

# La gestión económica y financiera de las entidades de intermediación.



## Caso práctico

**Antonio** piensa que ha llegado el momento de la ampliación del negocio. Quiere pasar de minorista a mayorista-minorista. Ha modificado el Plan de Empresa que tenía previamente y, visto que tiene garantizado el relevo generacional, piensa que podría ir abriendo nuevas vías.

Pero antes necesita saber exactamente en qué situación se encuentra, y si se puede permitir realizar las inversiones necesarias. Por eso se va a reunir con su asesor contable y fiscal. Le ha dicho que el asunto es factible, pero antes tienen que analizar algunas cosas. ¿Quieres acompañarle?



Entre esta unidad y la siguiente vamos a estudiar **todo el proceso de gestión de una agencia de viajes**. En esta en concreto nos centraremos en ver cómo funcionan desde el punto de vista económico y financiero ¿Qué vas a conocer a través del estudio de esta unidad?

- ✓ **Para qué sirve la contabilidad en las empresas de intermediación.** Verás los conceptos básicos y el tipo de información que registra.
- ✓ **Cómo se interpretan los datos** registrados en la contabilidad.
- ✓ **Cuáles son los conceptos básicos que se usan en la gestión económica y financiera** de la empresa y la importancia de ésta para la toma de decisiones.
- ✓ **Cuáles son las masas patrimoniales** de la agencia.
- ✓ La importancia de saber cuáles son las **inversiones** más importante y las **fuentes de financiación** con las que podemos contar.
- ✓ Saber cuáles son las **formas de analizar la rentabilidad de la empresa** más comunes.



Ánimo con la tarea. Seguro que al final podrás determinar si tu sueño de agencia es viable o no.

# 1.- Gestión económica y gestión financiera de las entidades de intermediación: ¿en qué se diferencian?



## Caso práctico

**Antonio** se ha reunido con su contable. Fue una de las mejores ideas que tuvo cuando abrió la agencia: contratar una empresa que se ocupara de todo el papeleo relacionado con la contabilidad. Bastante tenía él con ocuparse de los clientes.

Pero no creas que eso significa que se despistó. Mantienen un contacto casi diario, pues **Antonio** les remite todos los datos que necesitan para llevar la contabilidad, y periódicamente ellos le presentan los estados contables, para que **Antonio** sepa cómo va su agencia.



¿Que no sabes qué es eso? Pues lo vas a ver en un momento.

En la unidad anterior estudiaste las funciones directivas, y ya sabrás perfectamente cuáles son y para qué sirven. Es fundamental que la directiva de la empresa de intermediación (y de todas las entidades de intermediación en general) tenga **muy claros los objetivos finales que quieren conseguir**.

Pero claro, el camino se hace andando. ¿Que qué quiere decir eso? Pues que **para conseguir esos objetivos necesitamos seguir una serie de procesos y procedimientos**, de forma que podamos reconocer y aprovechar de la mejor manera posible los recursos con los que contamos para llegar a la meta y no quedarnos en la cuneta.



Y esta carrera es una labor de equipo. Todos los componentes de la empresa turística deben conocer qué parte del recorrido les corresponde: si están bien coordinados y comprometidos con el proceso, podremos conseguir una gestión óptima de nuestra empresa. Es lo que se llama sinergia.

A todo esto lo conocemos como **gestión económica y financiera de la empresa**: por un lado estudiaremos los medios con los que cuenta la empresa de intermediación turística para realizar su actividad (**gestión económica**) y por otro los recursos con que obtiene dichos medios (**la gestión financiera**).


Para ello **la directiva tiene que obtener información**, que procede de todos los departamentos y funciones de la empresa de mediación y de los terceros (proveedores, clientes, etcétera) con los que trabaja. Eso forma parte de su procedimiento de trabajo.

¿Y cómo vamos a controlar el buen funcionamiento de los procedimientos? Pues mediante una herramienta con la que se cuenta en la empresa, y que es la **contabilidad**. Gracias a ella podremos organizar los datos obtenidos de la actividad de la entidad intermediaria y que van a permitir **conocer, analizar y aumentar su rentabilidad**.

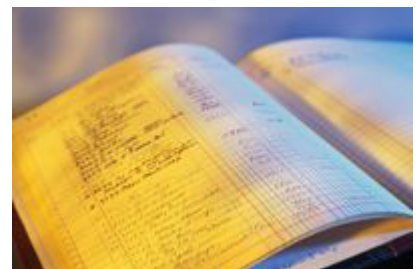
## 1.1.- La contabilidad. Conceptos y funciones.

---

La contabilidad consiste en el registro de datos que se generan en la actividad de la empresa. Pero no es una recopilación de información sin ton ni son; se trata de todo un sistema bien estructurado de forma que **cualquiera, dentro o fuera de la empresa, pueda obtener la información que necesite**, para conseguir distintos objetivos.

La contabilidad consiste en el registro histórico de las operaciones derivadas de la actividad económica de la empresa y que garantizan su rentabilidad y crecimiento económico. ¿Cómo lo hacen? Ofreciendo una imagen fiel del  patrimonio de la empresa, de su estructura financiera y de los resultados económicos obtenidos y ayudando a la toma de decisiones.

¿Por qué es necesario que las empresas de intermediación tengan un registro de sus actividades? Por lo pronto, para atender las necesidades de información de todos aquellos que tengan que tomar alguna decisión respecto a la empresa. Son los usuarios de la contabilidad, que pueden ser de dos tipos :



- ✓ **Usuarios internos**, entendidos como los que participan directamente en la gestión o en la actividad diaria de la empresa, entre los que podemos diferenciar:
  - **Los directivos o administradores**, que incluso pueden participar en la elaboración de la información contable y la utilizan como un instrumento de apoyo para tomar las decisiones relacionadas con la gestión de la empresa.
  - **Los trabajadores y sus representantes**. El estudio de la información contable les ayuda a valorar la capacidad de la empresa para hacer frente a sus responsabilidades, presentes y futuras. Les puede ayudar también a definir sus demandas salariales, de contratación y formación profesional, sus estrategias de negociación colectiva o sus reivindicaciones para el mantenimiento de empleo o mejora en las condiciones de trabajo, por ejemplo.

- ✓ **Usuarios externos** que, si bien no toman parte en la gestión o actividad corriente de la empresa, sí se pueden ver afectados por la situación o resultados de esta. Entre estos usuarios te puedes encontrar los siguientes:
  - **Propietarios actuales o potenciales**, a los que interesa evaluar la capacidad de la empresa para proporcionarles beneficios. Desde un punto de vista totalmente racional, esta es una de las informaciones que se tienen en cuenta en las decisiones de compra y/o venta de acciones.
  - Las **entidades de crédito** usan esta información para valorar el riesgo que pueden asumir a la hora de conceder créditos y otros productos financieros.
  - Los **proveedores** y otros acreedores comerciales, que así pueden saber la capacidad de pago de deudas que la empresa puede contraer con ellos.
  - Los **clientes** y otros deudores comerciales pueden analizar la capacidad productiva y financiera de la empresa, a fin de saber si les interesa iniciar o mantener relaciones comerciales con la empresa.
  - El **gobierno y otros organismos públicos**. Por ejemplo, Hacienda puede comprobar que las liquidaciones del impuesto sobre beneficios (o cualquier otro) se han hecho sobre la base correcta.
  - El **público en general**, como posibles clientes, asociaciones de consumidores, organizaciones no gubernamentales o incluso la opinión pública.



## Debes conocer

Para todo ello, **la contabilidad parte de unos principios básicos.**

### PRINCIPIOS BÁSICOS DE LA CONTABILIDAD

-Se trabaja con un método científico, con formas de medir los resultados comunes y estables, para que se puedan luego comparar, con un objetivo totalmente cuantificable y comprensible.

-Tienen que reflejar la actividad económica de la empresa, y todos los cambios que se producen en el patrimonio de la empresa de intermediación turística.

-La información que se consigue de esa forma, aparte de comprensible, debe estar siempre actualizada y fácilmente accesible para el que la necesite.

[Resumen textual alternativo](#)

### ¿Para qué sirve la contabilidad?

- ✓ **Dan una imagen fiel y real sobre la situación de la empresa y su patrimonio:** cuál era la situación inicial, cómo han ido las cosas durante el 📅 ejercicio económico, cuáles han sido los resultados y por tanto la situación final de la entidad de intermediación.
- ✓ Es una **base fundamental para la la toma de decisiones:** cuanto más correcta y detallada sea la información que aportan, menos posibilidades de fracaso tendrán las

decisiones que se tomen.

- ✓ Se puede hacer un **análisis económico y financiero de la empresa**, con el objetivo de **evitar el** 📉 **déficit y buscar los beneficios, además de hacer previsiones de futuro**. Enseguida nos ponemos a diferenciar uno y otro, pero por lo pronto, vamos a poder hablar de **dos tipos de contabilidad**:

[https://docs.google.com/presentation/d/e/2PACX-1vSvdT7-pfuSeuzGdCg9\\_joT0qPDWF-4Rje5alqIk3USTLi\\_lgh57x-51VqwMka1DY3nxFxvw6cj5SK/embed?start=false&loop=false&delayms=3000](https://docs.google.com/presentation/d/e/2PACX-1vSvdT7-pfuSeuzGdCg9_joT0qPDWF-4Rje5alqIk3USTLi_lgh57x-51VqwMka1DY3nxFxvw6cj5SK/embed?start=false&loop=false&delayms=3000)

[Resumen textual alternativo](#)

## Los tipos de contabilidad

	Contabilidad financiera, general o externa	Contabilidad analítica
¿Qué persigue?	<ul style="list-style-type: none"><li>✓ Valoración del patrimonio.</li><li>✓ Cálculo de los beneficios.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>✓ Conocimiento y cálculo de costes y rendimientos.</li><li>✓ Medida de la eficiencia.</li></ul>
Características generales	<ul style="list-style-type: none"><li>✓ Es obligatoria.</li><li>✓ Tiene un formato reglado.</li><li>✓ Puede tener usuarios externos, informando sobre las relaciones de la agencia con el exterior en su actividad habitual.</li><li>✓ Es de carácter formal.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>✓ Es voluntaria.</li><li>✓ No tiene un formato reglado.</li><li>✓ No sale de la empresa.</li><li>✓ Es de carácter informal.</li></ul>



## Autoevaluación

**La contabilidad analítica se ocupa de registrar los datos procedentes de las relaciones de la agencia con el exterior. ¿Verdadero o falso?**

- Verdadero.
- Falso.

No, de eso se ocupa la contabilidad financiera.

Muy bien. Así se contesta.

## Solución

1. Incorrecto
2. Opción correcta

## 1.2.- El funcionamiento básico de la contabilidad.

---

Lo primero de todo, no te alarmes. No vamos a hacer aquí un estudio exhaustivo de la contabilidad, ni te vas a tener que poner a desarrollar toda la contabilidad de una empresa. Pero tampoco podrás avanzar en el conocimiento de la gestión de las entidades de intermediación si no tienes claro el funcionamiento básico de la contabilidad y algunos conceptos fundamentales.

**Los registros de la actividad se hacen a través de las cuentas.** Las cuentas son algo así como la base de la contabilidad.

**Las cuentas representan la situación (inicial y final) y evolución (aumentos y disminuciones de su valor) de cada elemento que pertenece al patrimonio de la empresa, expresado en unidades monetarias.**

Gráficamente, tienen forma de "T". Encima va el nombre de ese elemento. En la parte de la izquierda, que se llama debe, y en la de la derecha, con el nombre de haber, nos encontramos con los aumentos y disminuciones que se producen en el patrimonio.



## Debes conocer

Mejor que leer la descripción, y para que te hagas una idea de cómo es una cuenta, es ver su representación gráfica.

[El funcionamiento gráfico de las cuentas contables.](#)



## Para saber más

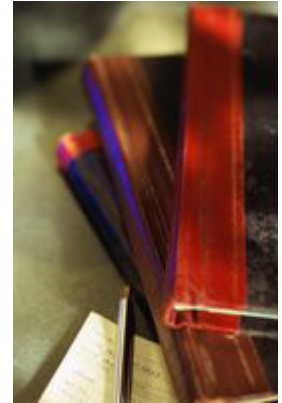


No te creas que nos inventamos las cuentas así como así. Para ello está el Plan General Contable, que estipula los grupos de cuentas, y dónde debe ir cada cosa. No estaría de más que le echaras un vistazo. Pero no te asustes, no hace falta que te lo aprendas.

### [El Plan de Cuentas en el Plan General Contable.](#)

Te habrás dado cuenta de que en este artículo se habla de **dos tipos de cuentas**: de 📁 activo y de 📁 pasivo.

- ✓ **Al activo pertenecen todas las cuentas que representan los recursos con los que cuenta la entidad de intermediación para desarrollar su actividad habitual** (vender o producir). Los aumentos y el valor inicial se anotan en el debe y las disminuciones en el haber.
- ✓ Por el contrario, **las cuentas de pasivo son las que se corresponden con las deudas y obligaciones de la empresa**. Su valor inicial se anota en el haber, así como el aumento de estas deudas y obligaciones. Si disminuyen, se anotan en el debe.



En la contabilidad financiera (recuerda, la que trataba sobre la actividad de la agencia con el exterior), **esta información se recoge en lo que se llaman los 📁 libros contables, que son la base para elaborar las 📁 cuentas anuales, que a su vez que reflejan la situación de la empresa**. Estos son los libros contables de las agencias (y de todas las empresas).

LIBRO  
DIARIO

LIBRO  
MAYOR

LIBRO DE  
INVENTARIOS  
Y BALANCES

BALANCE DE  
COMPROBACIÓN  
DE  
SUMAS Y SALDOS

[Resumen textual alternativo](#)



## Libro diario

**Registra los movimientos que se producen todos los días en la entidad de intermediación, por orden cronológico** (aunque se puede hacer un registro mensual, siempre que el diario se lleve en unos libros auxiliares).

**Su base son los asientos**, que son las anotaciones que se realizan en cada cuenta, tal y como hemos explicado antes.

## Libro mayor

El libro mayor también funciona sobre las cuentas. La diferencia es que **no agrupa las anotaciones por orden cronológico, sino por tipos de cuentas**.

Así **podemos saber en cualquier momento en qué situación se encuentra cada elemento patrimonial** de la empresa, pues todas las anotaciones del libro diario tienen que pasarse obligatoriamente al mayor.

## Libro de inventarios y balances

El libro de inventarios y balances **se hace con la información del libro mayor de forma periódica**.

Tiene la estructura que vas a ver ahora mismo en el balance de situación).

Comparándolos vas a poder apreciar cómo ha evolucionado la empresa de intermediación turística.

## Balance de comprobación de sumas y saldos

En realidad, es una forma de controlar que hemos llevado bien el diario y el mayor.

**El debe y el haber del mayor tienen que ser iguales, como los saldos deudores y acreedores del diario**.

Y todos ellos tienen que coincidir. Si no lo hacen, nos tendremos que poner a repasar todas las anotaciones, porque ha tenido que haber algún fallo.



Se tiene que hacer de forma obligatoria una vez al trimestre.

1

2

3

4



## Para saber más

Si quieres ampliar información sobre los libros contables y su funcionamiento puedes hacerlo desde aquí.

[El Libro Diario.](#)

[El Libro Mayor.](#)

[El Balance de Comprobación de Sumas y Saldos.](#)

## 1.3.- Las cuentas anuales. Estructura y funcionamiento.

---

Y con toda la información que se obtiene y que está reflejada en los libros contables, se elaboran las **cuentas anuales**.

Las cuentas anuales son las que recogen toda la información de un ejercicio económico, que normalmente dura doce meses (no tiene por qué ser de enero a diciembre, aunque es lo más habitual), y que están expresados en euros (para las agencias y empresas mediadoras más grandes, en millones de euros). Tienen que elaborarse como mucho en tres meses después de terminar el ejercicio.

Estas son las cuentas anuales:

- ✓ **El balance de situación.** Tiene siempre la misma forma. Mejor que describirla es que la veas. En definitiva, recoge, por un lado, lo que la entidad de intermediación posee (el activo) y lo que debe o el origen de los fondos con los que ha conseguido lo que tiene (el pasivo). Es decir, refleja el patrimonio de la intermediadora (lo vamos a definir en el siguiente epígrafe).



- ✓ **La cuenta de pérdidas y ganancias o cuenta de resultados.** Registra los gastos e ingresos de la agencia como consecuencia de su actividad, es decir, el beneficio o pérdida del período. No te preocupes, que al análisis de esta cuenta le vamos a dedicar un poco más de tiempo. ¿De dónde se saca esta información? Pues del diario y el mayor.
- ✓ **La memoria.** Esta cuenta es obligatoria, pero no tiene un formato fijo, pues se trata de un texto explicativo que acompaña a las otras cuentas, comentando lo que sucede en ellas. Como se introduce un análisis, tiene un matiz cualitativo.

¿Y cómo aplicamos todo esto a las agencias de viajes y entidades de intermediación en general? Pues adaptándonos a cada tipo. Ya sabes que las situaciones pueden ser muy diferentes, desde una pequeña minorista hasta los grandes turoperadores. Pero todos tienen que tener en cuenta una serie de **principios básicos**:

## Los principios básicos de la contabilidad de las agencias de viajes.

- La contabilidad está bajo la responsabilidad del que administre la empresa mediadora (recuerda que la función administrativa es propia de la directiva).
- Se deben hacer todos los registros en el momento en que se conoce la información, de forma fiable y veraz.
- No hay que olvidar tener controlados los inventarios, para que no haya errores.
- Como los beneficios de estas empresas suelen proceder de las comisiones o de tarifas especiales que dan los proveedores, hay que tener perfectamente controladas estas cuentas.

[Resumen textual alternativo](#)

Podemos por tanto diferenciar una serie de etapas básicas en el proceso contable de una agencia de viajes (en realidad, esto es aplicable a cualquier empresa).

- ✓ Realizar el asiento de apertura, dando inicio a la contabilidad.
- ✓ **Registrar** todas las operaciones que se vayan produciendo (tanto en el **diario** como en el **mayor**).
- ✓ Hacer una regularización antes de que termine el ejercicio (se ordena el mayor, se cierran las cuentas del diario y se hacen algunos ajustes, como la amortización).
- ✓ Hacer el **balance de comprobación de sumas y saldos**.
- ✓ Realizar la periodificación contable.
- ✓ Hacer el asiento de cierre y elaborar el **balance de situación y demás cuentas anuales**.



## Autoevaluación

La memoria es un libro de cuentas que la agencia debe presentar obligatoriamente antes de tres meses después de la finalización del ejercicio económico. ¿Verdadero o falso?

- Verdadero.

Falso.

Claro que sí, como has leído.

Sí se debería presentar antes de los tres meses, pero no es obligatoria.

### Solución

1. Incorrecto
2. Opción correcta

## 1.4.- ¿Qué es el patrimonio?

Hemos estado hablando de elementos patrimoniales, activo, pasivo y similares. Pero, sin saber qué es exactamente eso del patrimonio, no podremos entender bien lo de la gestión económica de la organización intermediadora.

El patrimonio de la entidad de intermediación consiste en el conjunto de bienes y derechos por un lado y las obligaciones a las que tiene que hacer frente por otro. Los primeros constituyen el activo y las segundas el pasivo. Todos ellos pueden ser valorados económicamente (es decir, ser expresados en unidades monetarias).

Vamos a definir estos conceptos.

- ✓ **Los bienes son elementos que la entidad de intermediación turística necesita para desarrollar su actividad.** Está claro que las empresas de mediación producen y venden experiencias intangibles, pero necesitan apoyo físico como locales, ordenadores, mobiliario, dinero en caja o banco para realizar pagos, etc.
- ✓ **Los derechos de la agencia de viajes son las situaciones en las que la agencia de viajes tiene derechos de cobro frente a terceros.** Para explicarnos mejor: tiene derecho a recibir algo de otras personas o entidades. Podemos hablar, por ejemplo, del dinero debido por clientes o de préstamos y anticipos a empleados.
- ✓ **Las obligaciones son las situaciones en las que las organizaciones mediadoras tienen compromisos de pago frente a terceros.** Por ejemplo, el dinero que deben a sus proveedores o el préstamo que todavía no han devuelto al banco.

Cada uno de estos bienes, derechos y obligaciones son los que antes llamábamos elementos patrimoniales (recuerda, cada uno de ellos va estar representado en una cuenta). **Todos ellos constituyen el patrimonio bruto.**

Pero si le restamos al activo (bienes y derechos) el valor del pasivo (obligaciones), nos encontramos con el patrimonio neto.

Al final, el activo debe ser igual que el pasivo. A ver si lo ves más claro en este esquema.



Y todo esto se representa gráficamente agrupando los **elementos patrimoniales** en [masas patrimoniales](#), o grupos de elementos de características similares.

## Las masas patrimoniales

Activos (bienes y derechos)	Patrimonio neto y pasivo (obligaciones o fuentes de financiación)
<ul style="list-style-type: none"> <li>📁 Activo no corriente (elementos de la empresa a largo plazo)</li> </ul>	Patrimonio neto <ul style="list-style-type: none"> <li>✔ Fondos propios.</li> </ul>
Inmovilizado <ul style="list-style-type: none"> <li>✔ Intangible.</li> <li>✔ Material.</li> <li>✔ Financiero.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>📁 Pasivo no corriente (obligaciones a largo plazo)</li> <li>✔ Acreedores a largo plazo.</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>📁 Activo corriente (menos de un año).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>📁 Pasivo corriente (menos de un año).</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>✔ Existencias.</li> <li>✔ Realizable (derechos de cobro).</li> <li>✔ Disponible (cajas y bancos).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✔ Deudas a corto plazo.</li> </ul>



## Autoevaluación

El capital aportado por los socios de la agencia de viajes “Antártida” pertenece al:

- Activo corriente.
-

Activo no corriente.

- Pasivo corriente.
- Patrimonio neto.

No, pues no es un bien que pueda convertirse en dinero en menos de un año.

Tampoco puede hacerlo a largo plazo.

No, no existe la obligación de devolverlo en un plazo inferior.

Perfecto. Aunque no haya que devolverse, está en esta parte pues es el origen de los bienes del activo (no uno de ellos).

### Solución

1. Incorrecto
2. Incorrecto
3. Incorrecto
4. Opción correcta

## 1.5.- El presupuesto: para qué sirve.

Desde el punto de vista contable, el presupuesto es la representación de las previsiones que la entidad de intermediación tiene de las operaciones de ingresos y gastos y de las que se van a realizar sobre su patrimonio.

El presupuesto, por tanto, **se realiza dentro de la función de planificación de la entidad de intermediación**. Se basa para ello en **la información que ha obtenido de la contabilidad**, y su objetivo es conseguir los resultados que la dirección de la empresa se ha propuesto alcanzar. Son los planes de acción para el futuro, es decir, una previsión de lo que se piensa ingresar y de lo que se va a gastar.

Por ello decimos que **es una herramienta para que la empresa mediadora sepa si está consiguiendo lo que quiere**. Esto lo hace mediante lo que llamamos el **ciclo presupuestario**: se hacen las previsiones, se ejecutan, y se controlan, de forma que, si se detectan desviaciones, se pueden corregir (se suelen hacer revisiones trimestrales). Al final del ejercicio se comprueba si ha funcionado o no: puede producirse por tanto una situación de déficit o de **superávit**, al comparar los resultados reales con los que se habían previsto.



También es importante que sepas que **están cuantificados y expresados en unidades monetarias**, así como que tienen un **plazo temporal de cumplimiento**. **¿Para qué sirve entonces?** Lo puedes ver en un momento, pero, en general, **es una guía para toda la organización** (se evita que cada uno vaya por su lado) y una forma de conocer la situación en la que se encuentra la empresa.



## Presupuesto



## Dirección

A la dirección le ayuda a saber **cómo va a utilizar los recursos de los que dispone**.

Además, también le ayuda a **delegar autoridad**, para poder controlar mejor los procesos.

Para entendernos mejor: asigna responsabilidades a distintos departamentos, por ejemplo, que se ocupan de cumplir sus propios objetivos, y que tienen que rendir cuentas (según lo presupuestado, por supuesto).

# Trabajadores y trabajadoras

A los **trabajadores y trabajadoras de la organización de intermediación turística**, al asumir parte de la responsabilidad, les “obliga” a **comprometerse en la consecución de los objetivos**.

Por eso diremos que los presupuestos funcionan mejor si son flexibles, pues se convierten en una causa de **motivación** (si se cumplen, los empleados y empleadas pueden obtener algún tipo de recompensa).

## Control

Y, ante todo, ayuda a **encontrar las desviaciones que se producen entre los resultados obtenidos y los esperados**. Los presupuestos son un auténtico baño de realidad: es en ellos dónde se aprecia la viabilidad de la entidad mediadora. Si se detectan estas desviaciones y se corrigen a tiempo, podremos acercarnos un poco más al éxito.

El análisis de las desviaciones presupuestarias es una excelente herramienta para la gestión empresarial, **pues no solo se hallan los fallos, sino que se estudian las causas que los han producido y se realizan acciones correctoras**.

1

2

3

4



Y

[Presupuesto](#) (pps - 159,80 KB)

[Resumen textual alternativo](#)

Veamos entonces qué pasos, en general, hay que seguir para elaborar un buen presupuesto, y que es lo que se conoce como **ciclo presupuestario**:

- ✓ Hacer una **previsión** (en dinero y/o en cifras) de lo que se quiere conseguir, siempre sobre la base de lo que la empresa de intermediación turística ha hecho hasta el momento y siendo realistas (sabemos que soñar no cuesta dinero, pero sí intentar cumplir un sueño).
- ✓ **Elaborar el presupuesto**, o lo que es lo mismo, definir los **objetivos concretos** (volumen de ventas, porcentajes de beneficios...) y **valorar los medios** que necesitamos para ello.
- ✓ **Controlar la ejecución del presupuesto**, tanto cualitativa como cuantitativamente, y ver si se producen **desviaciones**, para lo que habría que tomar medidas correctoras (nos estamos repitiendo, pero es que es una función básica). A ello



ayudan cosas que ya hemos visto: análisis del mercado, registros contables y por supuesto la comparación de resultados y previsiones.

- ✓ Y para cerrar con matrícula de honor el proceso, **elaborar informes explicativos de las causas de las desviaciones y sus posibles soluciones.**



## Debes conocer

Dicho todo esto, no queda más que diferenciar los **distintos tipos de presupuestos que nos podemos encontrar**, en función del criterio que usemos.

[Los tipos de presupuestos \(Anexo I\).](#)



## Reflexiona

A pesar de todo lo que hemos dicho, no olvides que el presupuesto, en el fondo, es una previsión a partir de datos pasados, y por lo tanto, no significa que se vaya a cumplir. Tiene siempre un matiz subjetivo (lo que estimamos que va a pasar), porque, ¿hay alguien que no se haya equivocado nunca?

## 2.- Estructura económica y estructura financiera de las entidades de intermediación.

---



## Caso práctico

La reunión ha sido todo un éxito. Antonio ha comprobado que tiene una situación financiera equilibrada. Pero como necesita realizar una serie de inversiones, tiene ahora que establecer cuáles son las más necesarias y cómo las va a financiar.



Acompaña a Antonio en su camino de búsqueda de nuevas fuentes. Tiene que pensárselo mucho antes de tomar la decisión definitiva y hacer muchas cuentas.

Antes de zambullirnos en los diferentes conceptos con los que vamos a trabajar y que acabarán con los análisis de los estados de la empresa, tenemos que saber bien en qué consiste eso de la estructura económica y financiera de las empresas de intermediación turística.



**La estructura económica se corresponde con el activo de la empresa mediadora, y la estructura financiera, con el pasivo.** Es decir, por un lado los bienes y derechos y por otro lado las obligaciones. ¿A qué viene esta diferenciación? Pues a que **el activo es el que garantiza la producción en las organizaciones de intermediación** (pues refleja los recursos que ésta tiene para desarrollar su actividad), y **el pasivo indica cómo financia o "paga" esos recursos.**

Además, ya sabes que **cada una de estas estructuras se divide en no corriente y corriente** (a largo plazo y corto plazo, respectivamente).

En los dos próximos epígrafes estudiaremos con más detenimiento tanto la financiación como las inversiones del activo, pero lo que a ti te interesa saber es que **el análisis y el estudio de esta estructura económico-financiera** (es decir, en definitiva, de **los elementos patrimoniales de la empresa**) **permite conocer la situación de la entidad, y por tanto es una herramienta para tomar decisiones sobre ella** (no vamos a insistir más sobre la necesidad de la información y planificación). En eso consiste la función financiera de la empresa de intermediación.

Aplicando las técnicas de análisis que verás más adelante **se podrán asignar correctamente los recursos de la empresa, aparte de saber hasta qué punto estamos endeudados y qué capacidad tenemos de hacer frente a nuestros compromisos de pago.**

**¿Qué podemos por tanto saber? Un avance:**

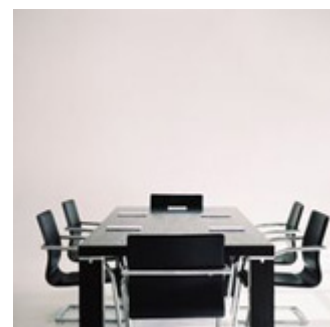
- ✓ La **liquidez** de la empresa, o su capacidad para atender a sus compromisos a corto plazo.
- ✓ La **solvencia** de la empresa. Lo mismo que la anterior, pero cuando hablamos del largo plazo.
- ✓ La **rentabilidad** de la empresa, es decir, la capacidad de la organización para poder conseguir resultados en el futuro (a ser posible positivos, claro, pues en caso contrario estaríamos hablando de intermediadoras no rentables).

**¿De dónde vamos a obtener los datos?** Ya lo has visto en los epígrafes anteriores, así que no nos repetiremos mucho más: la contabilidad, los recursos humanos de la empresa, el departamento de marketing... En fin, de todas aquellas fuentes que nos puedan dar una información veraz y fiable.

## **2.1.- La financiación de las entidades de intermediación: ¿de**

# dónde sale el dinero?

En fin, ya que tienes claro que en la entidad de intermediación turística hay una serie de elementos patrimoniales que conforman el activo, vamos a centrarnos ahora en una parte interesante: **¿de dónde salen los fondos para conseguir ese activo?** Porque de algún sitio tiene que venir el dinero para pagar los ordenadores, el alquiler, las campañas de marketing... Dirás que de los beneficios que obtiene la empresa, y tienes toda la razón, pero, en algún momento hubo que empezar de cero, ¿no crees?

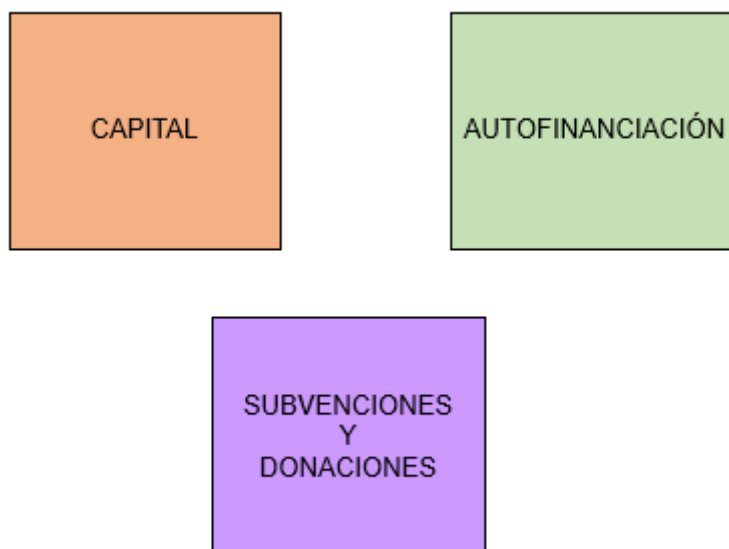


Alguna pista te hemos dado antes, al hablar del patrimonio neto, y que se define como las cantidades aportadas por los socios o propietarios de la agencia, y que no es necesario que sean devueltas. Recuerda que se encuentran en el pasivo del Balance. Pero no nos adelantemos.

Quizás te sea más sencillo si empezamos viendo **cuáles son las formas que tiene una empresa de intermediación turística para financiarse. Podemos seguir varios criterios.**

**El más común es el origen, es decir, de dónde procede la financiación.** Nos encontramos entonces con:

- ✓ **Recursos propios.** Su propio nombre lo indica: **los que son de la propia empresa, y no hay terceros que puedan exigir su devolución.** En función de la forma jurídica de la empresa (que en eso no nos vamos a meter ahora), podemos hablar de títulos, acciones participaciones, etcétera. Pero aun así podemos diferenciar varias situaciones:



[Resumen textual alternativo](#)



**Capital**

Son las **aportaciones a título capitalista**, ya sea en **dinero** o en **especie**, que es lo que siempre hemos llamado socios no capitalistas.

Es lo que ocurre en la mayoría de las empresas de intermediación españolas (cuanto mayor sea, más común es este sistema).

## Autofinanciación

Son **beneficios generados en la propia empresa y que sus gestores han decidido no repartir**. Las causas pueden ser varias:

- ✓ **Mantener la producción sin necesidad de tocar el patrimonio neto** (recuerda lo que estuvimos estudiando antes: el patrimonio neto es precisamente el pasivo no exigible; las piezas van encajando)
- ✓ Aumentar el fondo para incrementar así la producción.
- ✓ **La autofinanciación es el método más barato, que no gratuito.** ¿Sabes lo que es el **coste de oportunidad**? Pues lo que los propietarios del capital han dejado de ganar por no haber metido su dinero en otra inversión más rentable (quien fuera adivino). Pero no hay que recurrir durante mucho tiempo a este método, pues los socios pierden interés si no obtienen ganancias por sus inversiones durante mucho tiempo.

## Subvenciones y donaciones

Hablamos de los casos en los que no hay que hacer ninguna devolución.

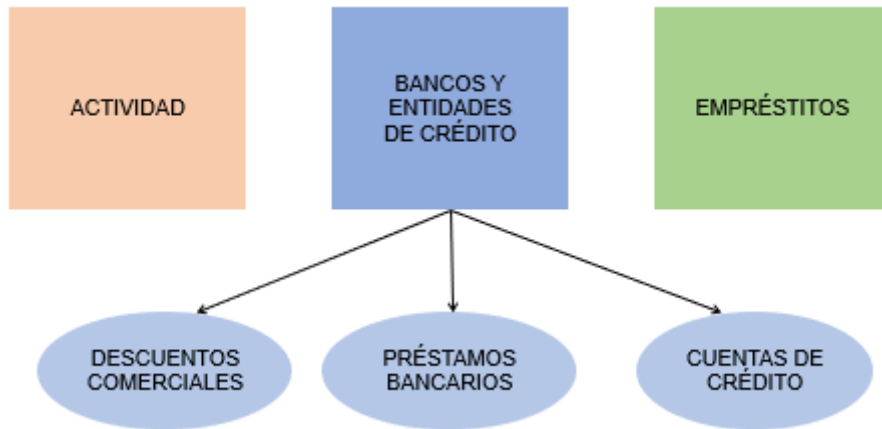
Las subvenciones normalmente están concedidas por las administraciones públicas, y han sido un importante motor para el desarrollo de la industria turística de nuestro país, como la modernización de las agencias en la implantación de las TIC.

1

2

3

- ✓ **Recursos Ajenos.** A diferencia de los propios, lo que les caracteriza es que **pueden ser exigidos por terceros, es decir, que la entidad intermediadora, en un momento dado, debe devolverlos a personas entidades que no están relacionadas con la empresa.** Hay varios tipos.



[Resumen textual alternativo](#)

## Actividad

Son los **recursos generados por la actividad normal de la empresa**, como los **créditos** que se generan con **proveedores** (que son los que suministran el material necesario para el desarrollo de la actividad: los mayoristas para una minorista) y **acreedores** (les debemos dinero por otras razones, como la empresa con la que tenemos contratada la limpieza del local).

En el sector de las agencias de viajes su importancia es variable. Hay agencias que tienen crédito con los proveedores (como el BSP), pero a muchas minoristas se les exige el prepago de los servicios (cuando están empezando o tienen un historial de morosidad).

## Bancos y entidades de crédito

Los beneficios de estas provienen precisamente de los intereses generados por las operaciones de préstamos y similares. ¿Qué ofrecen los bancos a las agencias de viajes?

- ✓ Descuentos comerciales.
- ✓ Préstamos bancarios.
- ✓ Cuentas de crédito.

# Descuentos comerciales

¿Que la agencia tiene alguna letra o pagaré por cobrar y no ha llegado el momento de pago pero necesita el dinero? Pues nada, el banco le adelanta el dinero “descontando” una comisión y ya se encargará de cobrar al que debe cuando llegue el momento. No es un método muy habitual en las agencias de viajes españolas.

1

2

3

Pero cualquiera de estas fuentes pueden a su vez clasificarse de otra manera: **¿Dónde se generan?**

- ✓ Si es dentro de la empresa, tenemos **recursos internos**. Es lo que antes llamamos la autofinanciación (beneficios generados por la actividad normal de la empresa y no repartidos).
- ✓ Y si no vienen de la actividad normal de la entidad, nos encontramos con los **recursos externos**. Por eso metemos todos los recursos ajenos y también las aportaciones de capital de los propietarios.

También hay **otras alternativas**, aunque algunas de ellas no son muy comunes en las agencias de viajes. Vamos a destacar dos:

- ✓ **Leasing o arrendamiento financiero**. Es un recurso ajeno, externo y a largo plazo. En realidad se trata de un arrendamiento con opción a compra. Se puede deducir fiscalmente, aunque es más caro que un préstamo normal. Por ejemplo, la adquisición de un potente equipo de proceso de información (al final podemos comprarlo).
- ✓ El **renting** es una variedad del leasing, pues no existe opción de compra, pues lo que se busca es usar un determinado bien o servicio, no poseerlo. Es el más caro. Si seguimos el caso anterior, lo que se puede hacer es cambiarlo por otro equipo más moderno al cabo de cierto tiempo.



## Autoevaluación

**El coste de oportunidad es:**

- Los beneficios que los socios obtienen por haber invertido en la agencia de viajes.
- Los beneficios que no han ganado los socios por tener su capital en la agencia y no en otra inversión más rentable.

No, pues a una ganancia eso de llamarle coste no le sienta muy bien.

Enhorabuena. Pero es que la vida se basa en elecciones.

## Solución

1. Incorrecto
2. Opción correcta

## 2.2.- ¿Cuál es la mejor forma de financiación para las entidades de intermediación?

---

Todo lo que hemos estudiado está muy bien, puede que pienses, pero, ¿qué hace que nos decidamos por una fuente de financiación u otra? Pues vamos a diferenciar dos **criterios**:

- ✓ **Unos son puramente objetivos**, y nacen de un estudio concienzudo y detallado de la realidad de la empresa y de las ventajas e inconvenientes de cada medio de financiación. Tendremos que tener en cuenta aspectos como:

### CRITERIOS OBJETIVOS DE SELECCIÓN DE FUENTES DE FINANCIACIÓN

**.Qué queremos financiar:** no es lo mismo buscar financiación para comprar el software de gestión de la entidad mediadora que para atender una necesidad temporal de liquidez. Del mismo modo hay que tener en cuenta que los plazos de devolución tienen que estar ajustados a lo que se quiere financiar.

**.Cuál es la situación de la empresa de intermediación y su capacidad de devolución** (para eso tiene que tener muy claros cuáles son sus recursos). En definitiva, qué garantías podemos ofrecer de poder devolver lo que pidamos.

**.Cuánto nos va a costar la fuente de financiación que elegimos.** Y cuando hablamos de coste, nos referimos a cualquiera de ellos: desde el de oportunidad de los capitales propios hasta el de los recursos ajenos, que nunca pueden ser superiores a los beneficios).

**.El tiempo que se tarda en tramitar.** No es lo mismo negociar una cuenta de crédito (aunque la crisis ha hecho que sea poco menos que imposible) que preparar la salida a Bolsa de un turoperador.

[Resumen textual alternativo](#)

- ✓ Pero no olvidemos que la **experiencia y la historia profesional, el prestigio, la solvencia demostrada de la empresa turística o de sus propietarios** (que se



pueden comprobar en el 📁 Registro de la Propiedad en cuanto al patrimonio o en 📁 Centrales de Riesgo) también son importantes. Y estos son factores bastante subjetivos.

Y es que saber cuál es **el punto perfecto entre los recursos propios y los ajenos es realmente difícil**. Teóricamente tiene que ser aquel endeudamiento que permite mejorar la rentabilidad financiera de la entidad de mediación, pero sin ahogarlo. Veamos las situaciones que se pueden dar:



- ✓ **Lo ideal es que no tengamos que depender de deudas con terceros, y que todo el activo de la agencia se financie exclusivamente con recursos propios.** Pero esto es casi utópico, como todo lo perfecto en esta vida. El pasivo corriente debe ser mayor que el activo corriente.
- ✓ **Una situación normal es que el activo corriente sea mayor que el pasivo corriente: esto garantiza que se puedan pagar todas las deudas a corto plazo.** A ver si encuentras tú alguna entidad de intermediación turística (e incluso cualquier otra empresa) que no financie o haya tenido que financiar algún elemento de su activo (incluso en los tiempos que ahora corren).
- ✓ La situación es más delicada si **el pasivo no corriente es mayor que el activo corriente:** en teoría la agencia tiene capacidad para atender sus obligaciones, pero no tiene 📁 liquidez suficiente (tendría que atender compromisos a corto plazo con activo a largo plazo). **Es lo que se llama crisis de tesorería o liquidez.** Esta situación se conoce como de **Concurso de Acreedores**. En esta época es el gran problema de las agencias de viajes españolas.
- ✓ Y si con el activo no hay posibilidad de atender deudas, apaga y vámonos. **La organización de intermediación está en situación de quiebra.** Más vale liquidar y cerrar, por desgracia.



## Para saber más

Puede que todo esto te quede más claro si consultas el siguiente artículo. No creas que te has equivocado. No corriente significa a largo plazo y corriente a corto plazo. Y lo que llaman recursos permanentes es el pasivo no corriente. Y ahora, a leer sobre el 📁 fondo de maniobra.

[El fondo de maniobra: el semáforo de la liquidez.](#)

## 2.3.- La función de las inversiones en las entidades de intermediación.

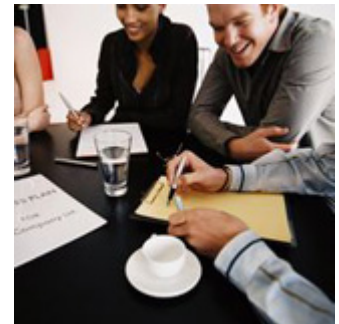
---

Bueno, ya debes tener bastante claro qué es la financiación. Pues ahora vamos a meternos con la otra parte: qué es lo que se financia. Se pueden financiar muchas cosas, pero nos centraremos en las inversiones.

Las inversiones son **desembolsos** que se hacen en las entidades de intermediación para aumentar su activo, de forma que así sean capaces de generar más beneficios aumentando la productividad. ¿Y cómo se hace este desembolso? Pues mediante la financiación, ya sea propia o ajena (es decir, sacrificando capitales financieros).

Invertir es elegir en qué se gastan los capitales, generando una corriente de pagos y cobros.

¿En qué suele invertir una empresa de intermediación? Pues depende del tamaño que tenga y de los objetivos que se haya fijado. Es evidente que no tiene las elevadísimas inversiones en inmovilizado de un hotel, por ejemplo (no es necesario adquirir o amueblar edificios enteros). Es más habitual que lo haga en locales (aunque siempre se puede optar por el arrendamiento), o en equipos para proceso de información (tanto software como hardware).



Pero la selección siempre es delicada, pues **al decidir invertir aumentan los riesgos para la entidad mediadora** (puede que las cosas no salgan como se había previsto), por lo que se tiene que tener muy clara cuál es nuestra capacidad de recuperación y para qué queremos invertir (puede ser para mantener nuestra actividad o para colocar fondos que nos han sobrado). Así que, una vez que se decide invertir, lo primero que tienen que hacer los responsables de la empresa de intermediación es un **estudio de viabilidad** (ya sabes, analizar el entorno y las condiciones).

¿Recuerdas que cuando hablamos de los presupuestos citamos uno que se llamaba **presupuesto de capital o de inversión**? Pues ha llegado el momento de saber para qué sirve. **Este documento de planificación recoge:**

- ✓ En qué invertimos, tras estudiar los correspondientes estudios sobre la oferta y la demanda.
- ✓ Detalle del proyecto de inversión (en función de los tipos que vas a ver en un momento).
- ✓ Presupuesto de las necesidades de financiación: ¿cómo vamos a hacer frente a la inversión? ¿Recursos propios o ajenos? ¿A largo plazo o a corto plazo?

Visto esto, que es común a cualquier decisión sobre inversiones, podemos estudiar **qué tipos de inversiones son las más habituales en una entidad de intermediación.**

NATURALEZA

OBJETO

DURACIÓN



# Naturaleza

Según la naturaleza de la inversión realizada, podemos diferenciar entre:

- ✓ **Inversiones en activos financieros** (por ejemplo, en acciones de otra compañía).
- ✓ **Inversiones productivas**, es decir, en elementos que nos sirvan para nuestra actividad principal, bien sea para **mantenerla** (comprando los elementos que se necesitan habitualmente), **actualizarla** (es el caso de los ordenadores: se pueden quedar anticuados u obsoletos), o **aumentarla** (puede que la adquisición de un software de gestión más potente nos ayude a obtener mayores beneficios).

# Objeto

Según el objeto de la inversión, es decir, en qué invertimos, nos encontramos con:

- ✓ **Inversiones en inmovilizado**, es decir, elementos que van a permanecer en la agencia durante mucho tiempo (por ejemplo, renovar el mobiliario de nuestras sucursales).
- ✓ **Inversiones en circulante** (otro ejemplo, asegurarnos un fondo para atender nuestras obligaciones).

# Duración

La duración de la inversión también es otro criterio de calificación, muy relacionado con el objeto de la inversión. Podemos hablar de:


- ✓ **Inversiones a corto plazo** (es decir, dentro del ejercicio económico se recuperan).
- ✓ **Inversiones a largo plazo** (que duran más de un año).

1

2

3

**No podemos invertir en todo lo que queramos, así que hay que establecer prioridades.** Y por eso habrá que saber qué inversiones pueden resultar más rentables. Para ello contamos con varios **métodos**:

- ✓ **El método estático.** Los cálculos se realizan **sin tener en cuenta la influencia del tiempo en el dinero**, pensando que su valor es constante. El más usado es el [pay back o plazo de recuperación](#), que mide cuánto tiempo se tarda en recuperar la inversión realizada.
- ✓ **El método dinámico.** Se diferencia del estático en que tiene en cuenta **cómo afecta el tiempo transcurrido al valor del dinero**. Son más efectivos, pues, ¿a que no tiene el mismo valor un euro de hace un año que hace tres meses? Los intereses del dinero varían, y también la  **inflación**, con lo cual el dinero cambia de valor. Por tanto estos métodos son más efectivos para valorar una inversión. Lo que sí hay que hacer, cuando usemos estos métodos, es conseguir un valor medio para poder trabajar:
  - ➔ [El criterio más usado es el VAN \(Valor Actual Neto\)](#), que es el que se consigue sumando todos los flujos de caja valorados en el momento del análisis (el valor que el dinero tiene en ese momento), que se restan a la inversión inicial. Si el resultado es negativo, no hagamos la inversión. Si dan valores positivos, escogeremos la que lo tenga más alto.
  - ➔ [El TIR, o Tasa Interna de Rendimiento](#) es el nombre con el que se conoce la tasa de actualización o descuento, y parte de la base de que el valor del VAN es igual a cero. En este criterio se introduce el tipo de interés del mercado.



## Para saber más

Seguro que ya has deducido cuál es el método más eficaz, pero aquí tienes una buena y gráfica explicación.

<https://www.youtube.com/embed/ITc66akrRSE>

[Resumen textual alternativo](#)



## Autoevaluación

**Si tiene que comparar entre tres inversiones cuál es la más rentable teniendo en cuenta la inflación, ¿por qué método te inclinarías?**

- El pay back.
- El VAN.

No, pues lo que nos interesa es saber la que será más rentable.

Exacto. Has clavado la respuesta.

### Solución

1. Incorrecto

## 3.- El análisis de la situación de las empresas de intermediación.



### Caso práctico

Y antes de tomar la decisión definitiva, necesita saber cuál es su rentabilidad actual y la que podría obtener si al final amplía su negocio. Para ello su contable le ha puesto en contacto con el economista de la consultora, que le ha hecho una serie de cálculos sobre los posibles costes en los que va a incurrir.



Y todo ello siguiendo las indicaciones de **Antonio**. A él lo que le interesa saber es cuándo podría empezar a obtener resultados positivos.

¡Ah!, ¿quieres saber cuál sería tu umbral de rentabilidad? ¿Eso qué es? ¿Tú tampoco lo sabes? Pues al final ya no te quedará ninguna duda.

Ya sabes, y tienes que estar hasta arriba de que te lo digamos una y otra vez, que el **objetivo de las empresas de intermediación es conseguir la máxima rentabilidad de sus inversiones y ser capaces de hacer frente a todas sus deudas y obligaciones con holgura (es decir, con solvencia).**

Por eso, para saber si estamos consiguiendo los objetivos previstos, **tenemos que analizar los estados contables**, ¿recuerdas?: balance de situación y cuenta de pérdidas y ganancias. Con esto conseguiremos analizar:

- ✓ El **patrimonio** (ya hemos explicado en qué consiste). Se analiza a través del balance. Podemos saber:
  - La estructura y composición del activo y del pasivo.
  - Las relaciones entre las diferentes masas patrimoniales.
  - El equilibrio financiero.
  - Las inversiones financieras.
- ✓ La **situación financiera** de la empresa (también hemos hablado de ella).
- ✓ Los **resultados de la empresa**, que vamos a desarrollar enseguida.



## 3.1.- La rentabilidad de la entidad de intermediación turística: ¿cómo se mide?

---

Lo primero que vamos a hacer es definir exactamente **en qué consiste la rentabilidad**.

La rentabilidad es la medida de la capacidad de la empresa de mediación turística para poder generar resultados en el futuro, diagnosticando la productividad del activo (rentabilidad económica) y la de los capitales propios (rentabilidad financiera).

$$\text{Rentabilidad de la inversión} = \frac{\text{Aumento del beneficio de la inversión}}{\text{Disminución de la inversión efectuada}}$$

Con el análisis de la rentabilidad pretendemos sencillamente hacer una cosa: saber cómo conseguir los máximos beneficios con el gasto mínimo y analizar la estabilidad económica y financiera (recuerda que esto se hace a través del estudio de liquidez, solvencia y rentabilidad). Así podremos identificar y analizar las diferentes fuentes de financiación.



Pero antes tenemos que hacer algunas cosas:

- ✓ Calcular el **importe de los ingresos y de los gastos**.
- ✓ Calcular el **beneficio que han producido las inversiones**.
- ✓ Seleccionar el método para, con los datos anteriores, **determinar la rentabilidad de la entidad de intermediación turística**, es decir, la relación que se produce entre los recursos generados (beneficios) gracias a los activos que ha usado (inversiones) y los recursos que ha utilizado para adquirir esos activos (tanto propios como ajenos).

La rentabilidad se puede calcular:

- ✓ **Relacionando los beneficios de explotación de la empresa con valor de esta**, o lo que sería la **rentabilidad económica**.
- ✓ **Relacionando el beneficio final con los capitales propios**. Es la **rentabilidad financiera**.

Si nos centramos en la rentabilidad económica, debemos saber que esta mejora cuando:

- ✓ **Aumentamos los ingresos** (vendiendo más producto, por tanto).
- ✓ **Disminuimos los costes** (tanto los de producción como los gastos generados por la actividad normal de la empresa).

Por deducción, entonces, ¿qué necesitamos saber? Pues algo más sobre los costes, sus características y estructura. Y para saber los costes que son de producción, tendremos que hablar de productividad. Y eso es lo que vamos a hacer en el siguiente epígrafe. Ánimo, que ya verás cómo lo vas a entender todo.



## Autoevaluación

**Los beneficios de la explotación en una agencia de viajes son los que se obtienen de la venta de paquetes turísticos y determinan la rentabilidad económica de la empresa. ¿Verdadero o falso?**

- Verdadero.
- Falso.

Claro. Son el resultado de la actividad habitual de la agencia.

Te has equivocado. Vuelve a leer.

### Solución

1. Opción correcta
2. Incorrecto

## 3.2.- Los costes en las entidades de intermediación turística.

---

**En la cuenta de resultados al cierre del ejercicio económico podemos ver todos los gastos y costes que la empresa ha tenido a lo largo del año (en el haber), además de los beneficios en ingresos (en el debe). Pero antes de seguir deberíamos definir varios conceptos:**

- ✓ **Gastos.** Son todas las salidas reales que se producen de la empresas mediadora como consecuencia de su actividad normal. Son, por consiguiente, disminuciones de valor del activo.



- ✓ **Costes.** Son las cantidades que se asignan a la producción (que se consumen y, por tanto, nos cuestan), y pueden ser de varios tipos (dentro de un rato vamos a hacer una clasificación).
- ✓ **Beneficios.** Ya lo vimos antes. Son la diferencia entre las ventas y los costes.
- ✓ **Ingresos.** Son todas las entradas de dinero que se producen en la agencia. Suponen aumento del valor del activo.



Pero antes de ver qué tipo de análisis se puede obtener con estos datos, estudiemos con más profundidad los costes.

En términos generales, los costes de la producción o de la prestación de servicios son el valor (expresado en unidades monetarias) de los recursos (de todo tipo) que la entidad de intermediación turística ha empleado en el proceso de elaboración de productos, atención al cliente y venta. Y cuando decimos de todo tipo hay que entenderlo literalmente: desde los gastos de personal a la electricidad consumida en el local.

Y **estos costes pueden y deben clasificarse en varios tipos**, pues es necesario que sepamos cómo son para poder realizar el análisis posterior. Según el criterio de clasificación que utilicemos podemos hacer varias clasificaciones:



[Resumen textual alternativo](#)

## Origen

Según el lugar donde se producen. Los costes pueden ser:

- ✓ **Externos.** Son consecuencia de la relación de la empresa de mediación con terceros, como el sueldo que pagamos a los empleados o los servicios y productos que compramos a los proveedores. Se reflejan en la contabilidad financiera.

- ✓ **Internos.** Aquí no hay terceros. Son asignaciones que hace la organización mediadora y que no salen de ella. Por ejemplo, amortizaciones y dotaciones. Pertenecen a la contabilidad analítica y se les da el valor que la empresa considere oportuno.

## Relación con el servicio

Según sea su nivel de relación con el servicio, podemos diferenciar entre:

- ✓ **Costes directos o asignables.** No hay ninguna duda de qué producto o servicio los origina. Por ejemplo, para una agencia minorista, lo que le cuesta el paquete turístico que compra a una mayorista es un coste directo.
- ✓ **Costes indirectos.** No hay forma de asignarlos a un departamento o función concreta, por lo que hay que repartirlos (los métodos pueden ser diferentes) entre todos ellos. El caso típico es la luz que se consume en el local: ¿se puede decir que sea sólo del departamento de ventas, o de la dirección, que tiene allí su despacho?

## Relación con la producción del servicio

En cuanto a su relación con la producción del servicio, tenemos:

- ✓ **Costes fijos o constantes.** Son siempre los mismos, produzcamos poco o mucho, estemos abiertos o cerrados. Pueden ser tanto directos como indirectos. También se incluyen los que se produjeron para que la empresa de mediación iniciara su actividad.
- ✓ **Costes variables.** Pues todo lo contrario: cambian con el volumen de la producción. Pueden hacerlo de forma proporcional (aumenta o disminuye la producción, y lo hacen en la misma medida los costes), progresivos (las variaciones en los costes son mayores que las de la producción) o regresivos (las variaciones en los costes son menores que las de la producción). En las agencias de viajes, por ejemplo, están relacionados sobre todo con los proveedores.
- ✓ **Costes semifijos o semivariables.** Tienen una parte de cada. ¿Que cómo los llamamos entonces? Pues depende de la parte que tengan de fijo y la que tengan de variable. Y no siempre sabemos la cantidad exacta.

## Período de tiempo

El período de tiempo con el que estemos trabajando determina que diferenciamos entre:

- ✓ **Costes históricos o reales.** Son los que efectivamente se han producido cuando ha terminado el período económico.
- ✓ **Costes estándares o provisionales.** En realidad, son estimaciones que hacemos de costes (todavía no se han producido).

## Uso

Y por último el uso que se da al servicio o producto que han generado distingue entre:

- ✓ **Costes de actividad,** cuando están relacionados con la producción de un servicio determinado.
- ✓ **Costes de subactividad,** que se producen como consecuencia de la actividad, pero no están directamente relacionados con ella.

1

2


3

4

5



## Para saber más

Con todo esto seguro que se te ha planteado una duda: hay costes que se pueden asignar directamente a un producto o servicio, con lo que no tenemos problemas para determinar  márgenes y rentabilidades. Pero, ¿qué pasa con esos que son menos claros? Pues ahí entran en juego los métodos de asignación de costes.

[Los métodos de asignación de costes.](#)


Y si quieres compararlos aquí tienes un ejercicio práctico.

[Full costing versus direct costing.](#)

Pero si todo lo anterior falla, **hay un método infalible: el sentido común y la experiencia.** Ya sabemos que puede y de hecho es subjetivo, pero en ocasiones no hay otro modo de poder asignar costes, sobre todo los internos, pues los externos ya suelen venir valorados (por ejemplo el precio de los productos o servicios de los proveedores).

Y visto todo esto, debemos preguntarnos por otra cosa: **sabiendo cuáles son los costes, ¿cómo sabemos cuál es el momento en se producen beneficios en la empresa?** Es

decir, ¿podemos determinar la productividad de la entidad de intermediación turística?

Entendemos por productividad la relación que se da entre lo producido y los medios que se han utilizado para ello, siguiendo criterios de  eficiencia (menor cantidad de tiempo y recursos empleados para los mejores resultados posibles). A través de ella se conoce la capacidad de la entidad de mediación para gestionar sus recursos.

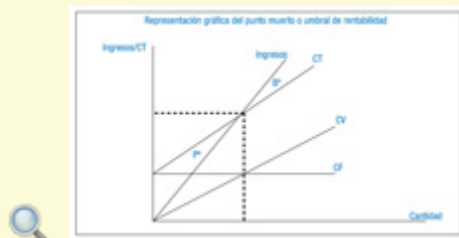
Por eso es fundamental determinar ese momento en que los ingresos cubren los costes y se empieza a generar beneficio. Es lo que se llama **punto muerto, punto de equilibrio o umbral de rentabilidad**. A la agencia le interesa saber, al analizar la cuenta de pérdidas y ganancias, cuál puede ser su estructura de costes (para la contabilidad interna) y de gastos e ingresos (contabilidad financiera) del siguiente ejercicio.

**¿Cuándo empieza a tener beneficios? Pues cuando los ingresos procedentes de las ventas son suficientes para cubrir el coste de producción y los gastos generados.** Es decir, beneficio cero, ni pérdidas ni ganancias.



## Para saber más

Si quieres ampliar tus conocimientos sobre el umbral de rentabilidad, te presentamos un interesante y resumido trabajo.



<https://www.youtube.com/embed/zAW0j5EayuU>

[Resumen textual alternativo](#)

Sabiendo eso, la entidad de intermediación turística podrá decidir **cómo aumentar sus beneficios**, que puede hacerse de dos maneras, siempre y cuando el mercado le deje, claro está y como vimos en el epígrafe 3.1:

- ✓ **Aumentando el precio de venta de los productos** (aunque disminuya el número de unidades vendidas).
- ✓ **Reduciendo los costes fijos y/o los variables proporcionales.**


## 3.3.- El análisis económico y financiero: ¿qué información aporta?

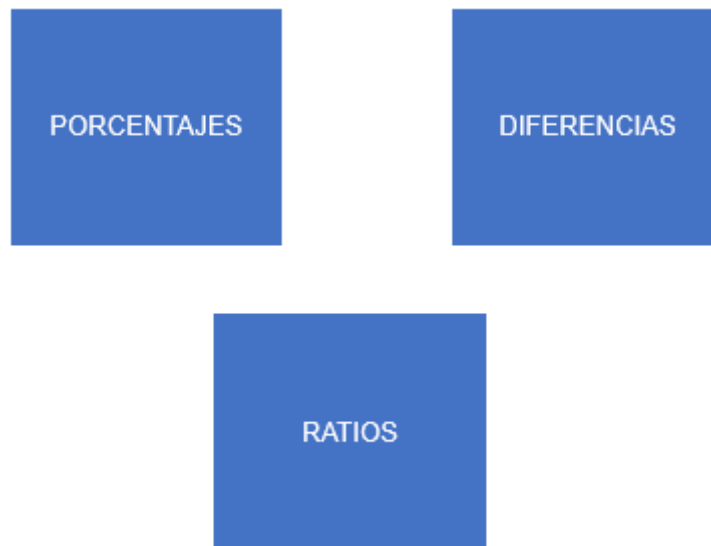
---

Y vamos llegando al meollo de la cuestión: ¿para qué sirve realmente saber todo lo que hemos estado viendo hasta ahora?

La vida económica de la entidad de intermediación turística puede durar muchos años (es lo que esperamos todos), pero **su análisis se suele hacer dividiendo en ejercicios económicos, normalmente anuales. La comparación de esos resultados es la que nos permitirá saber la evolución económica de la empresa.**

**Para ello hay que analizar los estados contables**, pero no de cualquier forma, sino siguiendo un sistema racional y objetivo. Pues hasta para eso tenemos **varios caminos o metodologías**. Veamos cuáles son:

- ✓ **La metodología clásica**, que parte de un principio de las finanzas: **en un momento determinado, las cantidades de las masas patrimoniales de activo y pasivo tienen que coincidir**. Por eso, con el cálculo de una serie de ratios y porcentajes sobre estas masas podremos conocer la situación de la empresa, ya sea a lo largo del tiempo (comparando estos  ratios y porcentajes) o en un solo ejercicio, y para conocimiento interno o externo (puede servir para comparar con los resultados de otras empresas similares, por ejemplo). Vamos a ver los más importantes.



[Resumen textual alternativo](#)



**Porcentajes**

Se trata de saber la **relación entre diversos elementos y una magnitud determinada, expresada en tanto por ciento o por uno.**

En el numerador está el elemento que se quiere analizar y en el denominador la magnitud sobre la que se quiere trabajar.

Si este resultado es superior a cien o a uno, eso significa que la magnitud es muy importante y crece dentro de la empresa. Un ejemplo: se puede averiguar el porcentaje que los beneficios (numerador) tienen sobre la cantidad de ingresos (denominador).

## Diferencias

Dan como resultado la **diferencia entre las posibilidades actuales y las potenciales y que determinan el equilibrio entre el activo y el pasivo a diferentes niveles** ¿recuerdas cuándo hablábamos de las distintas situaciones del balance de situación?

## Ratios

Ratios. Menuda palabra. Pero es el método clásico de análisis más utilizado para la interpretación y evaluación de los estados contables financieros, pues **relaciona diferentes partidas del balance y la cuenta de resultados.**

Es un cociente entre dos magnitudes de los estados financieros, y mide el número de veces que el denominador está contenido en el numerador.

1

2

3



## Debes conocer

Los ratios son el método de análisis más utilizado. Pero tienes que saber algo más sobre ellos.

[Los ratios \(Anexo II\).](#)

- ✓ La metodología moderna se basa en la utilización de **estadísticas**, aunque en el sector de las empresas de intermediación, al menos hasta la fecha, apenas tiene incidencia.



## Autoevaluación

¿Qué analizan los siguientes tipos de ratios?

### Ejercicio de relacionar

Ratio	Relación	Análisis
Eficiencia.	<input type="radio"/>	1. La capacidad de pagos a corto plazo.
Rentabilidad.	<input type="radio"/>	2. Las ventas del activo.
Liquidez.	<input type="radio"/>	3. La utilidad de las inversiones
Solvencia.	<input type="radio"/>	4. Capacidad de pago a largo plazo.

Enviar

Los ratios sólo tienen validez si comparan magnitudes que tienen algún tipo de relación.

## 3.4.- Los resultados en las empresas de intermediación.

Y ya hemos llegado al punto clave: con toda la información que tenemos, podemos obtener los resultados de la agencia, a fin de analizar definitivamente en qué situación se encuentra, tanto económica como financieramente. Para ello utilizaremos la **cuenta de pérdidas y ganancias**, a la que también se llama por eso **cuenta de resultados**.

Una vez hecho esto, podremos saber cuál es la productividad del activo (rentabilidad económica) y la de los capitales propios (rentabilidad financiera). En definitiva es hacer un análisis del rendimiento que la empresa obtiene con los capitales de los que puede disponer.





## Debes conocer

Para poder analizar este rendimiento de los capitales es necesario estudiar previamente el equilibrio financiero de la empresa, o su liquidez a corto plazo. La rentabilidad económica (relación entre los beneficios obtenidos y los capitales invertidos) y la financiera (relación entre los beneficios netos y los recursos propios) es un paso más. Aquí los tienes mejor explicados:

[Análisis del rendimiento. Equilibrio financiero.](#) (pdf - 268314 B).

**Los resultados del ejercicio, en definitiva, muestran cómo nos ha ido y cómo ha variado nuestro patrimonio.** Y ten en cuenta una cosa: el resultado puede ser positivo (ha habido beneficio) o negativo (pérdidas, mal asunto). Eso depende del saldo que sale en la cuenta de pérdidas y ganancias.



En términos generales, el resultado se determina por la **diferencia que ha habido durante el ejercicio entre los ingresos y los gastos**, y que se refleja, como has leído antes, en la cuenta de pérdidas y ganancias. Pero antes de ver los resultados básicos que podemos obtener, hagamos un último resumen de los gastos e ingresos que puede haber en una empresa de intermediación.

### Gastos e ingresos

Tipos		Ingrtesos	Gastos
Explotación	Actividad	Ventas. Prestaciones de servicios. Comisiones.	Consumos y costes de venta. Personal. Amortizaciones.
	Extraordinarios	Excepcionales (venta de inmuebles, por ejemplo).	Excepcionales (pérdidas en la venta de inmuebles, por ejemplo).
Financieros		Dividendos. Intereses. Beneficios por la venta de inversiones financieras. Diferencias positivas de cambio.	Intereses de deudas con terceros. Pérdidas por la venta de inversiones financieras. Diferencias negativas de cambio.

En función de lo que acabas de ver en la tabla, iremos obteniendo una **serie de resultados**:

RESULTADO DE EXPLOTACIÓN

RESULTADO FINANCIERO

RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS

RESULTADO DEL EJERCICIO

[Resumen textual alternativo](#)



## Resultado de explotación

¿Qué metemos? La diferencia entre los gastos e ingresos, ordinarios y extraordinarios, que se han producido en el ejercicio. Para determinar este resultado tenemos que.

- ✓ Obtener el **margen bruto**, que es la diferencia entre las ventas o total de ingresos obtenidos por la actividad económica de la agencia de viajes, y los costes de venta (lo que nos ha costado producto lo que vendemos, por ejemplo, un viaje combinado, o, lo que es lo mismo, los costes variables).
- ✓ El **resultado de la actividad**, descontando los costes fijos, que debes recordar que son los que se mantienen constantes independientemente del movimiento que haya en la agencia.
- ✓ Y al final, podemos calcular el **resultado extraordinario**, que es el beneficio o la pérdida procedente de operaciones no relacionadas con la actividad principal de la agencia.

## Resultado financiero

Poco hay que decir: la diferencia entre los ingresos financieros y los gastos del mismo tipo.

Por ejemplo, el saldo de los movimientos con nuestras acciones de bolsa.

## Resultado antes de impuestos

Es la suma de los dos resultados anteriores:

- ✓ El **resultado de explotación**, formado por el margen bruto, el resultado de las actividades ordinarias y el resultado de las actividades extraordinarias.
- ✓ El **resultado financiero**.

## Resultado del ejercicio

Es el resultado final, una vez que hemos pagado los impuestos correspondientes.

Para la determinación de los resultados el impuesto que nos interesa es el **impuesto de sociedades**. Este es el que realmente cuenta en la determinación de los resultados. Consiste en un tributo que, generalmente en una sola vez, se aplica sobre el beneficio de las empresas. Es para las sociedades lo que el IRPF para el común de los mortales (y hay que tener en cuenta que la inmensa mayoría de las agencias y entidades de intermediación son sociedades).

Si hemos llevado bien la contabilidad de la empresa, sabremos bien la base imponible de este impuesto. Y más nos vale, pues si Hacienda cree que no es correcto, ya podemos prepararnos para una buena inspección.

1

2

3

4

**Comparando los resultados de la agencia a través de diferentes ejercicios, averiguaremos la trayectoria que ha seguido.**

Y además, el resultado del ejercicio es el que determina si se pueden repartir o no beneficio entre los accionistas.

## **4.- Ayudando a gestionar las empresas de intermediación turística: aplicaciones informáticas.**

---



## Caso práctico

A **Antonio** le han recomendado que una de las inversiones más fuertes que realice sea un potente software para gestionar su nueva agencia. Pero no te preocupes, le dice a su contable, seguiré necesitando tu ayuda. La diferencia es que no tendrás que venir a recoger los papeles. Todo lo haremos a través de Internet.



Queda ya fuera de toda duda que la información es poder, y hay una cosa clara en el mundo de las empresas de intermediación: **las TIC han ayudado a integrar todas las informaciones y datos que se generan en las agencias de viajes**. Los procesos se han acelerado y las relaciones simplificado.

Para la gestión económico-financiera de la empresa, un buen sistema informático es vital. ¿Qué **ventajas** nos puede ofrecer? Son obvias, pero no por ello vamos a dejar de decirlas:

- ✓ Los distintos departamentos y funciones de la agencia **se integran y conectan**, no perdiéndose información importante por el camino. Además este **flujo de información es a tiempo real**, eliminando las barreras físicas.
- ✓ **Permite aumentar la productividad de la agencia**, al reducir los tiempos de gestiones, cálculos y análisis. Un ejemplo: antiguamente el contable hacía una anotación a mano en el diario, luego se iba al mayor y hacía otra anotación; al final tenía que comprobar las sumas y saldos... Imagina si se le acumulaba el trabajo. Ahora se meten los datos una sola vez y, con un clic todo se coloca en su sitio.
- ✓ Una agencia bien gestionada con un buen programa **será más eficiente** que competidores menos avanzados.
- ✓ Todo esto se reflejará en un **mejor manejo de la gestión de la calidad** (lo veremos en la última unidad), pues permite simplificar procesos de forma eficiente, y así conseguiremos con mayor facilidad conseguir, por ejemplo, certificaciones de calidad.



## Para saber más

Es obvio, pero si quieres saber más cosas sobre la utilidad de las aplicaciones informáticas en la gestión de las empresas en general, consulta esta presentación, especialmente su último apartado (aunque el resto no tiene desperdicio).

[Aplicaciones Informáticas para la Gestión de la Contabilidad y la Tesorería.](#)

En el mercado hay muchas opciones, en función del tipo de entidad u organización de mediación, su volumen de negocio, cantidad de sucursales, etc. Pero no olvides que, cuanto más sencillo sea su manejo, más eficientes seremos.

De todas maneras, seguiremos hablando sobre las aplicaciones informáticas en la siguiente unidad, que seguirá tratando sobre cómo gestionar las empresas de intermediación turística, especialmente en el día a día.



Una unidad menos, entonces. Ánimo, que el camino se hace andando y tú ya llevas la mitad.

## Anexo I.- Los tipos de presupuestos.

Para clasificar los presupuestos podemos seguir varios criterios:

**Plazo de ejecución del presupuesto.** Ya dijimos al principio que esta variable es fundamental. Así distinguimos entre:

- ✓ **Presupuestos a largo plazo.** También se les llama estratégicos, pues están muy relacionados con los objetivos generales de la agencia (recuerda lo que hablamos en la unidad anterior). Son tan generales que a veces ni se valoran, y son bastante abiertos, pues, ¿quién sabe cómo puede evolucionar el mercado dentro de dos años? Estos presupuestos genéricos no suelen salir de la alta dirección.
- ✓ **Presupuestos anuales.** Son la concreción de los anteriores. Estos sí que sirven para ser conocidos por niveles inferiores de la agencia, pues son los resultados que se tienen que conseguir en un plazo concreto, bajo la responsabilidad de alguien designado por la dirección.
- ✓ **Presupuestos inferiores a un año.** Son subdivisiones del presupuesto anual, y que ayudan a controlarlo mejor. Cuanto más corto, más concreto y menos margen de maniobra tiene.

**El tipo de actividad.** Podemos diferenciar entre:

- ✓ **Presupuestos monetarios.**
  - ➔ **De ingresos y gastos, también llamado de explotación.**
    - **Los ingresos.** Su razón de ser es **prever las ventas y el precio** al que se quieren realizar, en función de la experiencia de años anteriores. Para saber cuánto se vende, se analizan los departamentos que han tenido mayor rentabilidad en el pasado y los recursos que se tienen. Determinar el precio de venta es un asunto delicado, pues hay que garantizar cubrir los costes y obtener un beneficio sin que el cliente perciba que el precio es excesivo. Comprenderás entonces que para este presupuesto hay que tener en cuenta un montón de factores (el tipo de demanda, la situación de la competencia, la elasticidad de la demanda, la estacionalidad, etcétera). Para ello la agencia diferencia entre precios estratégicos (que son los que publican) y tácticos (los que realmente funcionan). Con los precios se pueden aumentar los beneficios, bien aumentando el margen sobre las ventas, bien vendiendo más.
    - **Los gastos.** El presupuesto de gastos está ligado al de ingresos, y determina los **costes y gastos que la agencia prevé que va a tener**. Para ello, debe tener en cuenta los costes en que va a incurrir. Por cierto,

¿sabes cuál es la diferencia entre gastos y costes? **El gasto es un concepto de la contabilidad financiera:** adquisiciones que se han hecho y que se han pagado o se van a pagar). **Los costes pertenecen a la contabilidad analítica** y se definen como la cantidad consumida en el proceso de producción. Más adelante hablaremos de ellos con detalle.

- ➔ **De capital o de inversiones y financiación.** Estos presupuestos suelen ser a largo plazo, y se corresponden a inversiones que la agencia cree que puede realizar para aumentar su producción (presupuestos de **expansión**), mantenerla (presupuestos de **renovación**) o mejorarla (presupuestos de **modernización**). En él se incluyen las fuentes de financiación propias y ajenas (ya hablaremos de ellas, no te preocupes).
- ➔ **De tesorería.** Este es parecido al anterior, pero a plazo más corto, pues sirve para "garantizar" que la agencia tenga suficiente **efectivo para atender a sus obligaciones**. Si es importante para cualquier empresa, no digamos para las agencias. Un ejemplo: si se retrasa el pago de la liquidación del BSP (tampoco te asustes aquí, que esto es de la próxima unidad), puede perder el derecho de emitir billetes de avión.
- ✓ **Presupuestos no monetarios.** Estos no están cifrados en unidades monetarias. Es el caso de los presupuestos de **personal** ( número de horas empleadas por un trabajador para confeccionar un paquete turístico, por ejemplo, o para organizar un evento), o de los de **unidades de producto** (cuántos viajes se necesitan vender para cubrir gastos).

El **ámbito de actuación** nos permite distinguir entre

- ✓ **Presupuestos generales**, que afectan a toda la agencia.
- ✓ **Presupuestos parciales**, derivados de los anteriores, y que afectan a una o varias áreas. Entre todos estos parciales se consigue el general.

Según el **momento de realización** podemos encontrarnos.

- ✓ **Presupuestos iniciales.** No se cuentan con datos previos, pero se hacen estimaciones sobre lo que se necesita para que la agencia empiece a funcionar.
- ✓ **Presupuestos de gestión**, que son la mayoría de los que hemos visto, y que pueden ser tanto **ordinarios** (derivados de las actividades normales de la agencia) como **extraordinarios** (causados por alguna circunstancia excepcional).
- ✓ **Presupuesto de liquidación**, cuando la agencia cierra.

## Anexo II.- Los ratios.

---

Como ya has estudiado, los ratios son **relaciones que se producen entre elementos del balance**. Pero vamos a ver algunas peculiaridades sobre ellos.

Por lo pronto, **¿qué necesitamos para trabajar con ratios?** Pues se tienen que dar una serie de **circunstancias**.

- ✓ Se trabaja sobre **grupos más o menos homogéneos del balance** (si no agrupamos, nos perdemos en una maraña de datos).
- ✓ **Las magnitudes tienen que tener algún tipo de relación económica o financiera** y realizarse dentro del **mismo período económico** (esto es de cajón).
- ✓ Su objetivo es predecir situaciones, pues **no tienen ningún sentido por sí solos**: al compararse (con los previstos anteriormente o con los de los competidores) es cuando adquieren significado.

Pero no creas que usando solamente ratios vamos a obtener un detallado análisis económico y financiero de la empresa de intermediación turística. Hay algunas **limitaciones**, entre las que las más importantes son:

- ✓ **Las comparaciones tienen que hacerse entre iguales** (no van a significar los mismo ratios de una gran mayorista que una pequeña minorista, por ejemplo, si hablamos de agencias de viajes).
- ✓ **Los métodos de cálculo no son únicos** (pueden hacerse de varias maneras), por lo que pueden presentar variaciones.
- ✓ Y encima, si comparamos ratios de agencias de países diferentes podemos encontrarnos con que tienen **políticas contables diferentes** (y ya sabes que sólo podemos comparar conceptos iguales).

Entonces, y para concluir, podemos ver que **hay diferentes tipos de ratios**, según el tipo de información que haya usado la agencia. Los más importantes son:















- ✓ **Ratios de eficiencia:** se comparan las cifras de ventas con distintas partidas del activo, con lo que podemos saber si ese activo ha sido correctamente utilizado.
- ✓ **Ratios de rentabilidad:** comparan resultados obtenidos con inversiones. Así se puede saber qué capacidad tiene la empresa para generar resultados en el futuro.
- ✓ **Ratios de liquidez:** comparamos partidas del activo circulante con otras del pasivo circulante. Ya te imaginas lo que obtenemos: la capacidad de la agencia para hacer frente a sus compromisos a corto plazo.
- ✓ **Ratios de solvencia.** Su funcionamiento es el mismo que en el caso anterior, pero comparando partidas del activo y pasivo no corrientes.

## Anexo.- Licencias de recursos.

### Licencias de recursos utilizados en la Unidad de Trabajo.

Recurso (1)	Datos del recurso (1)	Recurso (2)	Datos del recurso (2)
	Autoría: Stockbyte. Licencia: Uso educativo no comercial para plataformas públicas de Formación Profesional a distancia. Procedencia: CD-DVD Num. IE008.		Autoría: Stocklib. Licencia: Uso educativo no comercial para plataformas públicas de Formación Profesional a distancia. Procedencia: CD-DVD Num. ECD001.
	Autoría: Stockbyte. Licencia: Uso educativo no comercial para plataformas públicas de Formación Profesional a distancia. Procedencia: CD-DVD Num. EP006.		Autoría: Stocklib. Licencia: Uso educativo no comercial para plataformas públicas de Formación Profesional a distancia. Procedencia: CD-DVD Num. ECD001.
	Autoría: Stockbyte. Licencia: Uso educativo no comercial para plataformas		Autoría: Stockbyte. Licencia: Uso educativo no comercial para plataformas



	<p>públicas de Formación Profesional a distancia. Procedencia: CD-DVD Num. EP006.</p>		<p>públicas de Formación Profesional a distancia. Procedencia: CD-DVD Num. EP006.</p>
	<p>Autoría: Stockbyte. Licencia: Uso educativo no comercial para plataformas públicas de Formación Profesional a distancia. Procedencia: CD-DVD Num. EP006.</p>		<p>Autoría: Stockbyte. Licencia: Uso educativo no comercial para plataformas públicas de Formación Profesional a distancia. Procedencia: CD-DVD Num. EP006.</p>
	<p>Autoría: Stockbyte. Licencia: Uso educativo no comercial para plataformas públicas de Formación Profesional a distancia. Procedencia: CD-DVD Num. IE008.</p>		<p>Autoría: Stockbyte. Licencia: Uso educativo no comercial para plataformas públicas de Formación Profesional a distancia. Procedencia: CD-DVD Num. EP006.</p>
	<p>Autoría: Stockbyte. Licencia: Uso educativo no comercial para plataformas públicas de Formación Profesional a distancia. Procedencia: CD-DVD Num. CD165.</p>		<p>Autoría: Stockbyte. Licencia: Uso educativo no comercial para plataformas públicas de Formación Profesional a distancia. Procedencia: CD-DVD Num. CD303.</p>
	<p>Autoría: Stockbyte. Licencia: Uso educativo no comercial para plataformas públicas de Formación Profesional a distancia. Procedencia: CD-DVD Num. CD165.</p>		<p>Autoría: Stocklib. Licencia: Uso educativo no comercial para plataformas públicas de Formación Profesional a distancia. Procedencia: CD-DVD Num. ECD001.</p>
	<p>Autoría: Stocklib. Licencia: Uso educativo no comercial para plataformas públicas de Formación Profesional a distancia. Procedencia: CD-DVD Num. ECD001.</p>		<p>Autoría: Stockbyte. Licencia: Uso educativo no comercial para plataformas públicas de Formación Profesional a distancia. Procedencia: CD-DVD Num. EP006.</p>
	<p>Autoría: Stockbyte. Licencia: Uso educativo no comercial para plataformas públicas de Formación Profesional a distancia. Procedencia: CD-DVD Num. IE008.</p>		<p>Autoría: Stockbyte. Licencia: Uso educativo no comercial para plataformas públicas de Formación Profesional a distancia. Procedencia: CD-DVD Num. EP006.</p>
	<p>Autoría: Photodisc.</p>		<p>Autoría: Stockbyte.</p>





Licencia: Uso educativo no comercial para plataformas públicas de Formación Profesional a distancia.  
Procedencia: CD-DVD Num. CDV07.



Licencia: Uso educativo no comercial para plataformas públicas de Formación Profesional a distancia.  
Procedencia: CD-DVD Num. CD109.

## Condiciones y términos de uso de los materiales

Materiales desarrollados inicialmente por el Ministerio de Educación, Cultura y Deporte y actualizados por el profesorado de la Junta de Andalucía bajo licencia Creative Commons BY-NC-SA.



Antes de cualquier uso leer detenidamente el siguiente [Aviso legal](#)

## Historial de actualizaciones

Versión: 01.01.03		Fecha de actualización: 03/12/20
Actualización de materiales y correcciones menores.		
Versión: 01.01.00	Fecha de actualización: 16/11/16	Autoría: María Pilar Pérez Lara
<p><b>Ubicación:</b> Especialmente contenidos unidades 3,4 y 6</p> <p><b>Mejora (tipo 2):</b> Considero que los contenidos de la plataforma siguen fielmente los resultados de aprendizaje, criterios de evaluación y contenidos del módulo, establecidos en el decreto que regula el ciclo. Pero, desde mi punto de vista son muchos los contenidos con falta de orden y conexión entre ellos. Pienso que sería necesario reducir los contenidos, quitándole todos aquellos que se solapan con otros módulos que son muchos, y una vez reducidos profundizar en algo.</p> <p><b>Ubicación:</b> Reestructuración unidad 3</p> <p><b>Mejora (tipo 2):</b> La unidad requiere varios cambios, principalmente ampliar información e incluir ejemplos prácticos, entre ellos, los más importantes son: eliminar las referencias a la Contabilidad. Incluir elaboración de presupuestos (1.5). Costes específicos de agencias de viajes, cálculo de costes, del punto muerto y cálculo del margen de beneficio (3.2). Cálculo de ratios.</p> <p><b>Ubicación:</b> Unidad 3</p> <p><b>Mejora (tipo 1):</b> Actualizar glosario.</p>		

**Versión: 01.00.00**

**Fecha de actualización: 17/09/14**

Versión inicial de los materiales.