

C A P I T U L O I

ASPECTOS SOBRE LA LIQUIDEZ Y RENTABILIDAD

1. OBJETIVOS ULTIMOS EN LA ADMINISTRACION FINANCIERA

Como lo hacemos notar en nuestro prefacio, consideramos que la liquidez y rentabilidad son los objetivos fundamentales de la administración financiera de una empresa, así lo afirma HUNT, WILLIAMS y DONALDSON en su obra "Financiación básica de los negocios texto y casos", al decir, " La función financiera consiste en lograr que la empresa tenga fondos para pagar sus deudas pendientes y respaldar los programas en que se encuentra empeñada, conseguir a la vez los fondos en la forma más conveniente y en las mejores condiciones que sean posibles". (1)

Los mencionados autores continúan diciendo, "Pero la función de financiación es algo más que la procuración o provisión de fondos, ella tiene que ver también con la efectiva utilización de los fondos en las actividades de los negocios". (2)

Por lo tanto, al hablar de necesidades de fondos y su procuración más eficiente nos identificamos con el objetivo liquidez, y al hablar

(1) HUNT PEARSON, WILLIAMS CHARLES M. Y DONALDSON GORDON, "Financiación básica de los negocios texto y casos", traducidos por Manuel de J. Fernández Ceprero, C.P., UTEA, México, D.F. 1967 Pág. 3

(2) Obra citada. Pág. 3 y 4

de una eficiente y efectiva aplicación de los fondos y recursos, nos estamos identificando con el objetivo rentabilidad.

El hecho de que hasta aquí hallámos tratado independientemente cada uno de los objetivos, no pretendemos por ello afirmar el que en esa misma forma se pretendan alcanzar, antes al contrario ambos objetivos deberán encontrarse siempre íntimamente relacionados en situaciones óptimas.

Siendo la función finanzas uno de los pilares sobre los cuales se sostiene la estabilidad de una empresa, es de mucha importancia el ponderar las diferentes situaciones que se presenten desde el punto de vista financiero, para poder tomar decisiones acertadas en este campo, es decir, ¿Qué es más conveniente?, para visualizar si nos encontramos dentro de los límites de rentabilidad y liquidez deseados.

Las decisiones que se tomen en un momento dado, en una empresa con respecto a sus necesidades de fondos, tendrán que llevar aparejadas, consideraciones sobre los costos y problemas involucrados en la obtención de los fondos y ponderarlos sistemáticamente con las utilidades posibles a obtener u otras ventajas que puedan lograrse a través del uso del dinero agregado.

Supongámos por ejemplo, que los funcionarios de una empresa manufacturera han pensado en que es necesario el producir mayor canti-

dad de artículos, o bien, el de lanzar al mercado un nuevo producto. Podrán hacerse estudios al respecto sobre cual será la mejor fuente de donde proveerse de fondos y bajo que condiciones, ya sean fuentes internas o fuentes externas, a corto o a largo plazo. Pero el problema no termina ahí sino que es necesario el ponderar los costos en que se incurrirán, así como los riesgos o las utilidades y ventajas que se lograrán al llevarse a cabo el proyecto. El caso que nos ocupa en esta ocasión, presenta una faceta más que involucra consideraciones de tipo financiero, me refiero a que puede existir una serie de combinaciones y alternativas dignas de tomarse en cuenta y estudiarse al tomar una determinación, de este aspecto sería la posibilidad de ampliar la capacidad de la fábrica, modernización del equipo, o bien subcontratación de fabricación. Todas estas consideraciones que tendrán que tomarse en cuenta en la toma de decisiones están encaminadas en última instancia a llegar al objetivo de la administración financiera o sea el lograr el punto óptimo en lo que se refiere a rentabilidad y liquidez.

2. CONSIDERACIONES SOBRE LA LIQUIDEZ

En ocasiones la persona encargada y responsable de la administración financiera de una empresa máxime cuando la misma es pequeña la tendencia de sus pensamientos es el de lograr tener la máxima cantidad disponible de efectivo ya sea en caja o bancos, o bien, en documentos de fácil realización y de ser posible ir cada día acumulando mayor efectivo sin llegar a considerar que al negocio le puede ser sumamente perjudicial.

Al hablar de liquidez como objetivo último en la financiación, no estamos tratando de semejarla a la situación anteriormente descrita, sino que debemos de buscar el punto óptimo de liquidez en las finanzas considerando a la vez la rentabilidad de la inversión.

Lograr determinar un punto óptimo es difícil, ya que tendrán que considerarse infinidad de factores y facetas del negocio para poder determinarlo, hacemos incapié además que un punto de liquidez no podrá ser fijo y permanente sino, que tendrá que variar constantemente condicionado por las circunstancias que priven en un momento dado, por ejemplo: planes de expansión, compromisos con proveedores, situación del mercado, etc.

3. LOS ESTADOS FINANCIEROS: LA RENTABILIDAD Y LA LIQUIDEZ

Considero que para que una decisión de tipo financiero sea interesante al analizar los estados financieros, es necesario no hacer dicho análisis friamente con la simple comparación de cifras de años anteriores, o con la elaboración de una simple relación aritmética y confrontar dichos resultados con patrones y estándares ya establecidos. Los análisis de ese tipo, son riesgosos y no arrojan datos de peso para efectos de tomar decisiones positivas en el manejo de las finanzas empresariales.

Además de la experiencia que se debe de tener en los movimientos financieros empresariales, es necesario en un momento dado hacer los análisis convenientes, profundizarse en el mismo y lograr visualizar to-

Al hablar de liquidez como objetivo último en la financiación, no estamos tratando de semejarla a la situación anteriormente descrita, sino que debemos de buscar el punto óptimo de liquidez en las finanzas considerando a la vez la rentabilidad de la inversión.

Lograr determinar un punto óptimo es difícil, ya que tendrán que considerarse infinidad de factores y facetas del negocio para poder determinarlos, hacemos incapié además que un punto de liquidez no podrá ser fijo y permanente sino, que tendrá que variar constantemente condicionado por las circunstancias que priven en un momento dado, por ejemplo: planes de expansión, compromisos con proveedores, situación del mercado, etc.

3. LOS ESTADOS FINANCIEROS: LA RENTABILIDAD Y LA LIQUIDEZ

Considero que para que una decisión de tipo financiero sea interesante al analizar los estados financieros, es necesario no hacer dicho análisis friamente con la simple comparación de cifras de años anteriores, o con la elaboración de una simple relación aritmética y confrontar dichos resultados con patrones y estandares ya establecidos. Los análisis de ese tipo, son riesgosos y no arrojan datos de peso para efectos de tomar decisiones positivas en el manejo de las finanzas empresariales.

Además de la experiencia que se debe de tener en los movimientos financieros empresariales, es necesario en un momento dado hacer los análisis convenientes, profundizarse en el mismo y lograr visualizar to-

Al hablar de liquidez como objetivo último en la financiación, no estamos tratando de semejarla a la situación anteriormente descrita, sino que debemos de buscar el punto óptimo de liquidez en las finanzas considerando a la vez la rentabilidad de la inversión.

Lograr determinar un punto óptimo es difícil, ya que tendrán que considerarse infinidad de factores y facetas del negocio para poder determinarlos, hacemos incapié además que un punto de liquidez no podrá ser fijo y permanente sino, que tendrá que variar constantemente condicionado por las circunstancias que priven en un momento dado, por ejemplo: planes de expansión, compromisos con proveedores, situación del mercado, etc.

3. LOS ESTADOS FINANCIEROS: LA RENTABILIDAD Y LA LIQUIDEZ

Considero que para que una decisión de tipo financiero sea interesante al analizar los estados financieros, es necesario no hacer dicho análisis friamente con la simple comparación de cifras de años anteriores, o con la elaboración de una simple relación aritmética y confrontar dichos resultados con patrones y estandares ya establecidos. Los análisis de ese tipo, son riesgosos y no arrojan datos de peso para efectos de tomar decisiones positivas en el manejo de las finanzas empresariales.

Además de la experiencia que se debe de tener en los movimientos financieros empresariales, es necesario en un momento dado hacer los análisis convenientes, profundizarse en el mismo y lograr visualizar to-

das las posibles interrelaciones que existan con otros factores internos y externos de la empresa y que serán determinantes en menor o mayor grado en una u otra forma en los posible resultados a obtenerse.

Ahora bien, independientemente de esas especulaciones que deben hacerse a fondo, existe la necesidad de ajustar ciertos datos que muestran los estados financieros y muy particularmente el estado de resultados, ya que por cuestiones de técnica contable tendrán que presentarse de parte del contador en una determinada forma.

Si relacionamos el problema rentabilidad con los estados financieros podemos afirmar en última instancia que las mismas cifras obtenidas anualmente en los estados financieros y que serán base para determinar la rentabilidad, no tienen su fuente en la contaduría al elaborar los estados financieros, sino que estos resultados son el producto de la toma de decisiones de muchas personas, y en diferentes áreas administrativas y operacionales de una empresa, pero existen como anteriormente se había afirmado ciertos detalles en los estados financieros, que afectan relativamente el panorama real del negocio; supongámos en lo que se refiere a la utilidad mostrada en un estado de pérdidas y ganancias desde el punto de vista liquidez, no se podrá comparar ni trabajar nunca con la utilidad mostrada ya que por lo general es muy diferente a la utilidad en efectivo; esto se debe además de las causas normales muy primordialmente al derrame que se tiene que hacer contablemente a los gastos que hoy se están originando, sobre un efecto que en el año antrante aún estará

en servicio, o en caso contrario habrá entradas de efectivo por realizaciones en otros periodos posteriores. Es decir, el contador "...distribuye las partidas de ingresos y egresos en el periodo fiscal durante el cual se devengarán o incurrirán respectivamente." (3)

Operaciones relacionadas con el caso comentado anteriormente podemos mencionar el de la compra de una maquinaria o un automóvil, el movimiento de efectivo se hace en un periodo determinado y se aplica en una serie de periodos posteriores. La recuperación en el departamento de rédito y cobranzas, en una entrada de efectivo correspondiente a ventas realizadas en otros periodos.

Si contablemente se registran todos los movimientos de efectivo durante un determinado periodo, como exclusivos de ese periodo y tanto todas las entradas como salidas independientemente si su origen es en otros periodos si se trata de una entrada o si es egreso su aplicación a un periodo futuro, obtendríamos una mayor afinidad en los datos mostrados por el estado de resultados, con los controles de los movimientos de efectivo durante ese periodo, pero estaríamos por otro lado indiscutiblemente distorsionando el aspecto medular del estado de resultados, las utilidades estarían por completo muy alejadas de la realidad y estarían afectando directamente el aspecto rentabilidad.

No obstante las limitaciones que tienen los estados financieros con relación a los objetivos liquidez y rentabilidad, es necesario hacer uso de

(3) JOHNSON ROBERT W., "Administración Financiera", Traducido por Alfonso Vaseeur Walls, C.E.C.S.A., México, D.F. Pág 61

ellos como una herramienta objetiva que nos informará y pondrá en claro algunos aspectos de la operación de la empresa, que nos ayudarán a tomar decisiones financieras con respecto al futuro de la misma.

4. CONSIDERACIONES SOBRE LA RENTABILIDAD Y COMO MEJORARLA

El otro aspecto en la administración financiera que deberá estar debidamente ponderado, es la relación existente entre utilidad e inversión, es decir, la rentabilidad.

En la rentabilidad de un negocio entran en juego una serie de factores desde los volúmenes de ventas, márgenes, costos, rotación del activo, utilidad y hasta el tiempo propiamente dicho.

El hecho de invertir \$ 100.00 en la fabricación de un artículo que se vende con un 100% de utilidad y sus gastos adicionales son el 10%, este panorama es de regocijarnos a primera vista, pero es necesario analizar y determinar cuanto tiempo tardaremos para que una inversión igual vuelva a producir a nuestro negocio una utilidad igual o que tanto entraría adicionalmente si el precio de venta fuera menor.

Siendo las utilidades, un elemento indispensable en la rentabilidad y siendo algo integrante de la partida de ingresos y egresos localizadas durante un período determinado es necesario aclarar que para este caso y viéndolo desde el punto de vista rentable, lo que interesa es la utilidad mostrada en el estado de resultados, o sea, las utilidades reales obtenidas so-

bre la inversión en las diferentes partidas del activo y en ningún momento el incremento o decremento del renglón efectivo durante el período sobre el que versa el estado financiero. Como puede observarse, este análisis se hace desde un punto de vista diferente al que comentamos anteriormente o sea el de liquidez.

Un papel importantísimo en la rentabilidad juegan las ventas, el activo neto de operación y la utilidad neta de operación.

Al hablar de estos tres factores, lo hacemos considerando como ventas netas, las ventas totales menos bonificaciones y devoluciones. El activo de operación como el activo total menos depreciación, reserva para cuentas incobrables, subarriendos de locales etc. Por lo que se refiere a la utilidad neta de operación, es la correspondiente a un período determinado antes de impuestos, en esta utilidad estarán consideradas utilidades generadas por el activo de operación, ya que las utilidades generadas por otros conceptos, serán mínimas y cuando éstas sean proporcionalmente grandes, tendrán que hacerse análisis especiales.

Entre más margen nos quede de utilidad por cada peso de venta, estaremos mejorando nuestra rentabilidad.

$$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas netas}} = \text{Margen de utilidad} \frac{5}{50} = 10\%$$

La aseveración anterior es verdadera a medias únicamente. Hay que

bre la inversión en las diferentes partidas del activo y en ningún momento el incremento o decremento del renglón efectivo durante el período sobre el que versa el estado financiero. Como puede observarse, este análisis se hace desde un punto de vista diferente al que comentamos anteriormente o sea el de liquidez.

Un papel importantísimo en la rentabilidad juegan las ventas, el activo neto de operación y la utilidad neta de operación.

Al hablar de estos tres factores, lo hacemos considerando como ventas netas, las ventas totales menos bonificaciones y devoluciones. El activo de operación como el activo total menos depreciación, reserva para cuentas incobrables, subarriendos de locales etc. Por lo que se refiere a la utilidad neta de operación, es la correspondiente a un período determinado antes de impuestos, en esta utilidad estarán consideradas utilidades generadas por el activo de operación, ya que las utilidades generadas por otros conceptos, serán mínimas y cuando éstas sean proporcionalmente grandes, tendrán que hacerse análisis especiales.

Entre más margen nos quede de utilidad por cada peso de venta, estaremos mejorando nuestra rentabilidad.

$$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas netas}} = \text{Margen de utilidad} \frac{5}{50} = 10\%$$

La aseveración anterior es verdadera a medias únicamente. Hay que

no dejar de tomar en cuenta que la aseveración anterior está condicionada a otros factores que en un momento dado pueden presentarnos un panorama completamente opuesto al que estamos considerando. En muchas ocasiones, puede verse como muy halagador en un negocio el hecho de que cada día se está vendiendo más, y que los márgenes de utilidad son mejores, esta especulación estamos muy puestos para hacerla; he ahí el momento oportuno para hacer el análisis financiero y determinar. ¿Cuál es mi rotación del activo?, ¿Cuál es mi margen de utilidad?. Con relación a la situación anterior al contestar esas preguntas, es donde encontramos esas verdades que a veces se tratan de lograr en el plan en que debiera ser en la mayoría de los negocios.

Estimo que haciendo los análisis y estudios anteriormente comentados se estará contribuyendo a la toma de decisiones financieras más acertadas.

Indudablemente que la mejora en el margen de utilidad es una aportación valiosa para mejorar nuestra rentabilidad, pero no la única, como lo veremos después de estudiar como podemos mejorar nuestro margen de utilidad.

Existen dos formas principales para mejorar el margen de utilidad.

- a. Elevando nuestras ventas en una proporción mayor que los gastos.

	Antes		Después	
Ventas		\$ 1 000		\$ 2 000
Costo de ventas	\$ 600		\$ 1 200	
Gastos de ventas	100		150	
Gastos de administración	200	\$ <u>900</u>	<u>300</u>	\$ <u>1 650</u>
Utilidad neta de operación		100		350
Margen de utilidad		10%		17.5%

b. Disminuyendo los gastos de operación en mayor proporción que las ventas.

	Antes		Después	
Ventas		\$ 1 000		\$ 600
Costo de Ventas	\$ 600		\$ 360	
Gastos de ventas	100		50	
Gastos de administración	<u>200</u>	<u>900</u>	<u>100</u>	<u>510</u>
Utilidad neta de operación		\$ 100		\$ 90
Margen de utilidad		10%		15%

La rotación del activo neto de operación está íntimamente ligado con la rentabilidad, por lo tanto, no será el margen de utilidad el único que condicione a la rentabilidad. Habrá que tomar en cuenta también

la rotación del activo neto de operación, ya que, un aumento o disminución del mismo podrá tener repercusiones negativas o positivas en la rentabilidad.

Existen dos formas principales para mejorar la rotación del activo neto de operación:

- a. Aumentando las ventas en mayor proporción que el activo neto de operación.

Ventas	\$	500		\$	800
Costo de Ventas	\$	300		\$	500
Gastos de venta		50			70
Gastos de administración		50			100
		<u>400</u>			<u>670</u>
Utilidad neta de operación	\$	100		\$	130
Activo neto de operación	\$	250		\$	300
Rotación del activo neto de operación		2			2.6

- b. Reduciendo el activo neto de operación en mayor proporción que las ventas.

	Antes		Después	
Ventas		\$ 500		\$ 400
Costo de ventas	\$ 300		\$ 250	
Gastos de ventas	50		25	
Gastos de administración	<u>50</u>	<u>400</u>	<u>50</u>	<u>\$ 325</u>
Utilidad neta de operación		\$ 100		\$ 75
Rotación del activo neto de operación		2		2.2

De lo comentado anteriormente con relación al margen de utilidad y a la rotación del activo neto de operación se infiere la posibilidad de mejorar nuestra rentabilidad en las formas siguientes:

- a. Aumentando el margen de utilidad y permaneciendo inmutable la rotación del activo neto de operación.

	Antes	Después
Ventas	\$ 100	\$ 120.
Costo de ventas	\$ 75	\$ 80
Gastos de administración	15	15
Gastos de ventas	5	10
Otros gastos	<u>95</u>	<u>5</u> <u>110</u>
Utilidad neta de operación	\$ 5	\$ 10
Activo neto de operación	\$ 80	\$ 96
Margen de utilidad	5.00%	8.33%
Rotación del activo	1.25	1.25
Rentabilidad	6.25%	10.41%

b . Aumentando la rotación del activo neto de operación y permaneciendo inmutable el margen de utilidad.

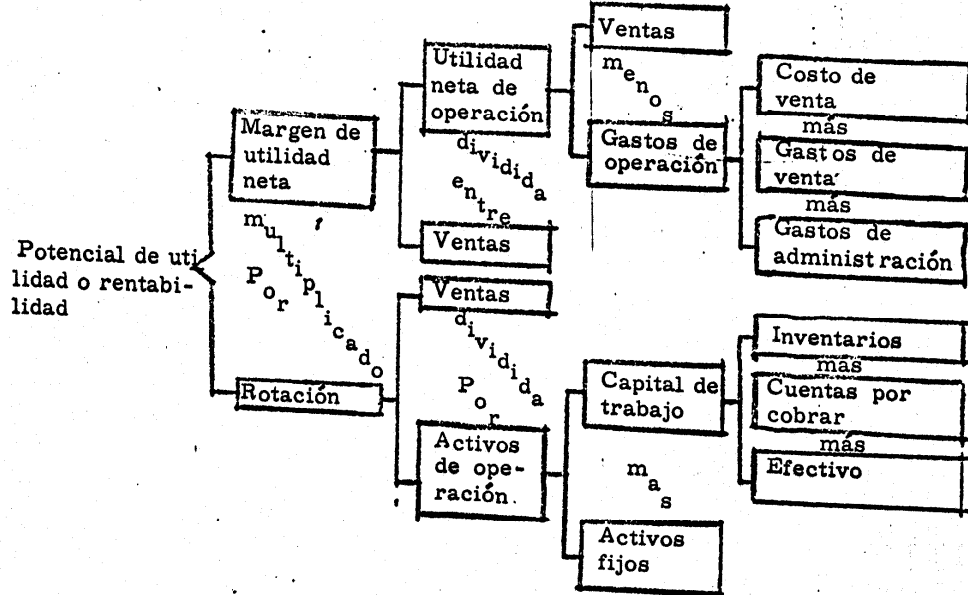
Ventas		\$ 100		\$ 130
Costo de ventas	\$ 75		\$ 85	
Gastos de administración	15		20	
Gastos de venta	15		13.5	
Otros gastos		<u>95</u>	5	<u>123.5</u>
Utilidad neta de operación		\$ 5		\$ 6.5
Activo neto de operación		\$ 80		\$ 90
Margen de utilidad		5.00%		5.00%
Rotación del activo		1.25		1.44
Rentabilidad.		6.25%		7.22%

c. Aumentando el margen de utilidad en una proporcionalidad mayor que la disminución de la rotación del activo neto de operación y viceversa.

	Antes		Después	
Ventas		\$ 100		\$ 120
Costo de venta	\$ 75		\$ 80	
Gastos de administración	15		15	
Gastos de venta	5		10	
Otros gastos		<u>95</u>	<u>5</u>	<u>110</u>
Utilidad neta de operación		\$ 5		\$ 10
Activo neto de operación		\$ 80		\$ 100
Margen de utilidad		5.00%		8.33%
Rotación del activo		1.25		1.20
Rentabilidad		6.25%		10.00%

Ventas		\$ 100		\$ 120
Costo de ventas	\$ 75		\$ 80	
Gastos de administración	15		15	
Gastos de venta	5		10	
Otros gastos		<u>95</u>	<u>10</u>	<u>\$ 115</u>
Utilidad neta de operación		\$ 5		\$ 5
Activo neto de operación		\$ 80		\$ 75
Margen de utilidad		5.00%		4.16%
Rotación del activo		1.25		1.60
Rentabilidad		6.25		6.60%

d. Aumento del margen de utilidad y aumento de la rotación del activo neto de operación. Resulta un tanto obvio el ejemplificar en este caso. Haremos simplemente en un cuadro analítico la siguiente representación.



(4) JOHNSON ROBERT W., obra citada Pág. 72

Podemos obtener mejor rentabilidad en nuestro negocio aplicando medidas netamente financieras con nuestra inversión, es decir, es muy importante lograr aumentar nuestra rentabilidad sin aumentar nuestra inversión sino haciendo uso de otros medios para allegarnos fondos. Naturalmente que se tienen sus limitaciones e inconvenientes.

Aunque los casos que comentamos a continuación son el resultado de los casos ya comentados vale la pena considerarlos por los matices tan particulares que presentan.

a. Uso de acciones preferentes en una inversión.

Ventas	\$ 100	\$ 100
Gastos de operación	<u>85</u>	<u>85</u>
Utilidad neta de operación	\$ 15	\$ 15
Impuestos	<u>6</u>	<u>6</u>
Utilidad neta después de impuestos	\$ 9	\$ 9
Dividendos sobre acciones preferentes		<u>3.60</u>
Utilidad disponible para acciones ordinarias	9	\$ 5.40
Acciones ordinarias	\$ 100	\$ 50
Acciones preferentes	-	50
Réditos sobre la inversión	9 %	10.8 %

Las acciones ordinarias llamadas también comunes tienen ciertas diferencias con relación a las acciones preferentes o privilegiadas. Las acciones ordinarias "son las que confieren a sus tenedores iguales derechos y los mismos deberes; es decir, sus titulares tendrán derecho al capital y utilidades, dentro de las normas que fijen los estatutos". (5). Las acciones ordinarias son emitidas por lo general al establecerse la sociedad. Las acciones preferentes confieren a su poseedor "una posición privilegiada en relación con los derechos normales del accionista en general". (6). Es evidente que frente a esa posición privilegiada se contraponen el menoscabo en ciertos derechos.

b. Uso de obligaciones en una inversión

	Acciones ordina- rias en su totali- dad.	Acciones y obliga- ciones ordinarias
Ventas	\$ 100	\$ 100
Gastos de operación	<u>85</u>	<u>85</u>
Utilidad neta de operación	\$ 15	\$ 15
Intereses (pago de intereses a obligaciones)	—	<u>4.80</u>
Utilidad neta antes de impuestos	\$ 15	\$ 11.20
Impuestos	<u>6</u>	<u>4.48</u>
Utilidad neta	\$ 9	\$ 6.72
Acciones ordinarias	\$ 80	\$ 40
Obligaciones	—	<u>40</u>
Réditos sobre la inversión	11.25%	16.80%

(5) GUSTAVO BAZ GONZALEZ, C.P., "Curso de contabilidad de sociedades", Pág. 134

(6) GUSTAVO BAZ GONZALEZ, C.P., obra citada Pág. 135

La ley de títulos y operaciones de crédito define a las obligaciones de la siguiente manera: "...representan la participación individual de sus tenedores en un crédito colectivo constituido a cargo de la sociedad emisora. (7)

Ahora bien, el uso de acciones preferentes o el uso de obligaciones con el fin de una inversión tratando de obtener mayores réditos puede tener repercusiones negativas principalmente por las fluctuaciones en los beneficios; si los beneficios bajan puede llegar el momento en que los réditos que le corresponden a nuestra inversión tengan que absorber los réditos determinados para las acciones ordinarias. Amén de los problemas de liquidez que podrían ocasionar.

5. MEDIDA Y VALUACION DE LOS REDITOS SOBRE LA INVERSION

Al terminar un ejercicio fiscal podemos determinar con base en las utilidades los réditos sobre la inversión, que nos servirá para la toma de algunas decisiones, más, hemos de tomar en cuenta las decisiones financieras que se toman durante el período para hacer una mejor valuación de nuestra rentabilidad, ya que repercutirán decididamente en los resultados que se obtengan. A esta situación nos referimos a continuación.

Si concretamos nuestra valuación a medir los réditos de nuestra

(7) "Código de comercio y leyes complementarias, México, D.F., E.P. 1965. Pág. 279

inversión durante un período determinado (utilidad entre inversión) resulta sumamente fácil hacerlo, pero si tratamos de hacer una valuación mediante un análisis más detenido sobre las decisiones financieras tomadas durante el período y cuyas repercusiones serán en un futuro a largo plazo (inversión en activos fijos, adiestramiento de personal, investigaciones científicas, etc.) no resultará tan fácil hacerlo.

La mayoría de los cálculos para efecto de determinar la rentabilidad estarán sujetos a predicciones futuras, tales como, predicciones de ahorros en costos, de volúmenes de ventas y lo que es más difícil aún, las estimaciones muy subjetivas que tendrán que hacerse con relación a los posibles réditos de algunas de las inversiones anotadas en el párrafo anterior.

Si hemos de medir nuestra rentabilidad a groso modo y en la forma más fácil cabe hacernos la siguiente pregunta, ¿Cómo saber si la rentabilidad de mi inversión es buena o mala?, (nos referimos a la rentabilidad lograda global en la empresa) suponemos que es prudente en estos casos el recurrir a la comparación de la rentabilidad de nuestra inversión con la de otras empresas en igualdad de circunstancias; es decir, que se encuentren localizadas en la misma área territorial, que sean de una magnitud semejante, que sus actividades sean afines. Es importante así mismo, el compararla con la tasa de interés que prevalece en el mercado para condiciones de igual, mayor o menor riesgo.