



Contabilidad

Agenda

1. Introducción
2. Dinámica
3. Tema de Hoy: Contabilidad
4. Contabilidad (30 minutos)
5. Como hacer su registro contable sencillo (30 minutos)
6. Punto de Equilibrio (20 minutos)
7. Interés (25 minutos)
8. Actividad de Evaluación (45 minutos)
9. Despedida
10. Material

Plan de Trabajo

Objetivos:

1. Conocer y entender Contabilidad
2. Conocer y entender Punto de equilibrio y interés
3. Practicar haciendo su propio registro contable

Materiales:

1. Copias de la agenda
2. Copias de la información de contabilidad
3. Material para la Dinámica
4. Material para la actividad

1. Introducciones:

Preséntense dando sus nombres e informando que ustedes son universitarios de EEUU trabajando para Soluciones Comunitarias y digan lo alegre que son por tener la oportunidad de compartir con ellos.

Explique al grupo que a través de Soluciones Comunitarias van a hablar sobre el análisis de Contabilidad y la importancia para su negocio u organización.

Pregunte el nombre y posición o trabajo de cada uno en la audiencia.

2. Dinámica:

Selecciona de la "List of Icebreakers"

3. Tema de Hoy: "Contabilidad"

4. Contabilidad

En el pizarrón, escribe la definición de **Registros Contables**: los datos financieros sobre su negocio.

Pregunte las participantes:

- ¿Qué es la Contabilidad?

Después de algunas ideas, explíqueles que **la contabilidad** es una disciplina que se registra en libros adecuados todas las operaciones económicas que se realizan en una empresa y que permite conocer su situación económica en cualquier momento.

Pregunte a los participantes:

- ¿Por qué es importante tener una contabilidad exacta?

Después de algunas ideas, explique que su registro contable es una manera para:

1. Controlar su dinero

- Su registro sirve para saber cuánto dinero ha entrado (ventas) a la empresa.
- Su registro sirve para saber cuánto dinero ha salido (gastos) de la empresa.
- Su registro sirve para conocer cuánto dinero efectivo tiene el tesorero o ahorros.
- Su registro sirve para tener y saber claramente las aportaciones que los socios han hecho en trabajo y en dinero.
- Su registro sirve para saber si a la empresa le deben dinero y cuando hay que cobrarlo.

2. Demostrar la seguridad de su negocio

- Su registro sirve para saber la situación económica de las empresas en cualquier momento.
- Su registro sirve para realizar informes claros y precisos o balances cuando sea necesario.
- Su registro sirve para conocer si hay pérdidas o ganancias en la empresa.

3. Mostrar a otros la seguridad de su negocio

- Su registro sirve para tener en las instituciones crediticias y poder realizar préstamos.

4. Planificar para el futuro

- Su registro sirve para poder realizar planes de explotación de próximas inversiones como crecimiento.

Explique que los empresarios pueden usar sus registros para analizar sus ventas, gastos y ganancias. Por ejemplo: En una panadería, si nota en su registro las ventas cada día, puede averiguar qué día es más activo. Con esta información puede hacer decisiones sobre la cantidad de producto, el tipo de producto, etc.

Pregunta a los participantes:

- ¿Qué problemas ocasionan la falta de un sistema contable en una empresa?

Después de algunas ideas, explíqueles:

- Se producen desconfianzas y dudas entre los socios.
- Pueden tener deudas
- No puede planificar bien para el futuro y crecimiento del negocio
- Los socios no saben cuánto han ganado o cuánto han perdido en su organización y esto hace que se pierda el interés en el trabajo.
- Se abandonan los trabajos y la empresa se debilita y luego muere.

5. Cómo hacer su registro contable sencillo.

Coloque en el pizarrón el ejemplo de un registro sencillo. Explique que es mejor mantener un registro por un año. Este registro se debe dividir en doce partes, una parte por cada mes.

Explique los cinco títulos de las columnas.

- **Fecha:** Ponga aquí la fecha de la transacción. El primer número es el día, el segundo es el mes y el tercer es el año.
- **Descripción:** Ponga aquí el concepto o detalle de la transacción. Describir exactamente que fue la venta o gasto.
- **Ingreso o crédito:** Ponga aquí la cantidad exacta en quetzales y centavos de su ingreso, puede ser una venta, préstamo etc.
- **Egreso o débito:** Ponga aquí la cantidad exacta en quetzales y centavos de su egreso puede ser compra de nuevos productos, pago de sueldo para empleados etc.
- **Saldo:** Ponga aquí la cantidad exacta en quetzales y centavos del dinero que tiene en la cuenta.

Explique que hay dos diferente tipos de gastos (costos) de un negocio:

- **Costos Fijos:** Los costos fijos son aquellos que no varían ante cambios en los niveles de producción. Ejemplos son sueldos, salarios, renta etc.
- **Costos Variables:** Los costos variables son los que cambian cuando cambia el nivel de producción. Ejemplos son materias primas, comisiones sobre ventas etc.

Pregunte a los participantes:

- ¿Cómo usar su registro contable?

Cada vez que hay un egreso o ingreso escríbalo en su registro contable. Por ejemplo, cada venta debe estar registrada con su fecha y cantidad exacta.

Pregunte a los participantes:

- ¿Cómo calcula ganancia o pérdida?

Explique qué ganancia es: **Ventas - Gastos = Ganancias.**

Para calcular sus ganancias sume todas las ventas (ingresos) del mes y reste la suma de todos los gastos (egresos) por mes. **Si hay un número positivo, tiene una ganancia. Si hay un número negativo tiene una pérdida.**

Es importante explicar que cuando calcula las ganancias todos los gastos deben ser anotados. Gastos en efectivo y también los gastos que no paga en ese momento (gastos reales). Ejemplos de gastos de efectivo para un grupo de tejedoras son hilo,

renta, y fundas. Un ejemplo de un gasto que no paga dinero en ese momento es mano de obra.

Muchas veces la gente no incluye este gasto en su registro porque ellos no pagan por la mano de obra directamente. Ellos piensan que a través de sus "ganancias" son pagadas. Pero este método no es correcto. Si una persona o compañía calcula sus ganancias sin el gasto por mano de obra por ejemplo, es una ganancia falsa.

6. Punto de Equilibrio

Pregunte a los participantes:

- ¿Cuál es el punto de equilibrio?

El **punto de equilibrio** en una empresa es igual al nivel de ventas mensuales que ésta debe realizar para no obtener ni pérdidas ni ganancias. En otras palabras se denomina Punto de Equilibrio al punto en el cual los ingresos y los egresos del negocio o proyecto son iguales.

Para el negocio es de vital importancia conocer el Punto de Equilibrio porque:

- Le suministra información para controlar los costos.
- Le sirve como referencia para planificar las ventas y las utilidades que se obtienen.
- Le da las bases para fijarle precios a los productos o servicios.
- Con base en los planes de ventas y utilidades que el empresario se fije, se pueden calcular fácilmente las necesidades de dinero para financiar las materias primas, los salarios y otros costos necesarios para la producción de la empresa.

Para el cálculo del Punto de Equilibrio se utiliza una fórmula especial:

$$\text{Punto de Equilibrio} = \frac{\text{Costos Fijos}}{1 - \frac{\text{Costos variables}}{\text{Ventas}}}$$

Para un negocio si **el nivel de ventas esta inferior al punto de equilibrio** - significa que la empresa está trabajando a pérdida. Las ventas no alcanzan para cubrir los costos totales. De persistir esta situación por algún tiempo, la empresa se quebrará y tendrá que cerrar.

Para un negocio si **el nivel de ventas es igual al punto de equilibrio** – significa que la empresa ni pierde ni gana. Las ventas solas alcanzan a cubrir sus costos totales. Es una situación, común en las pequeñas empresas, que no debe mantenerse por mucho tiempo pues las utilidades son necesarias para el desarrollo de los negocios.

Para un negocio si **el nivel de ventas es superior al punto de equilibrio** –significa que la empresa está generando utilidades. Las ventas cubren los costos totales y además generan un excedente. Es la situación deseable y que deben buscar los buenos empresarios.

7. Interés

Pregunte a los participantes:

- ¿Qué es el interés por préstamos?

El interés es un porcentaje de la suma solicitada que el deudor debe pagar a quien le presta en el momento de la devolución del préstamo.

- ¿Qué es una Agencia Financiera?

Es una institución que facilita préstamos o créditos en dinero. Ellos cargan interés en el dinero prestado. Hay diferente Agencias Financieras; Bancos comerciantes, Cooperativas y Bancos Comunes, etc.

- ¿Quién es el Usurero?

Es la persona que facilita préstamos o créditos en dinero a cierto tiempo, y aprovecha cobrando un interés o porcentaje muy alto y exagerado.

- ¿Cómo se representa el porcentaje o tanto por ciento?

El tanto por ciento, se lo representa con un signo % después del número o cantidad que se escriba.

Por ejemplo: 5% = 5 centavos por cada Q1.00 prestado

 12% = 12 centavos por cada Q1.00 prestado

- ¿Cómo se calcula los intereses o porcentajes de un crédito?

Aplicando la Fórmula del **interés simple**: $I = C \times R \times T$

I = interés que pagará durante la vida del préstamo

C = Capital (la cantidad de dinero prestado)

R = tipo de interés por cobrar o crédito o tanto por ciento

(Nota: 15% = .15, 8% = .08)

T = tiempo que dura el crédito en años

(Nota: en años, 1 año = 1 (12/12), 8 meses = 8/12, 1 año y 6 meses = 18/12)

Por ejemplo: Tiene un préstamo por Q100.00, por 2 años, y con 12 % (doce por ciento) de interés.

$$I = C \times R \times T$$

$$I = Q100.00 \times .12 \times 2$$

$$I = Q24.00 \quad (\text{Pagará Q24.00 en interés por su préstamo de Q100.00 por 2 años}).$$

Actividad: Pregunte a los participantes:

- ¿Qué cantidad de interés será de pagar por un préstamo de Q278.00 al 6% anual en cuatro meses?

$$C = Q278.00$$

$$R = 6\% (.06)$$

$$T = 4 \text{ meses } (4/12)$$

$$I = Q278.00 \times .06 \times 4/12 = \mathbf{Q5.56}$$

8. Actividad de Evaluación

Divida a los participantes en dos grupos (pueden ser los mismos grupos de la dinámica). De a cada grupo un paquete de "Registro Contable de mi Negocio". Explique que cada paquete tiene un registro en blanco y 30 entradas por una semana durante el mes de octubre. Ellos necesitan llenar su registro completo con la fecha, descripción y la cantidad de ingreso (venta) o egreso (gasto). También, cada grupo debe contestar estas cuatro preguntas sobre su negocio:

- ¿Hay ganancias o pérdidas?
- ¿Cuál fue su costo mayor?
- ¿Qué producto vendieron más?
- ¿Cuáles son los costos fijos y cuáles son los costos variables?

Después de 30 minutos dos personas de cada grupo darán cuenta de su registro enfrente de la clase. Verifique los resultados con las hojas de repuestas.

Respuestas:

Ganancias/Perdidas:

Registro Contable de Negocio 1 Panadería = ganancias de Q 1,290

Registro Contable de Negocio 2 Librería = pérdidas de Q 1,870

Costo Mayor:

Negocio 1 Panadería = Sueldos

Negocio 2 Librería = Renta

Producto más vendido:

Negocio 1 Panadería = Pan Francés

Negocio 2 Librería = Papel

Costos Fijos/Costos Variables:

Negocio 1 Panadería

Costos Fijos: Sueldo, Renta y Publicidad

Costos Variables: Recibo de Luz, Comprando Productos

Negocio 2 Librería

Costos Fijos: Sueldo, Renta

Costos Variables: Productos, Taller

9. Despedida:

Contestar cualquier duda o pregunta que la audiencia tenga.

Agradezca por la oportunidad de estar con ellos y por su participación.

10. Materiales:

Negocio 1: Panadería		Negocio 2: Librería	
Saldo Inicial:	Q2,000.00	Saldo Inicial	Q2,500.00
1 de octubre: pagan los sueldos de los 2 empleados		1 de octubre: Pagan sueldos de los 3 empleados	
Horneador	Q1,000.00	vendedor	Q500.00
Vendedor	Q1,000.00	vendedor	Q500.00
1 de octubre: compran los ingredientes		gerente	Q1,000.00
harina	Q150.00	1 de octubre: compran productos	
huevos	Q75.00	lapiceros	Q200.00
mantequilla	Q200.00	papel	Q250.00
azúcar	Q175.00	marcadores	Q100.00
levadura	Q50.00	1 de octubre: ventas	
1 de octubre: ventas		fotocopias	Q10.00
pan francés	Q200.00		

pan de manteca	Q100.00
shecas	Q150.00
2 de octubre: Pagan renta	
	Q1,000.00
2 de octubre: ventas	
pan francés	Q300.00
pan de manteca	Q100.00
shecas	Q50.00
3 de octubre: ventas	
pan francés	Q100.00
pan de manteca	Q50.00
shecas	Q0.00
4 de octubre: ventas	
pan francés	Q500.00
pan de manteca	Q50.00
shecas	Q100.00
5 de octubre: ventas	
pan francés	Q250.00
pan de manteca	Q100.00
shecas	Q30.00
5 de octubre: recibo de Luz	
	Q150.00
6 de octubre: ventas	
pan francés	Q350.00
pan de manteca	Q400.00
shecas	Q200.00
6 de octubre: pagan de publicidad (anuncios en el radio)	
	Q200.00
7 de octubre: ventas	
pan francés	Q200.00
pan de manteca	Q30.00
shecas	Q30.00

lapiceros	Q50.00
marcadores	Q100.00
2 de octubre: ventas	
papel	Q100.00
libros	Q50.00
3 de octubre: pagan de renta	
	Q2,500.00
3 de octubre: ventas	
lapiceros	Q50.00
papel	Q20.00
fotocopias	Q50.00
4 de octubre: pagan taller de fotocopidora	
	Q200.00
4 de octubre: ventas	
fotocopias	Q30.00
marcadoras	Q20.00
5 de octubre: ventas	
lapiceros	Q30.00
papel	Q20.00
libros	Q50.00
marcadoras	Q70.00
fotocopias	Q20.00
6 de octubre: ventas	
fotocopias	Q40.00
libros	Q10.00
papel	Q20.00
7 de octubre: ventas	
libros	Q30.00
papel	Q50.00
fotocopias	Q40.00
lapiceros	Q20.00

Negocio 2

Información:

Registros Contables: los datos financieros sobre su negocio

Contabilidad: una disciplina que registra en libros adecuados todas las operaciones económicas que se realiza en una empresa y que permite conocer su situación económica en cualquier momento

Razones porque Contabilidad es importante para su negocio:

1. Controlar su dinero

- Su registro sirve para saber cuánto dinero ha entrado (ventas) a la empresa.
- Su registro sirve para saber cuánto dinero ha salido (gastos) a la empresa.
- Su registro sirve para conocer cuánto dinero efectivo tiene el tesorero o ahorros.
- Su registro sirve para tener y saber claramente las aportaciones que los socios han hecho en trabajo y en dinero.
- Su registro sirve para saber si a la empresa le deben dinero y cuando hay que cobrarlo.

2. Demostrar la seguridad de su negocio

- Su registro sirve para saber la situación económica de las empresas en cualquier momento.
- Su registro sirve para realizar informes claros y precisos o balances cuando sea necesario.
- Su registro sirve para conocer si hay pérdidas o ganancias en la empresa.

3. Mostrar a otros la seguridad de su negocio

- Su registro sirve para tener en las instituciones crediticias y poder realizar préstamos.

4. Planificar para el futuro

- Su registro sirve para poder realizar planes de explotación de próximas inversiones como crecimiento.

Costos Fijos: Los costos fijos son aquellos que no varían ante cambios en los niveles de producción. Ejemplos son sueldos, salarios, renta etc.

Costos Variables: Los costos variables son los que cambian cuando cambia el nivel de producción. Ejemplos son materias primas, comisiones sobre ventas etc.

Punto de Equilibrio: es igual al nivel de ventas mensuales que ésta debe realizar para no obtener ni pérdidas ni ganancias. En otras palabras se denomina Punto de Equilibrio al punto en el cual los ingresos y los egresos del negocio o proyecto son iguales.

Punto de Equilibrio =
$$\frac{\text{Costos Fijos}}{\dots}$$

1 - Costos variables

Ventas

Para el negocio es de vital importancia conocer el Punto de Equilibrio porque:

- Le suministra información para controlar los costos.

- Le sirve como referencia para planificar las ventas y las utilidades que se obtener.
- Le da las bases para fijarle precios a los productos o servicios.
- Con base en los planes de ventas y utilidades que el empresario se fije, se pueden calcular fácilmente las necesidades de dinero para financiar las materias primas, los salarios y otros costos necesarios para la producción de la empresa.

Interés: un porcentaje de la suma solicitada que el deudor debe pagar a quien le presta en el momento de la devolución del préstamo

$$I = C \times R \times T$$

I = interés que pagará durante la vida del préstamo

C = Capital (la cantidad de dinero prestado)

R = tipo de interés por cobrar o crédito o tanto por ciento

(Nota: 15% = .15, 8% = .08)

T = tiempo que dura el crédito en años

(Nota: en años, 1 año = 1 (12/12), 8 meses = 8/12, 1 año y 6 meses = 18/12)

- Empresario(s): Una persona o personas que toma riesgos para formar una empresa.
- Producto: Artículo que se compra o vende.
- Servicio: Una actividad económica que realizan las personas para ganar dinero.
- Cliente (consumidor): Persona que compra y utiliza bienes o servicios.
- Estudio de Factibilidad: un estudio de factibilidad trata de determinar la rentabilidad de diferentes servicios o productos nuevos para un negocio.
- Capital: El conocimiento, dinero, herramientas y equipo utilizado para proporcionar un servicio o para fabricar un producto.
- Materias Primas: Materiales que se utilizan para producir bienes o servicios.
- Contabilidad: es la disciplina que sirve para proporcionar información útil en la toma de decisiones [económicas](#)
- Costos: el dinero que se gasta o usa para mantener una empresa
- Ingresos: es el dinero que se gana después de la venta menos el costo del servicio o producto.
- Socios / Empleados: Todas las personas que trabajan en una empresa y que intercambian sus habilidades, tiempo o energía por dinero
- Director/Gerente General (Presidente): Tiene la responsabilidad de dirigir la empresa en todos los aspectos. Toma las decisiones más importantes de la empresa.
- Director/Gerente de Mercadotecnia (Vice-Presidente): Responsable de las ventas y la publicidad.
- Director/Gerente de Producción (Secretario): Responsable de la elaboración de los productos que vende la empresa.
- Director/Gerente de Finanzas (Tesorero): Lleva un registro de los ingresos o egresos de la empresa.

Director/Gerente de Recursos Humanos: Contrata a los empleados y lleva sus expedientes.

