



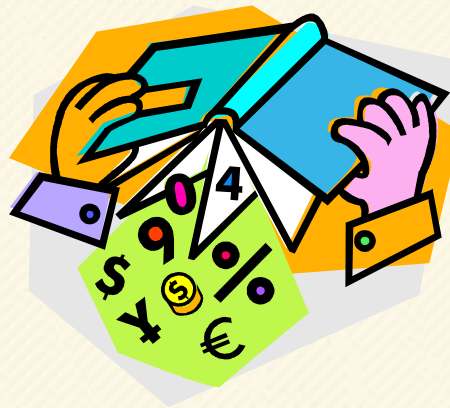
Proyecto Fortalecimiento económico y comercial de las vocaciones productivas artesanales del departamento de Caldas

[Contenidos y desarrollo de taller de educación financiera, contabilidad.]

## CONTABILIDAD BASICA

### CONCEPTO

De acuerdo con las normas información financiera la contabilidad es una técnica para registrar las operaciones que afectan económicamente a una entidad y que produce sistemática y estructuralmente información.



## ASPECTOS BASICOS DE LA CONTABILIDAD

Todo negocio requiere de un manejo ordenado de sus movimientos de dinero para obtener el mayor beneficio, evitar desperdicio de recursos pero, especialmente, para proyectarse en el futuro. Una empresa en la que no se conoce el comportamiento de las finanzas, esto es, cuanto se gana en cada transacción está en riesgo de fracasar. De allí la importancia de llevar un registro de las diferentes operaciones que se realizan en el día a día. Esta es la base para pensar en invertir a futuro, planear las compras nuevas mercancías o de materias primas, negociar con los proveedores o tomar medidas cuando las ventas no son las esperadas y, además cumplir con las obligaciones tributarias.

## CARACTERÍSTICAS DE LA CONTABILIDAD

La Contabilidad como sistema de información económica debe ser útil, lo cual se logra si es confiable, razonable, verificable y oportuna. A continuación analizamos estos términos:

**CONFIABLE:** La Contabilidad es confiable cuando los usuarios pueden, con seguridad, tomar decisiones teniendo como base la información contable.

### **RAZONABLE:**

La Contabilidad es razonable cuando utiliza los métodos adecuados, por lo tanto se deben emplear los principios de Contabilidad generalmente aceptados, complementados con el uso de las normas y procedimientos de reconocido valor técnico.



## CARACTERÍSTICAS DE LA CONTABILIDAD

### **VERIFICABLE:**

La Contabilidad es verificable si existen las evidencias que soporten la información contable. Como evidencias están los recibos, facturas, libros de contabilidad, etc.

### **OPORTUNA:**

La Contabilidad es oportuna cuando guarda relación directa entre la fecha requerida por el usuario y la fecha de presentación de la información.

## BENEFICIOS DE LA CONTABILIDAD

### Beneficios dentro de la empresa:

- Evaluar cómo marcha el negocio: con información real a la mano es posible saber si hay ganancias o no. En caso de pérdida, es posible revisar qué aspectos están afectando la empresa.
- Controlar los recursos: saber con exactitud a quien se pagó, cuándo y por qué razones. Así como conocer que recursos entraron, cuándo y por qué conceptos.
- Anticipar las necesidades de dinero: al conocer como es el flujo de recursos y cada cuantos días se recauda la cartera, será más fácil planear las salidas de dinero.
- Establecer políticas de pago: al conocer con exactitud el ciclo de efectivo, es decir los días que transcurren entre la fecha en que se vende y se cobra el dinero, podrá establecerse fechas de pago para sus proveedores, de tal forma que cumpla sin afectar sus disponibilidad de recursos o tener que recurrir a créditos de corto plazo, que pueden resultar costosos.
- Tomar decisiones de inversión.

## LOS INFORMES CONTABLES BASICOS

Todas las empresas deben llevar los libros de comercio en los términos establecidos en el código de comercio, debidamente registrados ante la cámara de comercio o la DIAN, según sea pertinente. Como regla general, se debe llevar: Libro mayor y balances, libro diario, libro de inventarios, libro de actas y libro de accionistas.

Desde el punto de vista contable, es esencial contar con el balance general y el estado de pérdidas y ganancias cuyas cuentas se ordenan, según su naturaleza, siguiendo los códigos numéricos establecidos por el gobierno en el Plan Único de Cuentas.

Las cuentas se distribuyen en activos, pasivos, capital, ingresos y gastos. A continuación, se presenta una breve descripción de estos informes:



## BALANCE GENERAL

En él se observan aspectos como:

- Activos con los que cuenta la empresa (todos los recursos físicos y económicos a disposición de la empresa para operar, tales como maquinaria, planta, equipo, recursos en efectivo, dinero comprometido en cartera de los clientes)
- Estado de las deudas con el estado.
- Estado de las deudas con los empleados.
- Nivel de endeudamiento que tiene la empresa, tipo de deudas y plazo.
- Capital aportado por los socios para la operación de la compañía.
- Utilidades obtenidas por la empresa en periodos anteriores.
- Política de capitalización o distribución de utilidades.



## BALANCE GENERAL

| ACTIVO                           | PASIVO Y PATRIMONIO              |
|----------------------------------|----------------------------------|
|                                  | <b>PASIVO</b>                    |
| <b>Activo Corriente</b>          | <b>Pasivo Corriente</b>          |
| Caja y Bancos                    | Proveedores                      |
| Clientes                         | Bancos                           |
| Otras Cuentas por Cobrar         | Empleados                        |
| Inventarios                      | Estado                           |
| Gastos Pagados por Anticipado    | <b>Total Pasivo Corriente</b>    |
| <b>Total Activo Corriente</b>    | <b>Pasivo No Corriente</b>       |
|                                  | Deudas a Largo Plazo             |
| <b>Activo No Corriente</b>       | <b>Total Pasivo No Corriente</b> |
| Activo Fijo                      | <b>Total Pasivo</b>              |
| Depreciación                     | <b>Patrimonio</b>                |
| Activo Fijo Neto                 | Capital                          |
| <b>Total Activo No Corriente</b> | Utilidades Acumuladas            |
|                                  | <b>Total Patrimonio</b>          |
| <b>TOTAL ACTIVO</b>              | <b>TOTAL PASIVO + PATRIMONIO</b> |

## BALANCE GENERAL

Es el estado básico demostrativo de la situación financiera de una empresa, a una fecha determinada, preparado de acuerdo con los principios básicos de contabilidad gubernamental que incluye el activo, el pasivo y el capital contable.

Muchos especialistas afirman que es una especie de foto de la sociedad y por eso es solicitado de manera obligatoria por bancos, clientes y proveedores que estudian la posibilidad de establecer relaciones comerciales con usted.

## BALANCE GENERAL

A partir del análisis del balance general, se puede determinar cómo es la situación de liquidez, como se comportan sus cuentas por cobrar y cuáles son sus obligaciones frente a bancos y proveedores. Y un aspecto más avanzado, se puede examinar la rentabilidad que generan los activos de la empresa, y cuál es la rentabilidad que reciben los socios sobre el capital aportado, entre otros.



## EL ESTADO DE RESULTADOS

Este informe es el más apetecido por los gerentes, ya que con él se determina cómo se comporta la operación de la empresa en materia de ventas, como se están gestionando los gastos involucrados para generar esos ingresos y cuanto se pagó al cierre del periodo; por ello también se le denomina estado de resultados o estado de ingresos y gastos.

La presentación del PyG cambia según el tipo de negocio que se quiere analizar ya que los conceptos de las cuentas varían de una empresa que produce mercancía, a una que comercializa productos y a otra que ofrece servicios.

## EL ESTADO DE RESULTADOS

CUADRO No 17

### PRESUPUESTO DE ESTADO DE RESULTADOS

| CONCEPTO                    | AÑO 1          | AÑO 2          | AÑO 3          | AÑO 4          | AÑO 5          |
|-----------------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| VENTAS                      | \$ 199.733.474 | \$ 196.798.706 | \$ 204.519.906 | \$ 212.190.344 | \$ 219.927.506 |
| MENOS COSTO DE VENTAS       | \$ 126.545.535 | \$ 124.717.635 | \$ 129.597.298 | \$ 134.499.533 | \$ 139.318.350 |
| UTILIDAD OPERATIVA          | \$ 73.187.939  | \$ 72.081.071  | \$ 74.922.607  | \$ 77.690.811  | \$ 80.609.156  |
| MENOS GASTOS OPERATIVOS     | \$ 31.152.103  | \$ 32.332.087  | \$ 33.556.960  | \$ 34.828.436  | \$ 36.148.292  |
| UTILIDAD OPERATIVA          | \$ 42.035.836  | \$ 39.748.984  | \$ 41.365.648  | \$ 42.862.375  | \$ 44.460.864  |
| MENOS GASTOS FINANCIEROS    | \$ -           | \$ -           | \$ -           | \$ -           | \$ -           |
| UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS | \$ 42.035.836  | \$ 39.748.984  | \$ 41.365.648  | \$ 42.862.375  | \$ 44.460.864  |
| PROVISION PARA IMPUESTOS    | \$ 13.871.826  | \$ 13.117.165  | \$ 13.650.664  | \$ 14.144.584  | \$ 14.672.085  |
| UTILIDAD NETA               | \$ 28.164.010  | \$ 26.631.819  | \$ 27.714.984  | \$ 28.717.791  | \$ 29.788.779  |
| MARGEN NETO                 | 14%            | 14%            | 14%            | 14%            | 14%            |

## EL ESTADO DE RESULTADOS

Este informe permite conocer:

- Monto de los ingresos operacionales, que fueron generados por el desarrollo del objeto social de la empresa.
- Valor de los ingresos no operacionales que se obtuvieron por otras operaciones.
- Gastos operacionales, ejecutados para lograr las ventas.
- Gastos no operacionales, tales como el pago de multas, por ejemplo, o revisión de un ingreso.
- Costo de ventas, asociados específicamente a la producción, adquisición de bienes o prestación del servicio que ofrece la empresa.
- Utilidad de la operación.
- Nivel de carga financiera que debe asumir la empresa.
- Utilidad neta, descontando los impuestos.



## EL ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO

Permite proyectar como se comportara la liquidez de la empresa, contemplados sus ingresos y egresos en las fechas en los cuales se harán efectivos.

De esta manera, se pueden anticipar las necesidades de financiación que permitan actuar de manera proactiva, cuando existan faltantes de liquidez. También permitirán establecer las mejores alternativas de inversión si se registran excesos de efectivo en un periodo determinado.

## EL ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO

| FLUJO DE CAJA PERIODO ENERO JUNIO DE XXXX |       |         |       |       |      |       |
|---|-------|---------|-------|-------|------|-------|
|   | ENERO | FEBRERO | MARZO | ABRIL | MAYO | JUNIO |
| <b>Efectivo</b>                           |       |         |       |       |      |       |
| <b>Ventas de contado</b>                  |       |         |       |       |      |       |
| <b>Recaudo por ventas a Credito</b>       |       |         |       |       |      |       |
| <b>Otras entradas</b>                     |       |         |       |       |      |       |
| <b>Total</b>                              |       |         |       |       |      |       |
| <b>Pago de Arriendo</b>                   |       |         |       |       |      |       |
| <b>Pago de Proveedores</b>                |       |         |       |       |      |       |
| <b>Pago Cuota de Credito</b>              |       |         |       |       |      |       |
| <b>Pago de Impuestos</b>                  |       |         |       |       |      |       |
| <b>Pago de Servicios Publicos</b>         |       |         |       |       |      |       |
| <b>Pago de Sueldos</b>                    |       |         |       |       |      |       |
| <b>Total</b>                              |       |         |       |       |      |       |
| <b>Diferencia</b>                         |       |         |       |       |      |       |

## EL ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO

Estos tres informes generan información valiosa para el gerente, que contribuye para que pueda tomar decisiones con respecto a:

- Estrategias para abordar el mercado y los clientes.
- Las políticas de ventas a crédito y de cobranza.
- Precio final de un producto, conveniencia o no de continuar con una línea de producto o modificarla.
- Términos de negociación con proveedores.
- Carga administrativa y de personal que puede soportar la empresa.
- Monto de endeudamiento que se tiene y que afecta la utilidad debido al costo de los intereses.



## MI NEGOCIO

Llevar un control detallado de los ingresos por ventas, así como de los costos y gastos, es la base para el buen desempeño de cualquier negocio sin importar de que tamaño sea.

Desafortunadamente no hacerlo puede evitar que tenga una mirada clara de la situación de su empresa y por ello poner en riesgo el crecimiento y el éxito del negocio

Si usted es dueño de un negocio pequeño o de una transnacional, una de las bases para tomar decisiones acertadas y controlar el desempeño es el estado resultados, este le permite saber que tanto esta ganando o perdiendo cada mes

## MI NEGOCIO

Para tener una aproximación vamos a desarrollar unas herramientas que nos permitan tener este registro de las ventas, costos y gastos de cada día.

Teniendo esto elaboraremos un estado de resultados del mes, así:

**Ingresos mensuales (Ventas) – Costos – Gastos = Resultado mensual**

Comience hoy, solo toma unos pocos minutos al día.

Tenga siempre a mano de la hoja de registro con un esfero.

Involucre a todos los empleados.

Guarde una carpeta o folder los comprobantes de pago, recibos o facturas de compra.

## MI NEGOCIO

### Recomendaciones:

- Es importante estar en contacto con el cliente con el fin de conocer lo que necesita y analizar la posibilidad de proporcionarle el producto o servicio adecuado.
- Proporciona productos o servicios de calidad, ya que es un elemento clave para determinar el éxito de tu negocio.
- Comunica las ventajas que tienen tus productos y/o servicios.
- Asígnate un sueldo.
- Evita mezclar los gastos de tu negocio con los gastos personales.
- Lleva un registro constante de los ingresos, costos y gastos de tu negocio.
- Analiza tus registros de costos y gastos para encontrar oportunidades de disminuirlos y/u optimizarlos.











**Proyecto "FORTALECIMIENTO ECONÓMICO Y COMERCIAL DE LAS VOCACIONES PRODUCTIVAS ARTESANALES, CON EL FIN DE GENERAR COMPETENCIAS AL INTERIOR DEL PROGRAMA BARRIO AMIGO EN EL MUNICIPIO DE MANIZALES"**



**ESTADO DE RESULTADOS**

**TOTAL INGRESOS (VENTAS) (1)**

**TOTAL COSTOS (2)**

**TOTAL GASTOS (3)**

**TOTAL EGRESOS (4) SUMA (2+3)**

**RESULTADO MENSUAL (1 - 4)**

## MI HOGAR Y MI DINERO

Le ha pasado que su dinero no le alcanza.

Lo que ganamos con mucho trabajo se escurre como agua entre los dedos y antes de que llegue la siguiente quincena ya no tenemos nada.

No es fácil aumentar nuestro ingreso, lo que si es posible es tener orden a la hora de gastarlo.

Consejos importantes:

- Guarde los recibos de pago de sus servicios.
- Registre de manera regular sus gastos.
- Involucre a los miembros de su familia.

## MI HOGAR Y MI DINERO

### Ideas Para Ahorrar:

- Hay gastos pequeños de los que casi no nos damos cuenta, pero si los sumamos hacen una cantidad enorme. Estos son los gastos HORMIGA. Conócelos para que sepas en que se puede ahorrar. Ej.: Gaseosas, dulces, cigarrillos, bebidas alcohólicas, revistas y usar taxis en lugar de buses.
- Haga una lista de lo que necesitas antes de ir de compras y apégate a ella.
- Ve de compras cuando no tenga hambre.
- Consume frutas y verduras en vez de comida chatarra.
- Compara los costos, los beneficios y la calidad de los productos financieros.



## MI HOGAR Y MI DINERO

### Ideas Para Ahorrar:

- Compara precios antes de comprar, para elegir la opción que mas te convenga.
- Aprovecha los descuentos por pago puntual o anticipado de servicios.
- Ahorra energía: usa solo los bombillos del espacio donde estes.
- Tapa las ollas en las que cocinas para ahorrar gas.
- Utiliza tu bicicleta como medio de transporte.
- Comparte tu auto con tus vecinos cuando vayan al mismo destino.

Proyecto "FORTALECIMIENTO ECONÓMICO Y COMERCIAL DE LAS VOCACIONES PRODUCTIVAS ARTESANALES, CON EL FIN DE GENERAR COMPETENCIAS AL INTERIOR DEL PROGRAMA BARRIO AMIGO EN EL MUNICIPIO DE MANIZALES"



| INGRESOS                                      | JULIO | AGOSTO | SEPTIEMBRE | OCTUBRE | NOVIEMBRE | DICIEMBRE |
|---|-------|--------|------------|---------|-----------|-----------|
| Ingreso / Salario _____                       |       |        |            |         |           |           |
| Ingreso / Salario _____                       |       |        |            |         |           |           |
| Otros Ingresos Familiares                     |       |        |            |         |           |           |
| Intereses                                     |       |        |            |         |           |           |
| Donaciones / Regalos                          |       |        |            |         |           |           |
| Pagos Especiales (Prima, Intereses Cesantias) |       |        |            |         |           |           |
| Subsidio                                      |       |        |            |         |           |           |
| Otro _____                                    |       |        |            |         |           |           |
| Otro _____                                    |       |        |            |         |           |           |
| Otro _____                                    |       |        |            |         |           |           |
| Otro _____                                    |       |        |            |         |           |           |
| Otro _____                                    |       |        |            |         |           |           |
| Otro _____                                    |       |        |            |         |           |           |
| Otro _____                                    |       |        |            |         |           |           |
| Otro _____                                    |       |        |            |         |           |           |
| <b>Suma de Ingresos</b>                       |       |        |            |         |           |           |

Proyecto "FORTALECIMIENTO ECONÓMICO Y COMERCIAL DE LAS VOCACIONES PRODUCTIVAS ARTESANALES, CON EL FIN DE GENERAR COMPETENCIAS AL INTERIOR DEL PROGRAMA BARRIO AMIGO EN EL MUNICIPIO DE MANIZALES"






|               |
|---------------|
| <b>GASTOS</b> |
| MES _____     |

| Vivienda y Servicios |        |    |
|----------------------|--------|----|
| Día                  | Egreso | \$ |
|                      |        |    |
|                      |        |    |
|                      |        |    |
|                      |        |    |
|                      |        |    |
| <b>Total</b>         |        |    |

| Seguros      |        |    |
|--------------|--------|----|
| Día          | Egreso | \$ |
|              |        |    |
|              |        |    |
|              |        |    |
|              |        |    |
|              |        |    |
| <b>Total</b> |        |    |

| Compromisos de Pago |                        |    |
|---------------------|------------------------|----|
| Día                 | Egreso                 | \$ |
|                     |                        |    |
|                     |                        |    |
|                     |                        |    |
|                     |                        |    |
|                     | <b>Egreso / Ahorro</b> |    |
|                     |                        |    |
| <b>Total</b>        |                        |    |

| Comunicación |        |    |
|--------------|--------|----|
| Día          | Egreso | \$ |
|              |        |    |
|              |        |    |
|              |        |    |
|              |        |    |
|              |        |    |
| <b>Total</b> |        |    |

| Transporte   |        |    |
|--------------|--------|----|
| Día          | Egreso | \$ |
|              |        |    |
|              |        |    |
|              |        |    |
|              |        |    |
|              |        |    |
| <b>Total</b> |        |    |

| Educación    |        |    |
|--------------|--------|----|
| Día          | Egreso | \$ |
|              |        |    |
|              |        |    |
|              |        |    |
|              |        |    |
|              |        |    |
| <b>Total</b> |        |    |





