo mismo, el margen de contribución unitario por el número de unidades que se van a producir.

Del mismo modo, el margen de contribución por euro vendido se obtendrá como el promedio de los márgenes de contribución relativos de cada producto del mix (porcentaje de ventas) en el que la ponderación estará en función de la participación de cada producto en las ventas de la empresa en el período que se debe considerar.

Para ello tomamos el precio de venta de cada producto de la empresa, le restamos el coste variable unitario y ese margen absoluto lo dividimos por el precio de venta, con lo cual obtenemos el margen de contribución sobre ventas de cada producto.

Seguidamente, calcularemos el margen de contribución sobre las ventas de toda la empresa.

$$\text{MC Media} = \sum \frac{P_j - CV_j}{P_j}$$

Que vendrá expresado como porcentaje sobre las ventas, donde m_j es el tanto por una de las ventas que corresponde al producto j dentro del mix de productos de la empresa.

De este modo, el punto de equilibrio se producirá en el nivel de ventas V^* (en unidades monetarias) tal que:

$$V^* = \frac{CF}{\sum \frac{P_j - CV_j}{P_j} \cdot \text{mix}_j} = \frac{CF}{MC \text{ sobre ventas}}$$

Y en caso de beneficios preestablecidos:

$$V^* = \frac{CF+B''}{\sum \frac{P_j - CV_j}{P_j} \cdot \text{mix}_j} = \frac{CF+B''}{MC \text{ sobre ventas}}$$

El punto de equilibrio supone la cuantificación de la relación entre el mix de productos de la empresa, los objetivos de ventas de ésta, su estructura de costes y los beneficios que hay que obtener. De algún modo cuantifica y contribuye a definir las relaciones entre las principales preguntas clave del análisis de gestión de la empresa: el QUÉ y el DÓNDE, cuyas respuestas identifican los productos y la composición del mix de la empresa; el CUÁNTO, del que se obtendrán los objetivos de ventas y beneficios que se deben alcanzar, entre otros; el CÓMO, de donde se obtendrá la estructura técnica, la tecnológica, y

derivada de ellas, la estructura de costes de la empresa que se traduce en una función de costes.

Toma de decisiones con datos de costes

El costo es un recurso que se sacrifica o al que se renuncia para alcanzar un objetivo específico. El costo de producción es el valor del conjunto de bienes y esfuerzos en que se ha incurrido o se va a incurrir, que deben consumir los centros fabriles para obtener un producto terminado, en condiciones de ser entregado al sector comercial.

Clasificación de costos para la toma de decisiones

Costos controlables y no controlables: cuando se realizan la asignación de responsabilidades deben ser identificados claramente los que son costos controlables de los que no lo son, para efectos de una justa evaluación de la gestión del personal. Un costo controlable es aquel que puede ser controlado por quienes están a cargo del centro del costo respectivo. No debe evaluarse un ítem sobre el que no se tenga control, esta es la base del llamado control de gestión.

Costo marginal y costo inmovilizado: el costo marginal, llamado también costo diferencial o incremental, es aquel costo adicional que genera la producción de una unidad más. El costo hundido o inmovilizado es todo costo que ya se ha realizado efectivamente, por lo

que no puede evitarse o ser modificado. La importancia de esta distinción en la toma de decisiones, es que ayuda a clarificar que ítems debe considerarse y cuales no, en la toma de decisiones. Por lo general, los costos hundidos, como también se llaman los inmovilizados, no se toman en cuenta en las decisiones futuras, siendo el comportamiento de los marginales los orientadores de las decisiones futuras.

Costo efectivo y costo de oportunidad: el costo efectivo es aquel que se realiza efectivamente, en que es registrado por la contabilidad. El costo de oportunidad es aquel intangible que intenta cuantificar una merma económica provocada al abandonar un proyecto alternativo viable. En cuanto a la toma de decisiones, el análisis de los costos efectivos y de oportunidad es fundamental, ya que estos últimos pueden cambiar radicalmente el sentido de una decisión cuando se incorporan al análisis decisional o evaluación de proyectos. Esto se da principalmente en las decisiones de asignación de recursos.

Toma de decisiones

La toma de decisiones es un proceso de definición de problemas, recopilación de datos, generación de alternativas y selección de un curso de acción.

Los fundamentos de la toma de decisiones entran en juego cada vez que en una organización se realizan actividades de planeación, organización, dirección y control. Sin embargo, para que un proceso

de toma de decisiones pueda considerarse completo es preciso que existan ciertas precondiciones. Estas precondiciones se cumplen cuando es posible responder “sí” a las cuatro preguntas siguiente:

- ¿Existe una diferencia entre la situación presente y las metas deseadas?
- ¿El responsable de tomar la decisión está consciente del significado de la diferencia?
- ¿El responsable de tomar la decisión se siente motivado a actuar para eliminar la diferencia?
- ¿El responsable de tomar la decisión cuenta con los recursos necesarios (capacidad y dinero, por ejemplo) para actuar a favor de la eliminación de la diferencia?

Los administradores siguen por lo general un modelo de decisión para elegir entre diferentes cursos de acción. Un modelo de decisión es un método formal para hacer una elección, y con frecuencia involucra tanto un análisis cuantitativo como uno cualitativo. Los contadores administrativos trabajan con los administradores analizando y presentando datos relevantes para guiar sus decisiones. Los administradores generalmente usan el proceso de decisión de cinco pasos:

Paso 1: obtención de información

Paso 2: realizar predicciones acerca de costos futuros

Paso 3: elección de una alternativa

Paso 4: implementación de la decisión

Paso 5: evaluación del desempeño

Dentro del ámbito técnico de la contabilidad, el contador es quién proporciona los datos e información detallada y alternativas para la toma de decisiones. No obstante, los que deciden pueden ser: el director, el gerente, administrador, o contador administrativo quienes desempeñan las siguientes actividades:

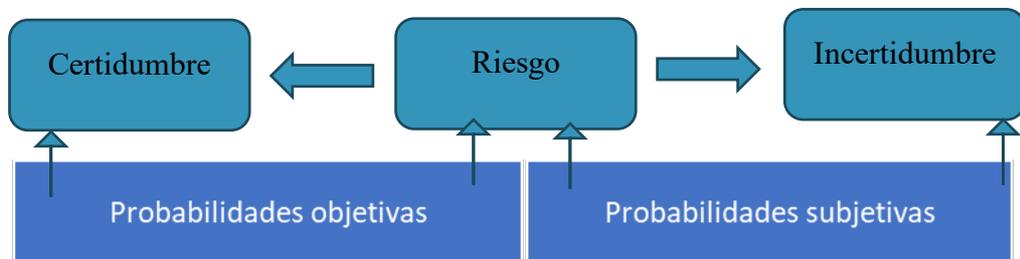
Solucionar problemas: hacer análisis comparativo para la toma de decisiones. En esta función el administrador se pregunta: de las diversas opciones disponibles ¿cuál es la mejor?

Registrar resultados: acumular información y presentar resultado confiables a todos los niveles de la administración. En esta actividad, se pregunta: ¿Cómo lo estoy haciendo?

Las condiciones en las que los individuos toman decisiones en una organización son reflejo de las fuerzas del entorno (sucesos y hechos) que tales individuos no pueden controlar, pero las cuales pueden influir a futuro en los resultados de sus decisiones. Estas fuerzas pueden ir desde nuevas tecnologías o la presencia de nuevos

competidores en un mercado hasta nuevas leyes o disturbios políticos. El impacto de hechos como éste se dejará sentir ineludiblemente en el futuro, tarde o temprano. Los administradores y demás empleados involucrados en los pronósticos y la planeación pueden sentirse fuertemente presionados a identificar tales hechos y sus impactos, especialmente cuando no es probable que ocurran hasta años después. Con demasiada frecuencia, los individuos deben basar sus decisiones en la limitada información de que disponen; de ahí que el monto y precisión de la información y el nivel de las habilidades de conceptualización de los individuos sean cruciales para la toma de decisiones acertadas.

Las condiciones en las que se toman las decisiones pueden clasificarse en términos generales como certidumbre, riesgo e incertidumbre.



Certidumbre

La certidumbre es la condición en que los individuos son plenamente informados sobre un problema, las soluciones alternativas son obvias, y son claros los posibles resultados de cada decisión. En condiciones de certidumbre, la gente puede al menos prever (si no es que controlar) los hechos y sus resultados.

Riesgo

El riesgo es la condición en la que los individuos pueden definir un problema, especificar la probabilidad de ciertos hechos, identificar soluciones alternativas y enunciar la probabilidad de que cada solución dé los resultados deseados. El riesgo suele significar que el problema y las soluciones alternativas ocupan algún punto intermedio entre los extremos representados por la plena información y definición y el carácter inusual y ambiguo.

Incertidumbre

La incertidumbre es la condición en que un individuo no dispone de la información necesaria para asignar probabilidades a los resultados de las soluciones alternativas. De hecho, quizá el individuo esté imposibilitado incluso para definir el problema, y mucho más para

identificar soluciones alternativas y posibles resultados. La incertidumbre suele indicar que el problema y las soluciones alternativas son tanto ambiguos como extremadamente inusuales.

Fijación de precios de venta

El precio de venta de un producto o servicio suele fijarse en base al análisis del precio de mercado. Este precio depende de lo que el cliente esté dispuesto a pagar, de los precios de la competencia, de la existencia o no de restricciones legales en relación a los precios y de la política de marketing que se diseñe. Pero, además, para fijar precios de venta debe tenerse en cuenta la estrategia de la empresa. Esta es la información relevante para la fijación de los precios de venta.

De todas maneras, se va a exponer como se pueden fijar precios de venta orientativos en base a los precios de coste y a las expectativas de beneficio que tiene la empresa.

$$\text{Precio de Venta} = \frac{\text{Costes de materiales}}{\text{Tanto por uno que representa el coste de materiales sobre el ingreso total}}$$

Resumen

- La contabilidad de costes permite calcular el coste de los productos o servicios que genera la empresa.
- Es importante no confundir los conceptos de gasto, coste, pago e inversión.

- Los objetos de costes son los destinatarios de los costes y pueden ser los productos, servicios, departamentos...
- Los costes pueden clasificarse en directos e indirectos en función de si existe una identificación entre el coste y el objeto de coste.
- También se clasifican en costes variables o fijos en función de si están o no relacionados con el nivel de actividad de la empresa.
- Los sistemas de costes pueden ser completos o parciales, en función de si se imputan todos o una parte de los costes a los objetos de coste.
- Los sistemas parciales tienen la ventaja de ser más sencillos y económicos pero la información que aportan puede no ser suficiente en aquellas empresas donde los costes indirectos tienen un peso importante.
- La información de costes es muy importante para la toma de decisiones.
- Los temas que requieren datos de la contabilidad de costes son, entre otros, la fijación de precios de venta, la decisión de subcontratar una fase del proceso productivo, la eliminación de una empresa.

Capítulo

3



Presupuesto y Plan Financiero

Determinar un presupuesto y un adecuado plan financiero , es un proceso que ayuda a identificar prioridades, establecer metas y tomar decisiones.

INTRODUCCIÓN

La gestión de las empresas se realiza en un entorno muy complejo, por eso, es de vital relevancia que, para alcanzar el éxito en toda organización, se haga una adecuada planeación de las actividades futuras, un control eficaz de las mismas y una adecuada coordinación entre ellas.

Las labores anteriores, se pueden realizar eficientemente mediante los presupuestos, los cuales cuantifican los planes cualitativos (políticas, estrategias, etc.), lo que permite contar con un plan de acción de fácil interpretación para quienes deban cumplirlos, por cuanto éstas no están sujetas a interpretaciones (Ramirez C. , 2018) .

El presupuesto debe cubrir todas las áreas de una organización, de manera que la información que se maneje represente un plan de acción, para las personas que realizan las actividades empresariales.

Generalidades del Presupuesto

La idea de presupuestar ha existido en la mente de la humanidad desde siempre, lo demuestra el hecho que los egipcios hacían estimaciones para pronosticar los resultados de sus cosechas de trigo, con objeto de provenir los años de escasez; y que los romanos estimaban las posibilidades de pago de los pueblos conquistados, para exigirles el tributo correspondiente (Del Rio, 2009).

El proceso administrativo conlleva una serie de actividades independientes, utilizadas por la administración de una organización, para el desarrollo de las funciones de planificar, organizar, suministrar

el personal y controlar. Dentro de estas acciones administrativas se encuentra el registro presupuestal, el cual es entendido como el conjunto de procedimientos y recursos empleados para planear, coordinar y controlar, por medio de presupuestos, todas las funciones y operaciones de una empresa, con el fin de lograr el máximo rendimiento posible (Parra, 2017).

Acorde con lo expuesto, (Correa, 2011), afirma que el presupuesto es una herramienta administrativa de planeación y control financiero donde se presentan ordenadamente y en términos monetarios, los resultados previstos de un plan, un proyecto, una estrategia. De igual forma el autor señala que el presupuesto no es algo aislado, más bien; como herramienta administrativa, es el resultado del desarrollo eficaz del proceso gerencial, en tal sentido:

- El presupuesto se encuentra íntimamente relacionado con la planeación financiera.
- El presupuesto está orientado hacia el futuro y no hacia el pasado, el presupuesto puede referirse a cualquier lapso (días, semanas, meses y años).

Concepto y Objetivos de los Presupuestos

Para (Mendoza, 2004), el presupuesto es un completo plan financiero diseñado para orientar al empresario hacia la consecución de las metas propuestas

(Koontz, 2005) Manifiesta que es un instrumento muy utilizado para el control administrativo, es el presupuesto. Exposición de planes y

resultados esperados, expresados en términos numéricos: programa convertido en números.

Es un plan integrador y coordinador que se expresa en términos financieros respecto a las operaciones y recursos que forman parte de una empresa para un periodo determinado, con el fin de lograr los objetivos fijados por la alta gerencia (Ramírez, 2005).

En términos generales, se puede decir, que un presupuesto es una herramienta de planificación, coordinación y control de funciones que presenta en términos cuantitativos las actividades que en el futuro se realizarán en una empresa, con la finalidad de utilizar de una manera más productiva sus recursos, para que pueda alcanzar sus metas. Es un plan de acción encaminado al cumplimiento de una meta, la cual debe expresarse en términos de valores y financieros y cumplirse en un tiempo determinado, bajo ciertas condiciones estipuladas. (Ramírez C. , 2018).

Según (Del Rio, 2009), los objetivos del presupuesto son de Previsión, Planeación, Organización, Coordinación o Integración, Dirección y Control; es decir, comprende o están en todas las etapas del Proceso Administrativo, y no como los autores sobre la materia lo presentan, ya que sólo los enmarcan en la Planeación y en el Control, pocos agregan la Dirección.

Metodología para la preparación del presupuesto

Para que los presupuestos logren su cometido, las personas responsables de su elaboración deben basarse en la siguiente metodología para su preparación (Ramirez C. , 2018):

- a) Conocimiento de la Empresa. Es importante que se tenga un conocimiento amplio de la empresa en cuanto a sus objetivos, políticas y organización, ya que, si el presupuesto no se elabora de acuerdo a las características principales, no tienen razón de ser y no servirá de nada. El contenido y forma de los presupuestos, por lo tanto, va a variar de una empresa a otra.
- b) Exposición del plan o política. Una vez definidos con claridad los criterios de los directivos respecto al plan, es conveniente que se dé a conocer en forma clara y concreta por medio de manuales o instructivos. Su fin es informar el trabajo y coordinar las funciones de las personas que intervienen en la elaboración del presupuesto. También, se incluirá el período que abarcará el presupuesto, las formas que se usarán con instrucciones para saber cómo diligenciarlas, y toda la información necesaria.
- c) Coordinación para la ejecución del plan o política. Para que cada uno de los presupuestos de los diferentes departamentos de una empresa formen parte del presupuesto general y éste sea como una unidad, es indispensable la presencia de una persona que actúe como coordinador de todas las áreas funcionales de

la empresa que intervienen en el plan; a esta persona se le puede denominar director del Presupuesto.

- d) Fijación del Período Presupuestal. Un requisito indispensable para ejercer el control presupuestal es la fijación del lapso que comprenden las estimaciones. Esto dependerá de la estabilidad o inestabilidad de las operaciones de la empresa. Es conveniente que coincidan las estimaciones con los resultados para que se puedan realizar las comparaciones y hacer las correcciones necesarias. En caso contrario, probablemente los resultados no serían significativos.
- e) Dirección y Vigilancia. Con el plan aprobado, cada área de la empresa empezará a elaborar su presupuesto con las recomendaciones que ayudarán a poner en práctica dichos planes. El paso siguiente es revisar de manera periódica las estimaciones y las actividades que se van desarrollando y, de ser necesario, modificarlas.
- f) Apoyo incondicional de la alta dirección. Es importante el apoyo que se tenga por parte de los directivos en la implantación del presupuesto, pues es indispensable para su buena realización y desarrollo. Esto hace que el presupuesto se convierta en un plan de acción operativa y un patrón de control comparando lo presupuestado contra lo real.

Proceso de elaboración de los presupuestos a doce meses

El presupuesto como herramienta de planificación y control, debe considerar cinco etapas en su preparación, las cuales se enlistan de la siguiente forma:

- 1.1. Pre-iniciación. - El cual se inicia en el último trimestre del año. Se analiza el comportamiento de la empresa con el propósito de reevaluar o fijar los objetivos que se propone alcanzar la administración ya sea a corto o largo plazo. Una vez definidos estos objetivos, la gerencia asignará los recursos necesarios, escogiendo aquellos que en primer término deba alcanzar en el período a presupuestar y luego fijar estrategias.
- 1.2. Elaboración del presupuesto. - Puede iniciarse en los 30 o 45 días anteriores a la iniciación del año o período presupuestario. Comienza con el informe aprobado por la gerencia con base en el cual cada representante de departamento prepara los programas y los remite al director de presupuestos. La cuantificación de los programas a su vez se plasma en estados financieros, correspondiendo al personal de cada departamento delinear sus planes.
- 1.3. Ejecución. - En el campo presupuestal, la ejecución es tan importante como las etapas de pre iniciación y elaboración, puesto que si no se ponen en marchas los planes, los objetivos no se dan por si solos. La ejecución será la forma de materializar los planes y objetivos propuestos.

1.4. Control. - Considerando al presupuesto como un termómetro que mide la capacidad de ejecución de todas y cada una de las actividades de la empresa, es importante la etapa de control. En esta etapa conviene destacar las actividades más importantes a realizar como

- Preparación de informes de ejecución parcial y acumulativa
- Explicación de variaciones
- Implementación de medidas correctivas o modificación del presupuesto cuando se juzgue necesario.

1.5. Evaluación.- Una vez terminado el período, se debe realizar un informe global crítico de los resultados obtenidos.

Presupuesto de Ventas

De todos los presupuestos de ingresos y gastos, el más influyente y difícil de prever es el de ventas. Por ello es importante concentrar los esfuerzos en hacer bien la previsión de ventas, de manera que sea lo más fiable posible. Cuando existe mucha incertidumbre sobre lo que se puede vender en el próximo año, puede ser conveniente hacer varias previsiones en función de diferentes escenarios. Se suelen elaborar tres escenarios (el optimista, el pesimista y el normal) y, por lo tanto, tres versiones de todos los presupuestos

El presupuesto de ventas muestra el pronóstico de ventas de una empresa en términos monetarios para un periodo de tiempo determinado.

El presupuesto de ventas es el principal presupuesto de una empresa ya que es a partir de este que se elaboran todos los demás presupuestos.

Por ejemplo, si en una empresa se ha pronosticado que las ventas para enero serán de 100 unidades y que luego incrementarán en un 10% cada mes hasta abril, y el precio de venta de cada producto es de US\$20, su presupuesto de ventas será el siguiente:

	Enero	Febrero	Marzo	Abril
Unidades	100	110	121	133
Precio de venta	20	20	20	20
TOTAL	2000	2200	2420	2662

Presupuesto de producción y existencias de productos acabados

Es el cálculo predeterminado de las unidades a producir, atendiendo al presupuesto de ventas y a las políticas de inventarios finales establecidas. Aquí es en donde se calcula la capacidad de producción a utilizar y se proporciona el parámetro para determinar el consumo y

los costos de los insumos. Cabe mencionar que este presupuesto sólo se expresa en términos físicos.

Presupuestos de consumos, compras y existencias de materiales

Los volúmenes de producción proyectados y la especificación del producto permiten presupuestar la cantidad de materiales que se van a emplear, así como su costo. El requerimiento total de materiales lo realiza el departamento productivo al departamento de compras, y estos dos son los departamentos responsables de elaborar conjuntamente el presupuesto de compras.

La planeación del consumo, a su vez, tiene que ver con las políticas de producción implementadas por el departamento respectivo.

Presupuesto de mano de obra directa y de otros gastos de producción

Representa la planificación de las horas-hombres a emplear en la producción, así como los importes correspondientes a los sueldos y salarios de los trabajadores que intervienen en la transformación. Se pueden utilizar técnicas matemáticas para conocer las cantidades mencionadas, y en su cálculo se deben considerar las disposiciones laborales vigentes.

La mano de obra directa se emplea en el momento mismo de la compra, por lo tanto, para desarrollar su entrada es necesario saber

únicamente la cantidad de tiempo requerido por los departamentos productivos y tarifas de salarios que prevalecen en cada departamento. El método para calcular depende de que se hubiera establecido un sistema de costo standard y del procedimiento que se siga para el pago de salarios,

Cuando existe un sistema de costo standard para el control de la mano de obra, solo se requiere multiplicar las unidades de artículos elaborados según el presupuesto de producción, por los costos y sumar al producto un margen de tolerancia por las variaciones que la experiencia demuestre.

Presupuesto de gastos de estructura

Los insumos indirectos y la cuantificación del empleo de la capacidad productiva se presupuestan con base en los volúmenes de producción a ejercer. Los presupuestos de materiales, mano de obra y el de costos indirectos constituyen el costo de producción.

Las unidades vendidas generan también costos de distribución y de administración, con base en dichas unidades, y atendiendo a los conceptos financieros de estos costos, se realiza el presupuesto de costos de operación. Para su elaboración se puede emplear el sistema de costos ABC.

Se refiere a la adquisición de inmuebles, maquinaria, equipo de transporte, mobiliario y equipos, etc. En otras palabras, se trata de las

inversiones de activos necesarios para la operación del negocio que se van a realizar durante el periodo presupuestal.

Presupuesto de gastos de comercialización

Es un presupuesto que se puede hacer directamente a partir del de ventas, en él se incluyen todos los gastos proporcionales de comercialización (comisiones, portes, etc.). Este presupuesto suele estar incluido en el plan de marketing, que confecciona el departamento

comercial. Para elaborarlo hay que multiplicar las unidades que se prevé vender por el coste unitario de cada concepto de comercialización.

La informática y el presupuesto

El presupuesto ofrece un análisis sistemático del presente y futuro de un proceso comercial, productivo y financiero de una empresa, calculando los input y los output de los recursos, siendo estos: dinero, tiempo, materiales, uso de maquinaria y de espacio, entre otros. Un presupuesto debe entregar, como resultado, indicadores financieros sobre la cantidad y el costo de los recursos requeridos para desarrollar un producto, así como datos concretos sobre su rentabilidad, la utilidad esperada y el flujo de efectivo.

Planificación Financiera

A pesar de que los presupuestos a un año son útiles para prever el futuro y controlar las desviaciones, hay momentos en los que necesitamos formular previsiones a un plazo más largo. Para conocer mejor la situación y, sobre todo, las perspectivas de futuro de la empresa es conveniente formular previsiones a largo plazo (a más de un año).

La planificación financiera consiste en elaborar previsiones de la cuenta de resultados y de la tesorería a largo plazo. El horizonte de la planificación financiera debe ser, como mínimo, de tres o cinco años, aunque a veces puede llegar a los quince o veinte años.

La planificación financiera se puede aplicar cuando se quiere pedir un préstamo a largo plazo y hay que demostrarle al banco que la empresa podrá devolver las cuotas del préstamo. Otro posible caso es aquel en que queremos invertir en una fábrica o en instalaciones importantes que tienen una vida útil larga y hay que comprobar que se trata de una operación rentable. El principal inconveniente de la planificación financiera es que

trata del futuro y a un horizonte a medio o largo plazo. Por lo tanto, estas previsiones van acompañadas de un elevado grado de incertidumbre, que cuestiona su fiabilidad.

La planificación financiera permite:

- Cuantificar las necesidades de inversión de la empresa para los próximos años.
 - Detallar las fuentes de financiación necesarias para cubrir las inversiones a realizar.
 - Comprobar si el beneficio esperado para los próximos años es suficiente para retribuir adecuadamente a los accionistas y para autofinanciar el crecimiento de la empresa.
- _Coordinar los movimientos de tesorería para que en cada ejercicio se puedan atender los pagos previstos de la empresa.

El plan financiero consta de:

- Plan de inversiones a largo plazo.
- Plan de financiación a largo plazo.
- Cuenta de resultados previsional a largo plazo.
- Presupuesto de tesorería a largo plazo.
- Balance de situación a largo plazo.

Para que el plan financiero demuestre que la empresa es viable a largo plazo es necesario que se genere un beneficio suficiente para conseguir una rentabilidad de los fondos propios acorde con las expectativas de los accionistas, a la vez que se genera suficiente liquidez para atender todos los compromisos de pago.

Plan de inversiones a largo plazo

El plan de inversiones detalla las inversiones previstas para los próximos años. Las inversiones se clasificarán en función de si pertenecen al activo corriente o al activo no corriente.

En las inversiones a largo plazo, la finalidad es aumentar la utilidad de los valores por medio de intereses o dividendos o bien aprovechando la subida del valor en el mercado. Aunque, en general, las inversiones a largo plazo se llevan a cabo a fin de asegurarse un rendimiento mayor del efectivo en el futuro.

Ejemplos de inversión a plazo

Entre las inversiones que más tiempo requieren, se encuentran las vinculadas a la compra de bonos corporativos, la construcción de edificios y aquellas relacionadas a los activos de una compañía. Las inversiones a largo plazo tienden a guardar relación con el comienzo de nuevas empresas o negocios de gran importancia.

	Año 1	Año 2	Año n
Activo no corriente				
Maquinaria				
Construcciones				
.....				
Activo Corriente				
Existencias				
Clientes				

.....				
Total inversiones				

Plan de financiación a largo plazo

La deuda a largo plazo es aquella que hay que devolver a un plazo superior a los doce meses. Esta deuda, que integra el pasivo no corriente de la empresa, se utiliza para financiar los activos inmovilizados como inmuebles, fábricas, maquinaria, etc.

El plan de financiación recoge las fuentes de financiación que prevé utilizar la empresa para llevar a cabo el plan de inversiones. Debe existir un equilibrio entre las inversiones a realizar y la financiación.

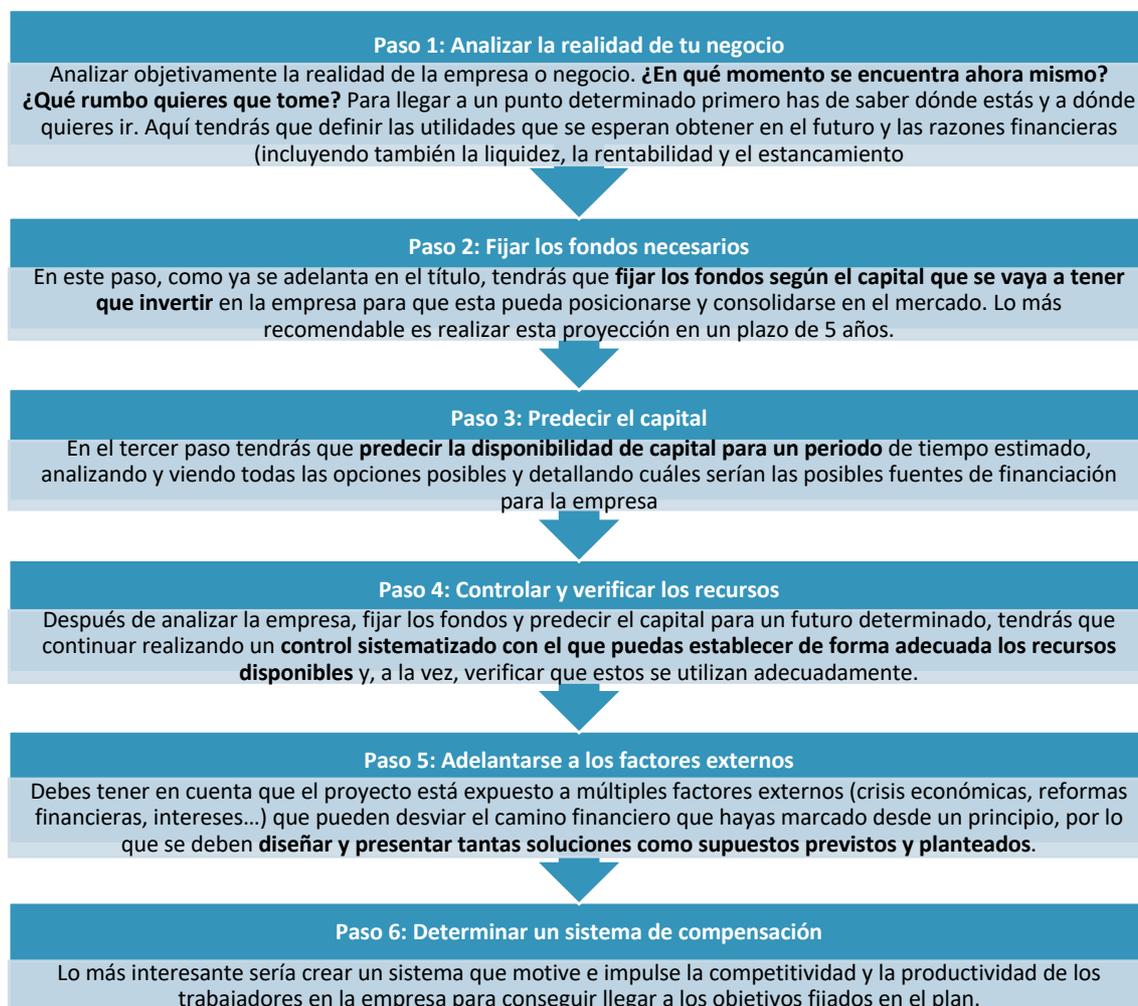
Fuente de financiación	Año 1	Año 2	Año n
Financiación propia				
Capital				
Subvenciones				
Autofinanciación				
.....				
Financiación ajena				
Préstamos a largo plazo				
Préstamos a corto plazo				

Proveedores				
.....				
Total				

2. Confección del plan financiero

Si hay una cosa que importa, y mucho, en el mundo de los negocios son las cifras. Estas, la mayor parte de las ocasiones, son las que marcan el proceso de la toma de decisiones en una empresa o negocio. Por este y otros motivos es por lo que el plan financiero tiene tanta importancia.

Y es que, este plan representa la fase final del estudio de viabilidad de un proyecto de empresa, del que evalúa la conveniencia económica y los aspectos financieros. Sin duda es la parte más compleja del plan de negocios y por eso es necesario que se elabore de forma realista y objetiva. A continuación, se explica los 6 pasos para elaborar un plan financiero.



En resumen, el Plan Financiero establece si el resultado económico del plan de negocios será una ganancia o una pérdida, contrarrestando los ingresos y los costes esperados.

Confección del plan de viabilidad

Crear un plan de viabilidad de un proyecto es una herramienta esencial a la que cualquier emprendedor debería recurrir si quiere conocer de la manera más objetiva posible si su idea de negocio puede prosperar o no y de qué manera lo puede hacer. Por ello, es necesario saber cómo hacer un plan de viabilidad para saber si debemos continuar con nuestro negocio, un plan de viabilidad debe contar con estas seis partes:

- ❖ Alcance del proyecto. Apartado en el que se definen los límites del mismo, para evitar que se pueda desviar del objetivo principal.
- ❖ Análisis de situación. En este punto se identifican las debilidades y fortalezas del proyecto.
- ❖ Definición de requisitos. Recoge las necesidades de todos los departamentos implicados en el proyecto.
- ❖ Determinación del enfoque. En este apartado se establecen prioridades, se cuestiona el uso de las estructuras alternativas y las existentes y se plantean las soluciones pertinentes a los posibles problemas que puedan surgir.
- ❖ Evaluación de la viabilidad del proyecto. Examina la rentabilidad del enfoque que finalmente se ha seleccionado.
- ❖ Revisión del estudio de la viabilidad del proyecto. El último apartado del documento tiene como propósito justificar la precisión y rigor del propio estudio y tomar una decisión final

sobre el proyecto, esto es, rechazándolo, revisándolo o aprobándolo.

Financiación

La liquidez es una de las características que mejor definen la fortaleza y capacidad de maniobra de una empresa. Las dificultades de un negocio empiezan cuando escasea el efectivo y no resulta fácil encontrar vías de financiación.

Uno de los mayores problemas es siempre el financiamiento de una empresa. La falta de financiación, derivada especialmente de las restricciones de crédito, está detrás del cierre de muchos negocios, algunos de ellos viables con un poco más de apoyo.

La empresa necesita financiación para llevar a cabo sus inversiones. La financiación puede ser externa (accionistas, proveedores, entidades de crédito...) o interna (autofinanciación generada con los beneficios obtenidos).

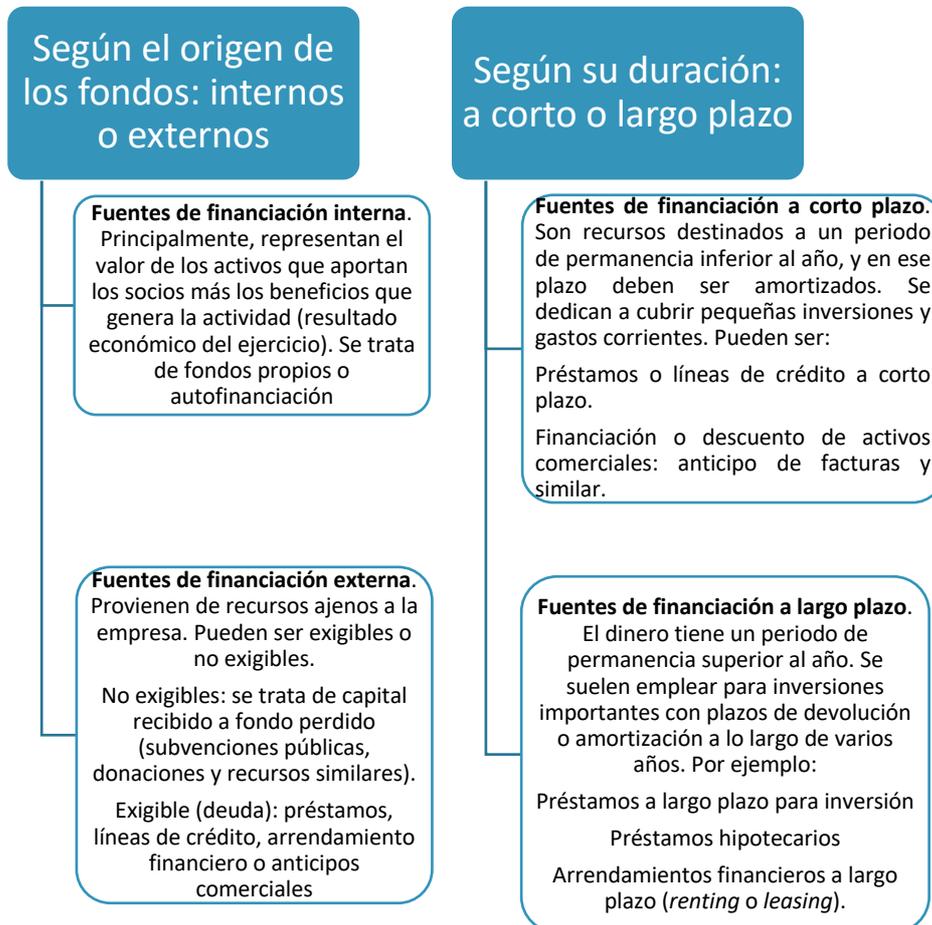
Coste: cada opción de financiación tiene un coste. En el caso de los préstamos bancarios se tratará de las comisiones e intereses. En el caso del capital aportado por los accionistas serán los dividendos ya que estos deben compensar por el coste de oportunidad que representa invertir en la empresa.

Plazo de devolución: en algunas fuentes de financiación no existirá dicho plazo (autofinanciación) pero en la mayoría de ellas existirá un plazo de devolución de la financiación recibida.

Garantías, compensaciones y otras contrapartidas: en muchas ocasiones se exige algún aval o garantía para cubrir la deuda en caso de impago.

Fuentes de financiación

Para establecer una clasificación de las fuentes de financiación hay dos referencias fundamentales: el origen de los fondos y el tiempo de permanencia.



Financiación propia

La financiación propia es lo que denominamos fondos propios y está constituida principalmente por el capital y la autofinanciación (beneficio reinvertido en la empresa).

El coste de financiarse a través del capital es el coste de oportunidad de los accionistas. El coste de oportunidad representa la rentabilidad a la que están renunciando los accionistas por haber invertido su dinero en la empresa en lugar de invertirlo en otras inversiones de riesgo similar. Para calcularlo se utiliza el tipo de interés de la Deuda Pública a largo plazo y se le añade una prima de riesgo para compensar por el riesgo que supone invertir en la empresa. Y estas pueden ser:

Los inversores o socios: Los inversores o socios son una de las fuentes de financiación más importantes para iniciar un proyecto emprendedor. Los socios perciben una retribución en nuestra sociedad que puede radicarse en ingresos por división de beneficios, encarecimiento materializadas a través de la venta de sus acciones o participaciones.

El capital riesgo: Forma de financiar empresas que acaban de empezar y que no poseen un historial que nos permita confiar en sus resultados o estar completamente seguro de que se recibirán retornos por el dinero que se le preste.

La salida a Bolsa: Esta medida sólo la llevan a cabo las grandes empresas que como mínimo tendrá que poseer un capital de 1,2 millones de euros. Que te admitan para empezar a cotizar puede llegar a ser una importante vía para obtener recursos para el negocio, si queremos ampliar el capital con desembolso, de esta manera podemos llegar a ser un medio ideal para dejar de invertir y facilitar liquidez a

los antiguos accionistas del negocio, si se opta por una oferta pública de venta.

Financiación a través de clientes y proveedores

La financiación de proveedores es un método de financiación más común de lo que nos pensamos en las empresas. La financiación por parte de los proveedores se definiría de la siguiente forma: obtener todas las materias primas necesarias para el proceso de producción realizando un convenio en el que la empresa se compromete a pagar en futuro sin recargos por intereses. La deuda se tiene que solventar, en la mayoría de los casos, en plazos de 30, 60 o 90 días.

Son las pequeñas y medianas empresas las que mayormente recurren a este tipo de financiación, ya que éstas son las que más restricciones tienen a la hora de solicitar créditos a las entidades financieras. A su vez, la mayoría de las empresas realizan su mayor gasto en: compra de materia prima, pago de salarios, gastos de fabricación, gastos de distribución y en comercialización. Suelen ser estos gastos los que, en la mayor proporción, se suelen pagar mediante la financiación de proveedores.

Descuento comercial

El descuento comercial, o línea de descuento, es un contrato con una entidad de crédito por el que la empresa tiene derecho a cobrar por anticipado (antes del vencimiento de las facturas) los cobros de sus

clientes. El banco anticipa el dinero a la empresa y luego lo recupera al llegar el vencimiento y cobrarlo del cliente. El contrato establece la cantidad

máxima que se puede descontar, el plazo de la línea de descuento (una vez transcurrido dicho plazo se puede renovar o cancelar) y el coste (comisiones e intereses).

Factoring

Instrumento de financiación de corto plazo al que puede acceder cualquier empresa, que además del servicio financiero obtiene otros tipos de gestión, administración y garantía por la insolvencia de los deudores de los créditos cedidos.

Los costes asociados a esta fuente de financiación son las comisiones (comisión de apertura y comisión por la gestión de las facturas) y los intereses (aplicables sobre la cantidad que la compañía de factoring adelanta a la empresa). Su ventaja es convertir las facturas a plazo en dinero prácticamente al contado

Línea de crédito.

La línea de crédito, o póliza de crédito, es un contrato con una entidad financiera por el que esta pone a disposición de la empresa una determinada cantidad de dinero durante un periodo de tiempo y a un coste (comisiones e intereses) establecido en dicho contrato.

Los costes asociados a este producto son la comisión de apertura de la línea, el tipo de interés que se aplica, las comisiones de no disposición

(por la parte del dinero que no se utiliza) y las comisiones por superar el límite concedido.

La entidad financiera pone a disposición de su cliente un importe limitado durante un plazo concreto. La empresa solo devuelve el importe que haya utilizado más los intereses.

Préstamo bancario

Son contratos que formalizan la entrega de dinero por parte de una compañía financiera. La empresa se compromete a devolver la cantidad prestada más los intereses devengados (intereses y comisiones) a lo largo de un periodo determinado: a corto o largo plazo.

Los préstamos bancarios son operaciones por las que la empresa recibe un importe (principal del préstamo) a cambio de unos pagos (normalmente mensuales) y con un coste establecido en el momento de firmar el contrato (comisiones e intereses). El tipo de interés que se aplica suele ser variable pero también es posible pactar un interés fijo. Normalmente este tipo de operaciones llevan asociadas unas garantías (aval, hipoteca.) para que el banco este cubierto en caso de impago.

Resumen

En el presente capítulo se estructuró la forma de elaborar un presupuesto, el cual generalmente se lo realiza para un año y para las diferentes necesidades de una empresa, como son en los

departamentos de ventas, producción, de consumo, de mano de obra y de gastos de estructura.

Para su elaboración se aconseja aplicar la metodología propuesta por (Ramirez C. , 2018), el cual recomienda seis aspectos que se debe considerar en su estructura para que los presupuestos logren su cometido, siempre considerando el ciclo Deming de una organización. Se detalla los diferentes presupuestos de ventas, producción, de consumo, de mano de obra y de gastos de estructura, con unos ejemplos prácticos para que el lector pueda comprender y aplicar a su realidad.

Tomando en cuenta que la tecnología avanza a pasos agigantados, y para obtener con mayor rapidez y confianza los presupuestos a los diferentes departamentos, se da a conocer de las características y sus funciones de los diferentes softwares libres y con licencia, que actualmente se están utilizando en el mundo empresarial.

Finalmente, se hace un análisis de la planificación financiera empezando con las diferentes concepciones sobre el tema, ejemplos a seguir sobre inversiones a largo plazo, y un procedimiento el cual seguir para su confección. De la misma forma las diferentes fuentes de financiamiento a tomar en cuenta.

Capítulo

4



Softwares utilizados en contabilidad

Conocer los diferentes programas que permita llevar el control de la contabilidad, las finanzas, conlleva al ahorro de tiempo, y permite tener la información en el momento que requiera la gerencia o accionistas.

INTRODUCCIÓN

Las llamadas Tecnologías de la Información y las Telecomunicaciones (TIC) han transformado la manera en que se ejecuta cualquier tipo de actividad humana. Según (Berrío, 2014) los cambios tecnológicos radicales en los intercambios de información, configurando la economía de redes, información y conocimiento; han generado una sociedad global con capacidad masiva de intercambio de información a bajos costos, y procesos acelerados de innovación. La educación como ciencia ha sido una de las áreas del conocimiento que más impacto ha tenido con los acelerados avances tecnológicos ocurridos en los últimos años.

Las TIC han revolucionado la forma en que se genera el proceso de aprendizaje de un estudiante. Son las tendencias modernas en el aprendizaje y la enseñanza más orientadas hacia el uso de una amplia gama de soporte tecnológicos que determinan que estos procesos sean más convenientes y atractivos tanto para los estudiantes como para los profesores (Ivanović, 2018; Ausín, 2016). De esta forma se marca una evolución en la forma en que participa el docente y cómo gestiona el proceso educativo.

Hace una década la preparación de un estudiante universitario exigía el manejo de unas fuentes básicas mientras en la actualidad es imprescindible el manejo de múltiples fuentes de información (Fernández M. C., 2011). Para (Domingo, 2011) las TIC son capaces de ampliar la oferta informativa que multiplica las posibilidades para la

orientación y tutorización, sobrepasando las limitaciones espaciales y temporales, de esta manera facilita el trabajo colaborativo y el autoaprendizaje, y potencia la interactividad y flexibilidad en el aprendizaje. El objetivo actual de las TIC es lograr aprendizajes superiores que generen el interés de los estudiantes donde el papel del docente sea solo el de orientador y moderador, más el papel protagónico recae en el propio estudiante (Sánchez, 2019).

Sin lugar a dudas, las nuevas formas de comunicación han permitido que los diferentes receptores obtengan y procesen de manera inmediata una gran cantidad de datos, en las empresas esta información representa una gran ventaja competitiva en el mundo de los negocios, sin embargo no se debe dejar de lado la calidad profesional que aporta o más bien constituye la base para que la información empresarial se presente de manera objetiva y razonable, la misma que servirá de base para la toma de decisiones. Una de las competencias a adquirir en el estudiante universitario, es la competencia digital, que implica aprender a gestionar la información que recibe, así como gestionar el conocimiento que genera, esto implica estar preparado para buscar información, comunicarse, colaborar y participar de manera activa y efectiva (Área, 2007).

En su artículo (Golzari & Ortiz, 2006) manifiestan que entre las contribuciones que la tecnología multimedia ha tenido con la docencia, podemos encontrar las siguientes: a) Facilidad de que los estudiantes complementen su aprendizaje b) Es una solución excelente de

autoestudio. c) El profesor puede apoyar y complementar el proceso de enseñanza adecuándolo al nivel del grupo de estudio. d) Capacitar al docente a utilizar tecnologías modernas y actualizar su conocimiento.

Las TIC en la actualidad ofrecen que tanto docentes como estudiantes se conviertan en entes participes de entornos formativos, facilitando y agilizando la aprehensión de conocimientos, aumentando así la construcción de aprendizajes significativos. Al respecto, (Bricall, 2020) señala que las funciones de las TIC desde la perspectiva de los estudiantes tienen las siguientes ventajas: propicia y mantiene el interés, motivación, interacción mediante grupos de trabajo y de discusión que se apoyen en las nuevas herramientas comunicativas: la utilización del correo electrónico, de la videoconferencia y de la red; desarrollo de la iniciativa, aprendizaje a partir de los errores y mayor comunicación entre profesores y alumnos. Además, según la Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura (UNESCO, 1998) Los rápidos progresos de las tecnologías de la información y la comunicación modifican la forma de elaboración, adquisición y transmisión de conocimientos, facilitando hoy en día un aprendizaje colaborativo en tiempo real y de manera inmediata.

En su artículo (Sosa, 2018) hace referencia a que debe existir una responsabilidad compartida entre los docentes, estudiantes, instituciones, gobiernos, padres y quienes de manera directa e indirecta contribuyan en la educación, esto con el fin de incorporar la

tecnología en el aula a través de una responsabilidad compartida que conlleve al éxito de su aplicación.

Generalidades de los Software más utilizados.

Las computadoras deben considerarse recursos didácticos que posibiliten la enseñanza asistida, esto debido a que su aplicación representa un proceso de preparación de parte tanto del docente como capacitador como del estudiante quien recibe y debe adquirir dichos conocimientos (López, 2011).

Un sistema es un módulo ordenado de componentes que interactúan entre sí y que se hallan interrelacionados. La idea de contable, por su parte hace referencia a aquello vinculado a la contabilidad (el método que permite llevar las cuentas de una organización). De este modo se puede entender que se trata de una serie de elementos que permiten el registro de la información económica y financiera, los cuales se interrelacionan entre sí; permitiendo la elaboración y presentación de informes financieros empleados en la toma de decisiones (Pérez & Merino, 2020).

Para (Acosta, 2013) obtener el mayor beneficio posible de un software se debe:

- Conocer el sistema operativo que se va a instalar y el tipo de negocio
- Analizar el tipo de operaciones que debe de incurrir
- Tener dominio de los equipos a utilizar

- Diseñar los registros necesarios para las operaciones a realizarse
- Estimar los costos del software y hardware a instalar
- Analizar e interpretar el resultado de los reportes, para los directivos sí es importante
- Reclutar y seleccionar el personal para su adiestramiento con el sistema a instalar

Es necesario nombrar también las características más destacadas que debe contener un buen software, entre ellas se anotan:

- 1.- Debe ser multi-empresa: esto ayudaría a gestionar varias compañías a la vez.
- 2.- Debe ser multi-usuario: Para permitir el trabajo de varios usuarios que agilicen la acción contable.
- 3.- Debe ser económico: El costo del software es importante, los sistemas gratuitos, cuentan con varias limitaciones en la configuración.
- 4.- Debe permitir copias de seguridad: Tener el respaldo de varias copias de todas las actividades que se realizan y los datos que se generan.
- 5.- Debe ser multi-moneda: Permitiendo trabajar con moneda local y/o extranjera.
- 6.- Debe tener su propio manual de usuario: Los sistemas tiene sus propias configuraciones, para comprenderlas es recomendable tener

material de apoyo. 7.- Debe permitir la creación de perfiles de usuarios: ayuda a la seguridad de los datos.

8.- Debe tener soporte y garantía: Un sistema contable permite tener soporte ya sea online o presencial además de la garantía del software.

9.- Impresión de informes: Ya sean de balance general, mensual, de comprobación, estado de resultados de pérdidas y ganancias, entre otros.

10.- Exportar reportes: Corresponde que sean compatibles con otros tipos de documentos para su mejor presentación ya sea en Excel, Word y otros.

Entre los sistemas informáticos más utilizados se encuentran los siguientes:

- Génesis
- Mónica
- Os. Net
- Neptuno
- Debi.conta
- Integral y Oasis

Aquí, una breve descripción de los contenidos de cada uno.

Génesis. - Registra control de inventarios, cuentas por cobrar, cuentas por pagar, caja, bancos, permite facturar en línea, emite recibos por su cobro, realiza comprobante de egresos, emite retenciones de cheques, información para la toma de decisiones tales como: la rotación de inventarios para no comprar productos sin haber

demanda, saber el estado de su cartera vencida y por vencer, conocer el movimiento estadístico de sus ventas, compras entre otros. Hay diferentes clases de Génesis entre las que tenemos: Administrativo, gubernamental, transaccional, hotelero y el plus.

Mónica. - Permite realizar facturas, controlar inventarios, realizar listas de precios, tener un archivo de clientes, proveedores, manejar las cuentas por cobrar, las cuentas corrientes y la contabilidad básica de su empresa. Contiene los siguientes módulos: facturación, inventario, cuentas por cobrar, cuentas por pagar, bancos, libros, diario mayor, análisis de cuenta, estados financieros, reporte contable.

OS net. - Realiza tareas cotidianas (compras, ventas, depósitos, cheques, recaudación, entre otros) que con su ejecución correcta, la contabilidad está asegurada y el contador ejecuta los procesos financieros de la empresa, con la necesidad de aplicar su criterio en el momento de generar los balances. Los módulos que contiene el programa son: auditoria y configuración, tesorería, cartera, contabilidad, tributación, inventario y facturación; cada uno de los cuales contienen sub-módulos. Los reportes se reflejan en formatos de Excel, Word, PDF, y HTML.

Neptuno. - Facilita la aplicación de estrategias de promoción y mercadeo, mejora el trabajo con sus puntos de ventas y la calidad de servicio y atención al cliente. Respecto a los clientes, logra optimizar sus procesos administrativos y operativos. Su interfaz de usuario amigable y la fácil integración con servicios electrónicos de terceros

hacen que NEPTUNO sea una de las alternativas preferidas en el mercado. Es empleado sobre todo en las farmacias.

Debi.Conta. - Es fácil de usar y ha sido creado para ayudar al contribuyente a cumplir con todos los requerimientos legales exigidos por parte del Servicio de Rentas Internas, entidad encargada de recaudar los tributos establecidos por la ley. El software aplica normativa para las diferentes actividades económicas, al igual que los otros programas, contiene diferentes submódulos como los de ventas, compras, tesorería, nómina, gastos personales, estados financieros, anexos y reportes (Acosta, 2013).

Integral y Oasis.- Son dos sistemas diferentes, aunque tienen un porcentaje mínimo en cuanto a su uso. El programa de contabilidad integral “COI” fue creado especialmente para facilitarle la captura, proceso y mantenimiento de la información contable de la empresa. Permite la generación de diversos reportes financieros, indispensables para la toma de decisiones. Su objetivo principal es proporcionar una herramienta que facilite la práctica contable. El programa Oasis en tanto, es un software libre altamente configurable, es decir son programas gratuitos que pueden ser utilizados, copiados, modificados y redistribuidos libremente por sus usuarios. El programa permite gestionar los recursos empresariales de pymes y micropymes. Contiene las áreas de compras, ventas, gestión de almacén, servicio técnico y post-venta, promoción comercial, cartera de cobros y pagos, contabilidad e IVA.

Contifico. – Es un Software as a Service (SaaS), es decir un innovador sistema contable, que se lo maneja y almacena online. Por ende, las personas podrán tener acceso al sistema en cualquier parte del mundo y en todo dispositivo electrónico sin el riesgo de perder tiempo o información por falta de actualizaciones o inesperados daños de servicios. Además, sincroniza automáticamente todas las transacciones, actualizando la información financiera de inventario y generando los reportes correspondientes para el SRI.

SIAC sistema administrativo contable. - Es una aplicación que permite gestionar las operaciones relacionadas con la administración de la empresa, en cuanto a cobros, liquidaciones, control de rutas, turnos, etc., y generar informes que permitan la toma de decisiones.

Visualfac. – Es un sistema de Gestión empresarial que le ayudará a llevar un control preciso, consistente y en tiempo real de la información comercial, administrativa, tributaria y contable de la empresa.

La incorporación de algunos de los Software contables mencionados y adaptados a la parte educativa aportarían a una comprensión mucho más ágil e interactiva, además de optimizar el tiempo; pues los reportes contables se obtendrían de manera inmediata evitando la realización de formatos que más bien retrasarían el proceso y el aprendizaje significativo (Vizcaino & Becerra, 2019). Así también por ser programas reconocidos y utilizados en nuestra sociedad

permitirían al egresado en contabilidad contar con una ventaja competitiva y mejorar su perfil de egreso.

Programa contable Mónica

La creación de software contable requiere la constante vinculación con los modelos de eficiencia que permitan evidenciar los niveles de excelencia de los productos e instrumentos de medición incluyendo variables, indicadores y factores que califiquen cada uno de los atributos que lo conforma.

El programa Contable Mónica es un asistente en los negocios. Permite resolver muchas de las tareas asociadas con un negocio pequeño o mediano. Mónica ha sido diseñada para servir de una manera fácil y rápida, pero a la vez dando la información lo más detalladamente posible.

Mónica es un conjunto de programas que le permitirán realizar en forma integrada facturación e inventarios, clientes, cuentas por cobrar, cuentas por pagar, cheques, libro diario, análisis de cuentas y reportes contables.

En el campo didáctico es adecuado ya que permite insistir con los estudiantes en la forma en que trabajan los sistemas contables completamente integrados.

De igual manera Mónica ofrece una gran versatilidad en el manejo de la información ya que tiene pantallas intuitivas que no necesitan mayor explicación en los cuales no necesita grandes conocimientos en computación de los que probablemente ya tiene. Mónica permite tener

hasta 99 empresas en el computador y puede trabajar como punto de venta.

Si bien Mónica es un programa que tiene un costo de adquisición sin embargo se lo ha escogido como base para el desarrollo del material didáctico propuesto en este trabajo la razón de esta situación es el hecho de que se lo utiliza en la enseñanza en muchos colegios y su costo en caso de adquisición no es muy elevado como otros programas de contabilidad computarizada existentes en el mercado.

Facturas. - Le permite crear facturas, modificarlas y eliminarlas, las facturas, ordenar las facturas por diferentes criterios (fechas, clientes, vendedor, etc.). Así mismo puede realizar devoluciones sobre el inventario. Las facturas actualizan el inventario apenas son creadas.

También puede realizar facturas en lotes (ideal por ejemplo cuando se tiene que facturar al mismo grupo de clientes al final del mes por un mismo concepto).

Inventarios. - Controla los productos en el almacén: crea, modifica elimina productos (el código del producto puede ser hasta de 14 caracteres), puede hacer su lista de precios, precios-costos, para un grupo de productos, cambiar de precios de uno o varios productos a la vez, puede almacenar más de 10 millones de ítems en sus archivos.

Cuentas por Cobrar Mónica. - Le permite controlar las facturas vencidas, abiertas, pagos parciales, etc. Puede tener un listado de clientes impagos, facturas canceladas, vencimientos de las próximas

facturas. Asimismo, obtener el estado de cuenta de cualquier cliente en cualquier momento.

Cuentas por Pagar. - Si su empresa quiere llevar un registro de compras de sus proveedores, entonces este módulo es para Ud. ya que le permite saber a qué proveedores les debe, cuándo se vencen las facturas, etc. Calendario de pagos para el proveedor. Estado de pagos para cada proveedor.

Cuentas Corrientes. - Es muy fácil crear un nuevo cheque en la cuenta corriente de la empresa, hacer sus depósitos, consultar los saldos, clasificar los cheques, etc. Hacer un cheque es como escribir uno en su chequera, solamente tiene que llenar los espacios en blanco. Realiza una reconciliación con el estado de cta. de su banco.

1. Programa contable Génesis

Con este Sistema se puede manejar con gran eficiencia, facilidad y seguridad un negocio, bien sea al por mayor o menor. Sus capacidades de control van más allá de una simple Caja Registradora. Con Génesis Punto de Venta se cuenta con un sistema confiable, seguro y rápido.”

Esta versión del sistema es distribuida en forma gratuita, sin limitaciones de tiempo o capacidades, se puede usarla continuamente en la empresa.

Esta versión es básica, ya que la capacidad para efectuar el control es solo de la caja registradora, actualización de proveedores, inventario, cuadro de caja y mantenimiento de archivos.

La intención de la empresa proveedora es que se utilice inicialmente la versión básica sin Costo, para luego, si la empresa lo requiere, proveernos de una solución completa en Punto de Venta. Este sistema no es muy conocido en el campo laboral y el costo de adquisición del sistema completo es muy elevado.

Inventario Ingredientes de platos, elaboración de platos, seguimientos de facturación, productos, etc.

Facturación Puntos de venta, nota de venta, factura de venta, facturas de compras, devoluciones, informes de ventas, estadísticas de ventas, etc.

Cartera Kardex del Cliente, kardex del proveedor, cuentas por cobrar, cuentas por pagar, cheques, cuadros de caja, cartera por vendedor, etc.

Tesorería Comprobantes de Egresos, comprobantes de Ingresos, retenciones, notas de débito, notas de crédito, libro banco, conciliación bancaria, impresión de cheques, etc.,

Contabilidad Libro diario, mayorización, estado de resultados, balance general, estados de pérdidas y ganancias, estado de flujo en efectivo, etc.

Anexos de Ventas, Anexo de Compras, Importaciones y exportaciones.

Sistema contable de administración empresarial

El sistema de administración empresarial nace hace más de 20 años como una solución para controlar el ciclo de las operaciones de compra – venta de las empresas. A lo largo de los años ha sufrido una evolución importante, actualizándose constantemente para dar solución a una

infinidad de sugerencias, tendencias administrativas, cambios tecnológicos.

El sistema de administración empresarial es un programa de gestión empresarial que va más allá de la simple contabilidad, para convertirse en una herramienta de control comercial que permite, incluso, avanzar tendencias y futuros, muy importantes para diseñar estrategias de marketing eficaces e individualizar todas sus acciones derivadas.

Sistema de Administración Empresarial es un software de gestión integral de empresas que aporta un valor añadido, el de disponer de todas las herramientas de contabilidad, de gestión de clientes y estadísticas segmentadas en un solo programa y de forma modular.

Sistema de Administración Empresarial contempla módulos para la gestión de las facturas, para la solicitud de pedidos, y su estado último, para el control individualizado de los vendedores a comisión de la empresa, y, por supuesto, para las devoluciones y las cotizaciones económicas de los productos y servicios ofertados.

Sistema de Administración Empresarial atiende de forma igualmente individualizada cualquier información de los proveedores, de los inventarios y de todas las cuentas que aún han de abonarse. El programa Aspel recoge también las últimas actualizaciones del IVA y, en nuevas actualizaciones, cualquiera de las que pudieran aparecer en el futuro.

La ventaja estratégica de este sistema administrativo empresarial se deja ver, sobre todo, en la información que devuelve sobre los

productos más vendidos, los periodos temporales en los que más se comercializaron, se produjeron más beneficios o detalles sobre los acumulados de ventas.

Los beneficios de este sistema podemos decir que son los siguientes:

- El ciclo de compra – venta está cubierto totalmente, desde la foto del producto para identificarlo hasta la factura electrónica.
- Conoces mejor a tu cliente, en una ventana tendrás los saldos, pedidos pendientes, productos apartados, estados de cuentas, antigüedad de saldos.
- Maneja listas de precios por clientes y funciones para conocer sus hábitos de compra.
- Tener un control total de los inventarios desde las existencias y costos hasta el manejo de lotes, números de series de productos, así como tallas y colores.
- Todas las necesidades de facturación serán satisfechas fácilmente, ya sea que tengas que facturar electrónicamente o de manera impresa.
- Tendrá una seguridad y agilidad en el punto de venta con procesos como: autorización de facturas, cambios de precios, venta a clientes con límite de crédito.
- Tendrá una conectividad total con las sucursales, vía internet tendrá acceso al sistema desde cualquier equipo en diferentes partes del mundo.

- Con SAE móvil podrá levantar pedidos, agregar clientes, consultar los inventarios y existencias.

Las características y bondades de este software podemos decir que son:

Cientes y cuentas por cobrar: Es posible clasificar a los clientes en Matriz o Sucursal, lo que permite obtener reportes como estado de cuenta y antigüedad de saldos por matriz o de forma individual por sucursales.

Facturas y vendedores: Se podrá realizar el cálculo de comisiones por producto y por cliente en particular. En la factura se manejan de un lote o pedimento por partida, se podrá desde la pantalla de facturación consultar el saldo vencido del cliente al que le estamos vendiendo (Acosta, 2013).

Inventarios y servicios: Se puede agregar la fotografía del producto para poder visualizarlo, el sistema cuenta con las opciones de agregar, modificar o eliminar la lista de productos.

Proveedores y Cuentas por pagar: integración del expediente con estados de cuenta, antigüedad de saldos e información de compras entre otros. Manejo de crédito para proveedores, desde la compra se identifica su estatus y dependiendo del mismo manejo en el pago al contado o crédito.

Compras: registra la orden de compras, recepción de mercancía, compras y devoluciones; cada uno de ellos con la debida afectación a inventarios y cuentas por pagar (Acosta, 2013).

Resumen

- Con el avance de la tecnología, se han venido elaborando una serie de software para facilitar a las personas que están inmersas en el fascinante mundo de los negocios, en los cálculos de las diferentes operaciones económicas, de una manera rápida y confiable.
- En este capítulo se presentó un análisis de los programas computacionales que actualmente rigen para las operaciones empresariales, unos de libre circulación y otros con licencia profesional.
- Se hace una visualización general de los paquetes computacionales que están disponibles y sus bondades en las operaciones a ser aplicadas.
- Una de ellas y la más utilizada desde tiempo atrás por muchos contadores es el programa contable Mónica, el cual presenta para el usuario una aplicación de fácil aplicación, muy amigable y con resultados altamente confiables para la empresa, con sus múltiples resultados para que las personas puedan tener una referencia de la toma de decisiones.
- También se hace un análisis del programa Génesis, el cual es una versión gratuita para las personas o empresas que lo requieran, con sus múltiples aplicaciones al mundo de los negocios.

- El uso y aplicación dependerá de los modelos de negocios y sus diferentes necesidades en el ámbito empresarial.

GLORARIO DE TÉRMINOS

Acreedor. La parte de una operación de crédito que vende un servicio o mercancía y obtiene una partida por cobrar.

Actividad. Conjunto de tareas ejecutadas por uno o más trabajadores, que conforman el trabajo de una entidad.

Actividades de financiación. Transacciones tales como préstamos, cancelación de préstamos, obtención de capital, o distribución a los propietarios.

Activo. Un recurso económico propiedad del negocio que se espera produzca beneficios en el futuro.

Adeudo. Deuda, obligación de pagar algo. Anotación registrada en el Debe de una cuenta.

Análisis DAFO. Caracterización del entorno y la empresa que analiza de manera conjunta: amenazas, oportunidades, fortalezas y oportunidades.

Año fiscal. Término que se utiliza para indicar el año contable y distinguirlo del año natural, con el que puede coincidir o no. El año fiscal viene a ser cualquier período anual (12 meses)

Apalancamiento. Se refiere a la práctica de financiar activos con capital prestado.

Asiento. Anotación, inscripción en un libro, registro, cuenta, etc.

Asientos de cierre. Asientos de diario que se hacen al final del período con el fin de cerrar las cuentas temporales (ingresos, gastos y retiros) y transferir los saldos a la cuenta de capital del propietario.

Balanza comercial. Estado comparativo de las importaciones y exportaciones de bienes y servicios de un país.

Balanza de pagos. Documento en el que se recogen el conjunto de operaciones económicas entre un país o un grupo de países y otro país o el resto del mundo.

Conciliación bancaria. Análisis que explica la diferencia entre el saldo de efectivo que aparece en el estado de cuenta o extracto bancario y el saldo de efectivo que aparece en los registros del depositante.

Costo real. Está constituido por el conjunto de gastos efectivamente incurridos por la empresa o unidad organizativa en determinado período de tiempo.

Crédito. (Contabilidad) Un valor asentado en el lado derecho de la cuenta, denominado Haber.

Clasificación presupuestaria. Categorías de gastos utilizadas en el presupuesto, en particular para la aprobación de este.

Contabilidad en valores de caja. Sistema de contabilidad financiera donde el punto focal es el dinero realmente pagado (gastos o desembolsos) y el dinero realmente recibido durante el año fiscal.

Contabilidad en valores devengados. Sistema de contabilidad en el cual el registro de gastos, activos y pasivos juega un papel clave.

Costo directo. En el contexto de los programas de costeo, es un gasto en insumos que contribuye sólo a un programa.

Costo indirecto. En el contexto del costeo de programas, son los costos de insumos o de actividades que contribuyen a más de un programa. En términos más generales, son costos compartidos que se necesitan asignar a varios “objetos de costo”.

Déficit. Pérdidas acumuladas incurridas en una sociedad anónima. Un valor negativo de utilidades retenidas.

Depreciación. Término contable que denota la disminución en el valor de un Activo Fijo Tangible debido a (1) deterioro físico o desgaste natural.

Desembolso. En términos generales, un pago en efectivo o gasto. Se refiere, especialmente, a la salida de efectivo que presenta un gasto, más bien que un desembolso para la compra de activos.

Divisa. Moneda extranjera. Título de crédito que se expresa en moneda extranjera y es pagadero en su país de origen.

Dividendos. Una distribución del efectivo de una sociedad anónima a sus accionistas.

Ecuación contable. Los activos son iguales a los pasivos más el capital o patrimonio: cuya presentación ampliada se corresponde con: $ACTIVOS = PASIVOS + CAPITAL$.

Eficacia. Es el grado en que una actividad o programa alcanza sus objetivos, metas y otros efectos que se había propuesto

Eficiencia. Se refiere a la relación entre los recursos consumidos (insumos) y la producción de bienes y servicios. La eficiencia se expresa como porcentaje, comparando la relación insumo – producción con un estándar aceptable (norma).

Ejecución del presupuesto. Implementación del plan de gastos desarrollado en el presupuesto, incluida la celebración de contratos y el gasto de los recursos.

Elaboración del presupuesto. Etapa del proceso de presupuestación donde el gobierno decide cuántos fondos otorgará a qué organismos y para qué fin. También en esa etapa, elabora la ley presupuestaria que someterá al Congreso para su aprobación.

Estado de cuenta. Registro continuo de anotaciones diarias, que muestra en detalle todos los débitos y créditos, y el saldo al final del período, generalmente un mes, que un banco comercial, corredor y otro negocio rinde a sus clientes.

Evaluación. Estimación analítica que normalmente se ocupa de la efectividad en términos de costos o de la idoneidad de políticas públicas, organizaciones o programas.

Fase estratégica (del proceso de elaboración del presupuesto). Etapa temprana de un proceso bien diseñado de la elaboración de un presupuesto en la cual la dirigencia política establece las prioridades que orientarán dicho proceso.

Interés. «Precio del dinero»; pago de alquiler sobre el dinero; cargo efectuado al prestatario por el prestamista por el uso del dinero. «El

pago en exceso que se efectúa al devolver el dólar prestado se denomina interés».

Medida de desempeño. Calificaciones o medidas cuantitativas que brindan información sobre la efectividad y eficiencia de los programas públicos.

Nómina. La remuneración de los empleados, un gasto importante de muchos negocios.

Partida del costo. La partida es un concepto económico asociado al costo, empleado para agrupar los gastos, identificar el lugar donde éstos se originan y la forma directa o indirecta en que inciden en el costo.

Presupuestación alternativa. Consiste en una variación del presupuesto de base cero, en la cual las decisiones no se centran en una base cero sino en los márgenes cercanos a la base presupuestaria actual. Generalmente, se deben someter tres o más presupuestos alternativos para cada programa y por lo menos uno de ellos tiene que ser menor que el presupuesto actual. Con frecuencia, se requiere una reducción de porcentaje específica.

Presupuestación de abajo hacia arriba. Proceso de elaboración del presupuesto basado principalmente en requerir que las secretarías presenten solicitudes de recursos; tras considerar las solicitudes, el nivel central del gobierno determina la configuración global del presupuesto.

Presupuestación de arriba hacia abajo. Proceso unilateral mediante el cual el nivel central (el presidente, el gabinete, la secretaría de finanzas, etc.) fija techos de gasto sin requerir “solicitudes” a las secretarías.

Presupuestación de base cero. Sistema de presupuestación por resultados en el cual el gasto debe descomponerse en “paquetes de decisión” (conocidos también como “incrementos de servicios”), que constituyen una serie de niveles de opciones de financiamiento que van desde la base cero establecida hasta el nivel actual de servicio e incluso más allá. Se adjuntan a los paquetes de decisión clasificaciones de prioridad, que se usan para garantizar que los ingresos disponibles financien a los paquetes de mayor prioridad.

Presupuestación por rubros contables. Proceso de presupuestación con el cual las agencias gubernamentales reciben apropiaciones presupuestales especificadas en términos de categorías de insumos (es decir, por clasificación económica).

Presupuestación programática. Uso sistemático de información del desempeño para orientar las decisiones sobre prioridades presupuestarias entre programas que compiten entre sí, de acuerdo con la clasificación programática del gasto.

Presupuestos devengados. Sistema de presupuestación en el cual las aprobaciones presupuestarias adoptan la forma de autorizaciones a las secretarías para que incurran en gastos.

Presupuestos devengados basados en productos. Modelo de presupuestación de comprador-proveedor aplicado a la totalidad del presupuesto gubernamental, como el introducido en Nueva Zelanda y Australia en la década de los noventa.

Procesos. Procedimientos mediante los cuales se transforman los insumos en productos.

Programa de administración. Tipo de programa que cubre los costos operativos de una secretaría o agencia gubernamental, tales como la administración central y los servicios de personal.

Programas. Categorías de gasto basadas en grupos de productos (o servicios de apoyo) con un objetivo en común, que generalmente es un resultado.

Remuneración neta. La remuneración bruta menos todas las deducciones; el importe de la remuneración del empleado que realmente se lleva a su casa.

Rentabilidad. Es la relación entre el Beneficio y la Inversión.

Riesgo financiero. Es el riesgo de no estar en condiciones de cubrir los costos financieros y está asociado al crecimiento de los costos financieros fijos de la empresa.

Salarios. Remuneración a empleados convenida sobre la base de una cifra por horas.

Sistema contable. Los métodos, procedimientos y mecanismos que una entidad utiliza para seguir la huella de las actividades financieras

y resumir estas actividades en una forma útil para quienes toman las decisiones.

Sistema de información contable. La combinación de personal, registros y procedimientos que utiliza un negocio para cumplir con su necesidad de información financiera.

Sistemas de costos. El sistema de costo es un conjunto de métodos, normas y procedimientos que rigen la planificación, determinación y análisis del costo, así como el proceso del registro de los gastos de una o varias actividades productivas o de servicio en una empresa.

Sociedad anónima. Un negocio propiedad de accionistas que inicia sus operaciones cuando el estado aprueba su escritura de constitución. Para la ley es una entidad legal, una «persona artificial» o «persona jurídica»

Sociedad de Responsabilidad Limitada. Tipo de sociedad mercantil en la que el capital, que tiene uno o más socios limitados como también uno o más socios generales, se integra por las aportaciones de todos los socios, quienes no responden de modo personal de las deudas sociales.

Superávit. Exceso de los ingresos sobre los gastos.

Tasa efectiva anual (TEA). La tasa efectiva anual se calcula a partir de la tasa nominal anual, siempre que no existan otros costos adicionales.

Valor en libros. El costo de un activo menos el total de depreciación registrada, como se muestra en la cuenta Depreciación Acumulada.

Vida útil. (De un Activo Fijo Tangible) Tiempo que se estima que un determinado activo dará servicio útil a la empresa, contribuirá a los ingresos normales de la empresa.

BIBLIOGRAFIA

- Acosta, C. D. (2013). Importancia de un Software contable en pequeñas, medianas y grandes empresas del Cantón Portoviejo. Some of the authors of this publication are also working on these related projects. Portoviejo, Manabí, Ecuador: Universidad Técnica de Manabí.
- Ardila, B. (2016). Rediseño e implementación de la NIIF en las Pymes. *Revista Análisis Financiero*, 102-109.
- Área, M. (2007). Algunos principios para el desarrollo de “Buenas Prácticas” pedagógicas con las TIC en el aula. *Revista Comunicación y Pedagogía*, 42-47.
- Ausín, V. A. (2016). Aprendizaje basado en proyectos a través de las TIC. Una experiencia de innovación docente desde las aulas universitarias. *Formación Universitaria*, 31-38.
- Berrío, C. y. (2014). La brecha digital universitaria: La apropiación de las TIC en estudiantes de educación superior en Bogotá. *Comunicar*, 133-142.
- Bricall, J. (13 de Octubre de 2020). Conferencia de Rectores de las Universidades españolas . Obtenido de Informe Universidad 2000 Organización de Estados Iberoamericanos Biblioteca Digital de la OEI: [http:// www.campus-oei.org/oeivirt/bricall.htm](http://www.campus-oei.org/oeivirt/bricall.htm)

- Castañeda - Rodríguez, V. (2013). La tributación en América Latina desde la crisis de la deuda y el papel del legislativo en Colombia. *Revista de Economía Institucional*, 257-280.
- Castañeda, S. (2015). Análisis del sistema tributario y de gasto social de argentina. Buenos Aires, Argentina: ISOCUANTA.
- Catacora, F. (1999). *Sistemas y Procedimientos Contables*. Bogotá: McGraw Hill
- Catacora, F. (2012). *Contabilidad: Base para la toma de decisiones*. Caracas: Red Contable.
- Cavazos, F. B. (2004). *El nuevo derecho del trabajo mexicano*. México: Trillas, p. 140.
- CEPAL. (2016). *anorama fiscal de América Latina y el Caribe 2016. Las finanzas públicas ante el desafío de conciliar austeridad con crecimiento e igualdad*. Santiago de Chile: Naciones Unidas.
- Chaves, O. (1998). *Teoría Contable*. Buenos Aires: Ediciones Macchi.
- Contaduría, P. C. (24 de Enero de 2020). CTPCP. Obtenido de Consejo Técnico de Contaduría Pública: http://www.jccconta.gov.co/consejot/leercontenido.php?article_id=17
- Contreras, d. U. (2005). *Glosario y Formulario de Administración Financiera*. Mérida, Venezuela: Consejo de Publicaciones de la Universidad de Los Andes.

- Correa, P. (11 de agosto de 2011). Generalidades de los Presupuestos. Obtenido de Generalidades de los Presupuestos: aprendeenlinea.udea.edu.co/lms/moodle/resource/view.php?
- Del Rio, C. (2009). El presupuesto. Mèxico: 10^a Ed. Cenage Learning.
- Domingo, M. y. (2011). Aulas 2.0 y uso de las TIC en la práctica docente. *Comunicar*, 169-175.
- Ekar, M. (13 de Octubre de 2020). Introducción a la informática- Sistemas Contables. Obtenido de Introducción a la informática- Sistemas Contables: <http://tareasdeinformaticauneg.blogspot.com/2014/04/sistemascontables.html>
- Encarnación, R. (2018). Norma internacional de información financiera: diseño e implementación en las pequeñas y medianas empresas. *Revista internacional de investigación e innovación tecnológica*, 1-12.
- Fernández, J. (2017). Los tributos y su aporte al presupuesto general del Estado, un análisis comparativo en la República del Ecuador: Períodos 2013-2014-2015. Quito, Ecuador : N. D. G.
- Fernández, M. C. (2011). Competencias para el aprendizaje en red de los alumnos de educación secundaria en Galicia. *Revista de Medios y Educación*, 7-21.
- García, T. (2012). Teoría de la empresa: las propuestas de Coase, Alchian y Demsetz, Williamson, Penrose y Nooteboom. *Economía: teoría y práctica*, 9-42.

- Golzarri, A., & Ortiz, R. (2006). La tecnología informática y sus aplicaciones para la enseñanza de la odontología. *Revista Odontológica Mexicana*, 50-62.
- Gómez, M. O. (2011). Los costos y procesos de producción, opción estratégica de productividad y competitividad en la industria de confecciones infantiles de Bucaramanga. *Revista EAN*, 167-180.
- Hornngren, C.; Harrison, W. y Robinson, M (1997). *Contabilidad*, 3ra edición, México D.F.: Prentice Hall
- Ivanović, M. M. (13 de Octubre de 2018). Experiences and perspectives of technology-enhanced learning and teaching in higher education–Serbian case. *Procedia Computer Science*, 1351-1359. Obtenido de Experiences and perspectives of technology-enhanced learning and teaching in higher education–Serbian case.
- Kaplan, R., & Cooper, R. (1999). *Coste y efecto: cómo usar el ABC, el ABM y el ABB para mejorar la gestión, los procesos y la rentabilidad*. Barcelona, España: Ediciones Gestión 2000.
- Koontz, H. (2005). *Administración, una perspectiva global*. México: 7ª Ed. Mc-Graw Hill.
- López, J. (2011). Diseño de un Programa Computacional Educativo (Software) para la Enseñanza de Balance General. *Revista Formación Universitaria* Vol. 4. , 50-62.
- Mendoza, C. (2004). *Presupuestos para empresas de manufactura*. Barranquilla: Ediciones Uninorte.

- Meigs, R. y Meigs, W. (1995). Contabilidad: la base para decisiones gerenciales, 8va edición, México, D.F.: McGraw-Hill
- Miño, P. y. (2015). HACIENDA PÚBLICA. Cali, Colombia: Externado de Colombia.
- Morales, C. . (2010). Análisis de la norma internacional de contabilidad (NIIF/NIC) No. 8 (Políticas contables, cambios en las estimaciones contables y errores) y sus principales efectos en el Estatuto Tributario colombiano*. Cuadernos de Contabilidad, 123-147.
- Morillo, M. (2007). Manual para la elaboración del estado de costo de producción y ventas en los sistemas convencionales de la contabilidad de costos. Caracas, Venezuela: Consejo de Estudios de Postgrado (CEP) y Consejo de Publicaciones de la Universidad de Los Andes.
- Parra, J. L. (2017). PRESUPUESTO COMO INSTRUMENTO DE CONTROL FINANCIERO EN PEQUEÑAS EMPRESAS DE ESTRUCTURA. Revista Científica Electrónica de Ciencias Gerenciales / Scientific e-journal of Management Science, 33-48.
- Pérez, J., & Merino, M. (13 de Octubre de 2020). Definición de sistema contable. Obtenido de Definición de sistema contable: <https://definicion.de/sistema-contable/>
- Ramirez, C. (2018). LOS PRESUPUESTOS: SUS OBJETIVOS E IMPORTANCIA. Revista Cultural UNILIBRE, 73-85.

- Ramírez, P. D. (2005). Contabilidad Administrativa. México: Séptima Edición. Mc Graw Hill.
- Ramírez, P. D. (2008). Contabilidad Administrativa. México, D.F.: Mc Graw Hill.
- Restrepo, J. C. (2015). HACIENDA PÚBLICA. Cali, Colombia: Externado de Colombia.
- Rincón, d. P., & Cecilia, H. (2005). Contabilidad de costos y de gestión en la industria farmacéutica venezolana: Estudio de un caso. *Revista Venezolana de Gerencia*, 50-62.
- Rosignolo, D. (2018). Equidad de género del sistema tributario en la Argentina: estimación de la carga fiscal desglosada por tipo de hogar. Buenos Aires, Argentina: CEPAL.
- Ruiz S. M, Arias G. I., Ibarra C. M., Sanandrés A. L. (2018): "El sistema tributario ecuatoriano y el presupuesto general del Estado", *Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana*.
- Sánchez, M. G. (2019). Estrategias pedagógicas en procesos de enseñanza y aprendizaje en la educación superior incluyendo tecnologías de la información y las comunicaciones. *Información tecnológica*, 277-286.
- Sosa, E. A. (2018). Factores que afectan la incorporación de tecnologías emergentes en el aula: una mirada desde expertos (docentes) Iberoamericanos. *Revista Espacios*. Vol. 39, 6.

- Tostados, E. (2005). Terminología Financiera. México, D.F: Gasca Sicco.
- Tua Pereda, J. (2012). Contabilidad y desarrollo económico. Contabilidad Y negocios, Vol 7 No. 13, 94-110.
- Tua, P. J. (2003). España reflexiona sobre las normas internacionales. Revista Internacional LEGIS de Contaduría & Auditoría., 4-10.
- Tunal, S. G. (2003). El Problema de Clasificación de las Microempresas. Actualidad Contable Faces, 78-91.
- Uribe, M. V. (2014). Caracterización de la evolución en el concepto de contabilidad de 1990a 2020. CUAD. CONTAB., 239-259.
- Vivanco, M. (2017). LOS MANUALES DE PROCEDIMIENTOS COMO HERRAMIENTAS DE CONTROL INTERNO DE UNA ORGANIZACIÓN. Universidad y sociedad, 247-252.
- Vizcaino, A. M., & Becerra, G. A. (2019). Uso de un software contable como estrategia en el proceso de enseñanza de la asignatura de contabilidad. Revista Espacios, 40(36), 1-17 ISSN 0798 1015.
- Zapata, S. (2002). Contabilidad general. Santa Fe de Bogotá: Emma Ariza.

ISBN: 978-9942-33-541-8



compAs
Grupo de capacitación e investigación pedagógica

   @grupocompas.ec
compasacademico@icloud.com