



GUÍA DE ESTUDIO N°7

Procesamiento de la Información Contable y Financiera

Nombre del Alumno(a):..... **Fecha:** Septiembre 2021

NIVEL: 4°A Contabilidad

CONTENIDO: Contabilidad General

OBJETIVO DE APRENDIZAJE: Procesar información contable de la empresa mediante los registros e informes de contabilidad

Contabilidad para la Gestión

El éxito de una empresa está relacionado directamente con el buen manejo de la información contable y financiera que el empresario/a realice; ya sea para **Determinar sus Costos, Planificar las Ventas, Controlar los Gastos, Elaborar los flujos de Caja o Medir la Eficiencia de sus Recursos**, entre otros.

La contabilidad orientada a la gestión de empresas implica realizar análisis detallados de la información contable, llevar planillas de costos, preparar informes de actividad, elaborar estados financieros mensuales (balances y estados de resultados). Por lo tanto, la contabilidad para la gestión es la que permite a un empresario/a llevar un control de su empresa, tomar mejores decisiones y conocer la marcha de sus negocios.

La contabilidad también puede utilizarse con fines exclusivamente tributarios, es decir, para determinar los impuestos que todos los meses las empresas tienen que pagar al fisco. Esta situación es muy común en las Pymes, especialmente cuando no se le da importancia a los estados financieros y el contador solamente se limita a registrar las compras y las ventas para calcular los impuestos. En estos casos, al no contar con estados financieros mensuales para realizar análisis y tomar decisiones.

Por el contrario, una adecuada gestión empresarial se logra cuando el empresario/a es consciente de la utilidad que prestan los estados financieros y los utiliza para conocer la situación de la empresa, analizar resultados operacionales y tomar mejores decisiones. De este modo, la contabilidad de

gestión permite administrar los recursos financieros y materiales de una manera más eficaz y eficiente. Por lo tanto, elegir entre llevar una contabilidad con fines tributarios o una contabilidad orientada a la gestión de la empresa es una gran decisión.

Activos y Pasivos de su empresa

Dado que toda empresa dispone de activos y pasivos, es necesario conocer el significado de estos conceptos contables que emplean diariamente los contadores y ejecutivos de bancos, y que se utilizan en la elaboración de balances.

Los activos corresponden a todos los bienes que la empresa ha comprado, es decir, tiene propiedad sobre ellos porque cuenta con un documento legal como una factura, escritura o contrato de compra-venta, que acredita que le pertenecen, independiente de si han sido o no pagados.

Luego, con base en la información de estos recibos comerciales, se inicia el proceso administrativo-contable para ingresarlos a los libros de contabilidad de la empresa.

Los activos pueden ser de naturaleza tangible como las mercaderías, materias primas y equipos, entre tantos otros, o también intangibles, como el derecho de una marca comercial, un software o una patente de uso industrial. En general, los activos se ordenan en los balances de acuerdo a su grado de liquidez, considerando que el dinero en caja es el activo más líquido. En el caso de los bienes que permanecen en la empresa por varios años, llamados activos fijos, como las máquinas y vehículos, el efecto del tiempo hace que éstos se deprecien, por lo cual, disminuyen su valor contable.

Cuando una empresa necesita comprar activos, y no dispone de recursos propios, acude a fuentes de financiamiento externas, es decir, obtiene créditos de proveedores, bancos y otras empresas. En estos casos, las deudas

que adquiere la empresa se denominan pasivos exigibles y pueden tener vencimientos de corto plazo (menos de un año) o largo plazo (más de un año). En general, los pasivos representan una obligación para la empresa, ya que tienen que ser pagados en determinadas fechas.

Un empresario/a que desee conocer el monto de los activos y pasivos de su empresa, puede revisar su balance, ya que en este estado financiero encontrará las distintas cuentas asociadas a sus bienes y deudas, con sus respectivos saldos contables a la fecha de cierre del balance.

Clasificar cuentas del balance

Caja	7.000
Banco	1.800
Mercaderías	900
Máquina	1.500
Muebles	600
Local comercial	5.000
Crédito banco de corto plazo	1.800
Proveedores	900
Impuestos por pagar	600
Crédito banco largo plazo	1.500
Crédito hipotecario	5.000
Capital	7.000

ACTIVOS = PASIVOS + PATRIMONIO	
ACTIVOS	PASIVOS
Activo Circulante 9.700	Pasivo Circulante 3.300
Caja 7.000	Crédito banco de corto plazo 1.800
Banco 1.800	Proveedores 900
Mercaderías 900	Impuestos por pagar 600
Activo Fijo 7.100	Pasivo Largo Plazo 6.500
Máquina 1.500	Crédito banco largo plazo 1.500
Muebles 600	Crédito hipotecario 5.000
Local comercial 5.000	
	Patrimonio
	Capital 7.000
Total Activos \$16.800	Total Pasivos + Patrimonio \$16.800

Estado de Resultado

El estado de resultado y el balance general son los estados financieros más importantes que todo empresario/a debería saber interpretar para conocer detalles sobre la actuación de su empresa en un determinado período.

Un estado de resultado es una herramienta contable de gran ayuda para la gestión comercial porque presenta a modo de informe el resultado de la etapa operacional, es decir, si la empresa ha obtenido utilidad o pérdida. Para elaborar un estado de resultado es necesario disponer de información contable actualizada respecto de las ventas mensuales y sus costos asociados, además, de conocer en detalle los gastos correspondientes al mismo período.

El cálculo del estado de resultado es una operación aritmética. A partir de la venta neta del mes (sin impuesto al valor agregado), se resta el costo de los productos vendidos con lo que se obtiene el margen de contribución. Si luego a este margen se le restan los gastos de administración y venta, se determina el resultado operacional. Cuando el total de los gastos es menor que el

margen de contribución, la empresa obtiene utilidad, en caso contrario, la empresa incurre en pérdida operacional.

La elaboración del estado de resultado es tarea del contador/a, ya que previamente se requiere que todas las ventas, facturas de compras de las mercaderías y los gastos del mes, estén contabilizados. Revise sus estados de resultado y realice un cuadro comparativo de las ventas, costos de venta y márgenes, que su negocio ha generado durante los últimos seis meses.

Márgenes de sus productos

El margen comercial de un producto se determina como la diferencia entre su precio de venta y su costo de venta. En general, el margen se expresa como un porcentaje del monto de la venta o del costo, según se requiera. Por ejemplo, si un producto se compra en \$80 y luego se vende en \$100, el margen expresado en términos monetarios es \$20. Ahora, si este margen se expresa en porcentaje, se tendrá el equivalente a un 20% del precio de venta y a un 25% del valor de costo.

Los porcentajes resultan distintos porque siendo el mismo numerador, los denominadores son diferentes en cada cálculo. Entonces, ¿cuál de los dos utilizar? Normalmente, cuando se fija el precio de los productos o servicios, se utiliza el porcentaje de margen sobre el costo, en cambio, cuando se desea analizar la utilidad que deja una determinada venta, se aplica el porcentaje de margen sobre el precio de venta, para luego restar los gastos.

Un empresario/a tiene que tener presente que cuando no se manejan estos conceptos es posible cometer graves y costosos errores, los que finalmente, podrían afectar el estado de resultado. El manejo de los márgenes en una empresa tiene que ser considerado como una habilidad comercial de todos los vendedores.

OBJETIVOS EMPRESARIALES

Las empresas para competir y permanecer en el mercado necesitan obtener **Utilidades**. Esto implica establecer una serie de estrategias empresariales relacionadas con los productos y servicios que se venden, la Fijación de Precios, los Segmentos de Mercado, entre muchas otras dimensiones de los negocios, sin embargo un resultado exitoso se

mide con la Utilidad alcanzada en un periodo o mediante la **Rentabilidad** que se ha logrado con el capital invertido.

ECUACIÓN DE LA ETAPA OPERATIVA DE LA EMPRESA

$$\text{Costo de Venta} + \text{Gastos} + \text{Utilidad} = \text{Venta}$$

$$\text{Margen}$$

$$\text{Costo de Venta} + \text{Margen} = \text{Venta}$$

$$\text{Margen} = \text{Venta} - \text{Costo de Venta}$$

El **Margen Comercial** es la diferencia entre el Precio de Venta y el Costo del producto que se vende, ahora si al Margen se le restan los Gastos se obtiene la **Utilidad Operativa**. Por lo tanto se puede concluir que con los ingresos de las Ventas se recuperan los Costos de los productos vendidos, se cubren los Gastos Operacionales y se genera la Utilidad para la Empresa.

$$\text{Utilidad} = \text{Venta} - \text{Costo de Venta} - \text{Gastos}$$

La presentación de esta Ecuación Operativa a modo de informe permite obtener El **Estado de Resultado**. **Ejemplo:**

Total Venta = \$150.000
<i>Menos Costo de Venta = (\$100.000)</i>

Margen = \$50.000
<i>Menos Gastos = (\$30.000)</i>

Utilidad = \$20.000

Actividad 1: Complete El Estado de Resultado con los siguientes Datos:

Ventas: \$3.000.000	Total Venta:
Costos: \$1.600.000	Costo de Venta:
Gastos: \$1.000.000	Margen:
	Gastos:
	Utilidad:

Actividad 2: ¿Cuál de las Dos empresas Tiene Mayor Margen?

Empresa "A"	Empresa "B"
Ventas: \$3.500.000	Ventas: \$3.500.000
Costos: \$1.600.000	Costos: \$1.400.000
Gastos: \$1.400.000	Gastos: \$1.600.000
<i>Agregar desarrollo de la Actividad</i>	

Actividad 3: ¿Cuál de las Dos empresas Tiene Mayor Utilidad?

Empresa "A"	Empresa "B"
Ventas: \$2.500.000	Ventas: \$3.500.000
Costos: \$1.200.000	Costos: \$1.800.000
Gastos: \$1.000.000	Gastos: \$1.500.000
<i>Agregar desarrollo de la Actividad</i>	

Actividad 4: ¿Cuál de las Dos empresas Tiene Menor Margen?

Empresa "A"	Empresa "B"
Ventas: \$2.500.000	Ventas: \$3.500.000
Costos: \$1.200.000	Costos: \$1.800.000
Gastos: \$1.000.000	Gastos: \$1.500.000
<i>Agregar desarrollo de la Actividad</i>	

LIBRO DIARIO: Es un registro contable. Que tiene como objetivo registrar en él una a una y día a día todas las operaciones o transacciones comerciales que se realicen en un estricto orden correlativo en forma de "Asiento Contable".

LIBRO MAYOR: Es un registro contable. Que tiene como objetivo registrar en el toda la información del libro diario.

BALANCE GENERAL: Es un estado contable. Que tiene como objetivo mostrar la situación económica y financiera de la empresa en un momento determinado, se compara con una fotografía. Se conoce con el nombre de "Balance General Tributario" ya que es usado como base para pagar el

impuesta de Renta de Primera Categoría y se conoce también con el nombre de “Balance de 8 Columnas” ya que cuenta con 8 columnas para valores.

Actividad: Reconocer y marcar cada palabra expuesta del vocabulario en esta Sopa de Letras correspondiente a los contenidos.

ACTIVIDAD - ECONÓMICA – BIENES LIBRES – ESFUERZO – MATERIA NECESIDAD - EMPRESAS – CONSUMIDOR – ECONOMÍA – ESTADO RECURSOS – PROCESO COMERCIALIZACIÓN - LUCRO SERVICIOS CONSUMO – CIRCULACIÓN – PRODUCCIÓN.

A	A	A	T	J	V	E	M	C	I	R	C	U	L	A	C	I	O	N	N
E	P	Y	U	O	E	M	A	O	O	E	R	G	L	C	A	L	A	E	O
S	O	D	H	V	R	M	N	D	I	D	E	U	O	A	U	E	T	O	N
E	L	I	J	E	R	A	I	H	O	F	M	I	R	E	T	L	O	A	O
B	O	N	L	N	T	M	N	O	I	C	A	T	R	O	P	M	I	N	I
I	C	O	N	S	U	M	O	F	O	G	A	O	A	Y	R	R	N	T	C
E	I	R	E	S	T	A	D	O	I	H	N	A	R	E	E	E	I	O	A
S	O	O	N	A	B	S	O	X	O	L	I	M	R	T	K	C	T	G	Z
F	E	O	F	S	Ñ	I	S	C	U	H	S	A	A	A	L	U	O	U	I
A	C	T	I	D	A	D	E	C	O	N	O	M	I	C	A	R	E	E	L
U	O	P	Q	D	K	M	R	N	N	H	A	T	L	A	Ñ	S	S	O	A
E	N	R	W	F	P	O	V	V	E	S	F	U	E	R	Z	O	P	L	I
R	O	O	E	R	J	R	I	B	C	S	E	S	G	O	R	S	E	O	C
Z	M	C	E	G	H	I	C	N	E	P	L	O	I	P	T	P	C	G	R
O	I	S	R	H	G	V	I	M	S	P	I	I	B	R	Y	E	T	I	E
X	A	E	T	J	F	I	O	L	I	P	C	B	B	I	U	U	R	S	M
S	I	S	Y	K	D	V	S	K	D	O	I	A	P	R	O	C	E	S	O
Z	A	O	U	L	S	I	T	J	A	S	D	C	A	M	E	O	F	T	C
N	M	X	I	Ñ	A	O	Y	H	D	I	A	A	R	O	O	S	E	I	R
N	O	I	C	C	U	D	O	R	P	A	D	N	A	S	N	A	O	C	Q

DESARROLLO DE ACTIVIDADES

**ACTIVIDAD ECONÓMICA – BIENES LIBRES – ESFUERZO – MATERIA - NECESIDAD
EMPRESAS – CONSUMIDOR – ECONOMÍA – ESTADO – RECURSOS – PROCESO
COMERCIALIZACIÓN - LUCRO SERVICIOS – CONSUMO – CIRCULACIÓN – PRODUCCIÓN.**

A	A	A	T	J	V	E	M	C	I	R	C	U	L	A	C	I	O	N	N
E	P	Y	U	O	E	M	A	O	O	E	R	G	L	C	A	L	A	E	O
S	O	D	H	V	R	M	N	D	I	D	E	U	O	A	U	E	T	O	N
E	L	I	J	E	R	A	I	H	O	F	M	I	R	E	T	L	O	A	O
B	O	N	L	N	T	M	N	O	I	C	A	T	R	O	P	M	I	N	I
I	C	O	N	S	U	M	O	F	O	G	A	O	A	Y	R	R	N	T	C
E	I	R	E	S	T	A	D	O	I	H	N	A	R	E	E	E	I	O	A
S	O	O	N	A	B	S	O	X	O	L	I	M	R	T	K	C	T	G	Z
F	E	O	F	S	Ñ	I	S	C	U	H	S	A	A	A	L	U	O	U	I
A	C	T	I	D	A	D	E	C	O	N	O	M	I	C	A	R	E	E	L
U	O	P	Q	D	K	M	R	N	N	H	A	T	L	A	Ñ	S	S	O	A
E	N	R	W	F	P	O	V	V	E	S	F	U	E	R	Z	O	P	L	I
R	O	O	E	R	J	R	I	B	C	S	E	S	G	O	R	S	E	O	C
Z	M	C	E	G	H	I	C	N	E	P	L	O	I	P	T	P	C	G	R
O	I	S	R	H	G	V	I	M	S	P	I	I	B	R	Y	E	T	I	E
X	A	E	T	J	F	I	O	L	I	P	C	B	B	I	U	U	R	S	M
S	I	S	Y	K	D	V	S	K	D	O	I	A	P	R	O	C	E	S	O
Z	A	O	U	L	S	I	T	J	A	S	D	C	A	M	E	O	F	T	C
N	M	X	I	Ñ	A	O	Y	H	D	I	A	A	R	O	O	S	E	I	R
N	O	I	C	C	U	D	O	R	P	A	D	N	A	S	N	A	O	C	Q

Ventas: \$3.000.000	Total Venta: \$3.000.000
Costos: \$1.600.000	Costo de Venta: \$1.600.000
Gastos: \$1.000.000	Margen: \$1.400.000
	Gastos: \$1000.000
	Utilidad: \$400.000

Empresa "A"	Empresa "B"
Ventas: \$3.500.000	Ventas: \$3.500.000
Costos: \$1.600.000	Costos: \$1.400.000
Gastos: \$1.400.000	Gastos: \$1.600.000
Empresa "A"	

Empresa "A"	Empresa "B"
Ventas: \$2.500.000	Ventas: \$3.500.000
Costos: \$1.200.000	Costos: \$1.800.000
Gastos: \$1.000.000	Gastos: \$1.500.000
Empresa "B"	

Empresa "A"	Empresa "B"
Ventas: \$2.500.000	Ventas: \$3.500.000
Costos: \$1.200.000	Costos: \$1.800.000
Gastos: \$1.000.000	Gastos: \$1.500.000
Empresa "A"	