PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL
FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

1. Identificación de la guía de aprendizaje

- **Denominación del programa de formación**: Técnico en contabilización de operaciones comerciales y financieras.
- **Código del programa de formación**:133100.
- **Nombre del proyecto:** Creación de una empresa didáctica para aplicar criterios de reconocimiento y medición de los hechos económicos.
- **Fase del proyecto:** Análisis. Identificar el proceso de estructuración de la empresa didáctica, de acuerdo con normativa y el entorno.
- **Actividad de proyecto:**
  AP1. Identificar el entorno, la estructura administrativa, financiera y organizacional de la empresa, de acuerdo con la normativa.
  AP2. Identificar el marco normativo del proceso contable y los documentos soporte, de acuerdo al tipo de organización.
- **Competencia**:
  Técnicas:
  210303022 - Reconocer recursos financieros de acuerdo con metodología y normativa.
  Transversales:
  240201533. Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales.
  Claves:
  220501046- Utilizar herramientas informáticas de acuerdo con necesidades de manejo de información.
  240202501- Interactuar en lengua inglesa de forma oral y escrita, dentro de contextos sociales y laborales, según los criterios establecidos por el Marco Común Europeo de Referencia para las Lenguas.

- **Resultados de aprendizaje**:
  Técnicas:
  - 210303022-01. Identificar la estructura empresarial, normativa laboral, comercial, contable, financiera y tributaria, de acuerdo con el tipo de organización.
  - 210303022-02. Preparar documentos e información contable, de acuerdo con procedimiento técnico y normativa.

  Transversales:
  - 240201533-01. Establecer características y competencias emprendedoras personales de acuerdo con sus potencialidades, objetivos y el entorno.
  - 240201533-02. Apropiar el proceso de toma de decisiones personales en su cotidianidad, según el comportamiento emprendedor.
  - 240201533-03. Emplear capacidad creativa e innovadora según estrategia emprendedora.
  - 240201533-04. Relacionar la importancia de la negociación con el emprendimiento según las necesidades y elementos de la negociación.

Claves:

- 220501046-01. Seleccionar herramientas de tecnologías de la información y la comunicación (TIC), de acuerdo con las necesidades identificadas.
- 220501046-02. Usar herramientas TIC, de acuerdo con los requerimientos, manuales de funcionamiento, procedimientos y estándares.
- 220501046-03. Verificar los resultados obtenidos, de acuerdo con los requerimientos.
- 220501046-04. Implementar buenas prácticas de uso, de acuerdo con la tecnología empleada.
- 240202501-01. Comprender información básica oral y escrita, en inglés, acerca de sí mismo, de las personas y de su contexto inmediato, en realidades presentes e historias de vida.
- 240202501-02. Describir a nivel básico, de forma oral y escrita, en inglés, personas, situaciones y lugares, de acuerdo con sus costumbres y experiencias de vida.

- **Duración de la guía**: 328 horas.
  Técnico: 184 horas.
  Transversal: 48 horas.
  Claves: 96 horas.

2. Presentación

La globalización de los mercados ha establecido la necesidad de crear empresas visionarias, con conocimientos que transciendan fronteras; y como parte integral de ello, la contabilidad se formalizó como un lenguaje único en el mundo de los negocios, de comprensión para todos bajo estándares internacionales, permitiendo apoyar y fortalecer la constitución de empresas sustentables y económicamente sostenibles.

De acuerdo con esto, con las actividades planteadas en esta guía potenciarán su comportamiento emprendedor, esta guía de aprendizaje le permitirá identificar sus características y competencias emprendedoras, aplicándolas en cuatro temas que son de especial relevancia para la actividad emprendedora: proceso de toma de decisiones, creatividad, ejecución de estrategias y negociación; teniendo siempre presente el proyecto que desea desarrollar y el entorno que desea impactar con su idea. De igual manera, iniciará esta interesante travesía en el mundo de la contabilidad como columna vertebral de las organizaciones, identificando el marco conceptual de la información financiera como base normativa de esta, los conceptos y prácticas fundamentales para reconocer y contabilizar los hechos económicos de las organizaciones y servir de apoyo para la toma de decisiones.

En inglés, como una de las habilidades contemporáneas más importantes y de mayor impacto en el mundo laboral y social, se plantean actividades generales y específicas para el desarrollo de la competencia, teniendo en cuenta el aprendizaje articulado de las cuatro habilidades de la lengua (leer, escribir, hablar y escuchar) alineado al MCERL (Marco Común Europeo de Referencia para Lenguas) como estándar del nivel de conocimiento de lengua y categorización de los conocimientos en niveles de competencia en un idioma.

Es importante que organice su tiempo con un promedio de trabajo diario de dos horas, dada la exigencia que demanda la realización de las actividades mencionadas en esta guía de aprendizaje y la consecución de los niveles de habilidad esperados. No olvide revisar, explorar y apropiar el material de estudio, así como ahondar en el material complementario.

Es importante organizar un plan de trabajo y establecer tiempos para realizar cada una de las actividades de esta guía, trabajando de manera autónoma y colaborativa con sus compañeros, para lograr un crecimiento integral y permanente, logrando de igual manera y como parte integral de su formación fortalecer sus conocimientos y destrezas en las tecnologías de la información y la comunicación (TIC), de vital importancia en la vida cotidiana y aún más en el manejo de la información financiera, contable, tributaria y organizacional de las empresas. También recordará y fortalecerá sus aprendizajes previos en habilidades matemáticas.

"La disciplina tarde o temprano vencerá la inteligencia". Yokoi Kenji

3. Formulación de las actividades de aprendizaje

Es el momento de aprender. Aquí se encuentran las actividades de aprendizaje a desarrollar para apropiar y poner en práctica los conocimientos por cada una de las competencias de la fase de análisis: "Identificar el proceso de estructuración de la empresa didáctica, de acuerdo con normativa y el entorno en su proyecto formativo".

En el siguiente cuadro, se observa, para cada una de las competencias, el momento y las evidencias a entregar, según las actividades de aprendizaje asociadas a cada competencia. La entrega de las evidencias se realizará durante las nueve (9) semanas planeadas para esta guía, como se observa a continuación:

Semanas / Competencia	Semana 1	Semana 2	Semana 3	Semana 4	Semana 5	Semana 6	Semana 7	Semana 8	Semana 9
220501046	Mapa Conceptual - Software y servicios de internet. Relacionar correctamente los tipos de software y servicios de internet. GA1-220501046-AA1-EV01.	Taller- Utilización de las herramientas de Ofimática. Realizar un taller práctico con las herramientas ofimáticas. GA1-220501046-AA2-EV01.		Informe mejora de productos y procesos con la incorporación de TIC GA1-220501046-AA3-EV01.					
	12 h	12 h	12 h	12 h					
240201533						: Diana de valoración. GA1-240201533-AA1-EV01 Taller visión emprendedora.GA1-240201533-AA1-EV02 Taller dimensiones emprendedoras.GA1-240201533-AA1-EV03	Taller toma de decisiones. GA1-240201533-AA2-EV01	Prototipo de la solución. GA1-240201533-AA3-EV01 Plan de acción. GA1-240201533-AA3-EV01	Taller de negociación.GA1-240201533-AA4-EV01
						12 h	12 h	12 h	12 h
240202501		Cuestionario. GA1-240202501-AA1-EV01		Video presentación. GA1-240202501-AA1-EV02		Folleto. GA1-240202501-AA2-EV01			
		6 h	6 h	6 h	6 h	6 h	6 h	6 h	6 h
210303022	Mapa mental sobre la constitución y legalización de la empresa. GA1- 210303022 - AA1 -EV01.			Mapa mental " Documentos contables, comerciales y títulos valores". GA1- 210303022 - AA1 -EV02.			Taller sobre hechos económicos en la constitución de la empresa. GA1- 210303022 - AA1 -EV03.		
	26 h	18 h	18 h	18 h	32 h	18 h	18 h	18 h	18 h
Total Hrs Semana	38	36	36	36	38	36	36	36	36

3.1 Actividades de aprendizaje de la competencia clave 220501046- Utilizar herramientas informáticas de acuerdo con necesidades de manejo de información

Las actividades de aprendizaje que se presentan buscan el desarrollo de competencias para optimizar el proceso y los productos de las diferentes áreas de ocupación, lo que incluye la identificación y apropiación de los conceptos de *software*, su clasificación y las herramientas de Internet, el dominio y aplicación de herramientas ofimáticas y la importancia de la incorporación de las Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC) en los diferentes procesos.

3.1.1. Actividad de aprendizaje GA1-220501046-AA1. Reconocer *software* de sistemas, *software* de programación y *software* de aplicaciones.

Duración: 12 horas.

Materiales de formación a consultar:
Para desarrollar esta actividad adecuadamente, se recomienda revisar los contenidos presentados en el componente: Tecnologías de la información TIC.

Evidencias: a continuación, se describen las acciones y las correspondientes evidencias que conforman la actividad de aprendizaje**:**

- **Evidencia de producto. GA1-220501046-AA1-EV01. Mapa conceptual - *Software* y servicios de Internet.**

Para la elaboración adecuada de las evidencias, el aprendiz debe apropiar lo mostrado en el componente formativo: **"Tecnologías de la información TIC"**, en los temas de *software* e Internet. El objetivo de la actividad es la identificación y apropiación de los conceptos sobre el *software*, su clasificación y las herramientas que ofrece Internet, aplicando la estrategia de la lluvia de ideas. Debe ser creativo y se recomienda:

- Exploración de la plataforma y documentos guía del programa de formación.
- Prestar atención a las características y componentes propios de los tipos de *software* y servicios de Internet, presentados en los recursos educativos digitales del componente.
- Simultáneamente, tomar nota de los elementos que considere relevantes sobre tipos de *software* y servicios de Internet para incluirlos en el mapa conceptual.
- Puede revisar el material tantas veces como lo considere necesario, lo importante es que sea una construcción propia, a partir del análisis de la información presentada, su experiencia y/o material complementario.
- Incluya aspectos relevantes sobre los tipos de *software* y recursos de Internet para el área ocupacional de su desempeño.
- Si tiene dudas sobre cómo realizar un mapa conceptual y las herramientas a utilizar para realizar la entrega de la evidencia de aprendizaje, explore el **"Anexo 1_Guía mapa - 220501046-AA1-EV01"** para el aprendiz, que le orientará en el proceso.
- El uso de figuras, imágenes, frases cortas y colores.

Lineamientos para la entrega del producto:

- **Producto a entregar**: Mapa conceptual sobre los tipos de *software* y servicios de Internet.
- **Formato:** PDF con el desarrollo del mapa y, en la parte inferior derecha, colocar sus datos personales.
- **Extensión:** 1 página.
- Para hacer el envío de la evidencia, remítase al área de la actividad correspondiente y acceda al espacio: **Mapa conceptual - *Software* y servicios de Internet. GA1-220501046-AA2-EV01**.

3.1.2. Actividad de aprendizaje GA1-220501046-AA2. Desarrollar un taller práctico sobre los términos y funcionalidades de la ofimática.
Duración: 24 horas.

Materiales de formación a consultar:
Para desarrollar esta actividad adecuadamente, se recomienda revisar los contenidos presentados en el componente: Tecnologías de la información TIC.

Evidencias:
A continuación, se describen las acciones y las correspondientes evidencias que conforman la actividad de aprendizaje**:**

- ❖ **Evidencia de conocimiento. GA1-220501046-AA2-EV01. Taller- Utilización de las herramientas de ofimática.**

Para la elaboración adecuada de las evidencias, el aprendiz debe apropiar lo mostrado en el componente formativo: **"Tecnologías de la información TIC"**, en los temas de ofimática y evaluación. El objetivo de esta actividad es el dominio de herramientas ofimáticas y colaborativas, aplicando la estrategia de aprender haciendo mediante la resolución de un taller propuesto.
Para la elaboración del taller, se debe tener en cuenta:

- Parte 1. Realizar el taller sobre la aplicación de herramientas informáticas que se presenta en el archivo comprimido **"Anexo 2_Taller_Ofimatica-220501046-AA2-EV01"**. Este taller se debe realizar de manera individual.

- Parte 2. Tomando como base el siguiente enlace sobre el uso de Trello: **https://blog.trello.com/es/como-usar-trello**, se debe elaborar un tablero de Trello y realizar las diferentes acciones descritas en el enlace (incluir múltiples tarjetas, elementos *checklist*, fondos personalizados y responsabilidades), se deben organizar equipos de máximo cinco (5) integrantes para compartir el tablero creado, el cual debe compartirse además con el instructor.

Lineamientos para la entrega del producto:

- **Producto a entregar**: se debe entregar un archivo comprimido que contenga:
  - El archivo en formato Word con la parte 1 de la actividad, es decir, el taller sobre herramientas ofimáticas.
  - Un documento que describa las acciones realizadas en la parte 2 de la actividad, es decir, la construcción del tablero en Trello, además de la dirección de acceso al mismo. El informe debe incluir las dificultades encontradas en el uso de esta herramienta.

- **Formato:** Word
- **Extensión:** El archivo comprimido en formato RAR o ZIP.
- Para hacer el envío de la evidencia, remítase al área de la actividad correspondiente y acceda al espacio: **Taller- Utilización de las herramientas de ofimática.GA1-220501046-AA2-EV01.**

3.1.3. Actividad de aprendizaje GA1-220501046-AA3. Elaborar un informe sobre la mejora de productos con la incorporación de TIC.

Duración: 12 horas.

Materiales de formación a consultar:
Para desarrollar esta actividad adecuadamente, se recomienda revisar los contenidos presentados en el componente: Tecnologías de la información TIC.

Evidencias:
A continuación, se describen las acciones y las correspondientes evidencias que conforman la actividad de aprendizaje**:**

- **Evidencia de conocimiento. GA1-220501046-AA2-EV01. Informe mejora de productos y procesos con la incorporación de TIC.**

El objetivo de esta actividad es identificar y reconocer la importancia de la incorporación de las Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC) en los procesos relacionados con las diferentes áreas y su injerencia en la mejora de la productividad. Para la elaboración adecuada de las evidencias el aprendiz debe apropiar lo mostrado en el componente formativo: **"Tecnologías de la información TIC"**, en el tema de mejora continua, y tener en cuenta que debe:

- Plantear las mejoras que ofrece la incorporación de las Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC), en lo concerniente con las herramientas ofimáticas y colaborativas.
- Identificar los aspectos y procesos del área de ocupación que se pueden fortalecer con la incorporación de las Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC).
- Presentar el informe de forma creativa, por ejemplo, a través de cuentos, caricaturas, etc., haciendo uso de una herramienta TIC en línea.

Lineamientos para la entrega del producto:

- **Producto a entregar**: Informe sobre las mejoras que pueden realizarse a los diferentes productos y procesos del área de ocupación con la incorporación de TIC.
- **Formato:** PDF.
- **Extensión:** 10 páginas, máximo.
- Para hacer el envío de la evidencia, remítase al área de la actividad correspondiente y acceda al espacio: **Informe mejora de productos y procesos con la incorporación de TIC. GA1-220501046-AA3-EV01.**

3.2. Actividades de aprendizaje de la competencia transversal 240201533- Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales.

El SENA, en su necesidad de fortalecer en los aprendices el emprendimiento como oportunidad, afianza en los aprendices la cultura del emprendimiento mediante el desarrollo del pensamiento empresarial, de forma que el aprendiz esté en la capacidad de generar sus propias ideas para emprender y convertirse en empresario como parte de su proyecto de vida.

El emprendimiento está relacionado con el desarrollo humano y económico, con el mejoramiento de las condiciones de vida en los contextos en los que tiene impacto la idea y la concreción de las aspiraciones personales que motivan al emprendedor, por lo que su papel en la sociedad actual es fundamental para el desarrollo socioeconómico y cultural del país.

3.2.1 Actividad de aprendizaje GA1-240201533-AA1. Identificar los componentes del comportamiento emprendedor a partir de las características emprendedoras, objetivos personales y análisis del entorno.

Duración: 16 horas.
Materiales de formación a consultar: para el desarrollo de esta actividad es importante la lectura y análisis del material de formación: **"Componente formativo: Elementos del comportamiento emprendedor"**

Evidencias: a continuación, se describen las acciones y las correspondientes evidencias que conforman la actividad de aprendizaje**:**

- **Evidencia de producto: GA1-240201533-AA1-EV01. Diana de valoración.** La diana de valoración es una herramienta que permite identificar sus fortalezas y debilidades, a través de una autoevaluación de sus características emprendedoras personales.

Basándose en sus experiencias previas de vida, diligencie la diana de valoración "*Anexo_Formato_diana_de_valoracion*", teniendo en cuenta las definiciones de las características emprendedoras personales.

De acuerdo con los resultados obtenidos en la diana de valoración, en el mismo formato explique brevemente (3 a 5 renglones) las razones que motivaron su autoevaluación en cada una de las características emprendedoras personales. Luego, clasifique las características emprendedoras personales en tres grupos: características que fortalecen al emprendedor como *persona*, características que le facilitan al emprendedor el análisis de su *situación* y, características que le ayudan al emprendedor a formular y hacer seguimiento a su proyecto.

Lineamientos para la entrega de la evidencia:

- **Producto a entregar:** diana de valoración
- **Formato:** documento de texto diligenciado "*Anexo_Formato_diana_de_valoracion*"
- **Extensión**: máximo 5 páginas.
- Para realizar el envío de la diana de valoración remítase al área de la actividad correspondiente y acceda al espacio para el envío de la evidencia: **Diana de valoración**. **GA1-240201533-AA1-EV01**

❖ **Evidencia de producto. GA1-240201533-AA1-EV02.Taller visión emprendedora.** Conocer sus motivaciones es clave para emprender con propósito. Cualquiera que sea su proyecto, es importante que esté alineado con sus sueños y su propósito de vida. Todos esos elementos conformarán su visión emprendedora. Para este taller desarrolle los siguientes puntos, empleando el "*Anexo_Formato_vision_emprendedora*":

a. Identifique su motivación a partir de su propósito de vida. Para ello, construya un esquema gráfico con los siguientes criterios:

- En el centro, usted deberá representar su propósito de vida a través de un dibujo.
- En la parte superior izquierda, coloque la respuesta a la pregunta: *¿Cuál es su principal motivación para cumplir sus sueños?*
- En la parte superior derecha, coloque la respuesta a las preguntas: *¿a qué le gustaría dedicarse en la vida? ¿qué es lo que más disfrutaría de hacer dicha actividad?*
- En la parte inferior izquierda, coloque la respuesta a la pregunta: *¿cuáles son los valores más importantes que rigen su vida?*
- En la parte inferior derecha, coloque la respuesta a la pregunta: *¿cuál considera que es su propósito de vida?*

b. Formule su visión emprendedora a partir de sus sueños. Para ello, realice un listado de sus sueños en cada una de las áreas de vida (familia, trabajo, finanzas, diversión, círculo social, educación, espiritualidad, salud). Defina si son sueños a corto (6 meses), mediano (1 año) o largo plazo (5 años). Luego, represente sus sueños a través de imágenes, colocándolas en el esquema que encontrará en el formato para el desarrollo del taller.

Describa su visión emprendedora, a través de un breve párrafo (máximo 8 renglones). Use como insumos los elementos construidos hasta ahora (motivación, valores, propósito de vida y sueños). Piense cómo cada uno de esos elementos puede integrarse para dar forma a aquello que más desea y cómo podría lograr un equilibrio entre todas las áreas de su vida para lograr su sueño más anhelado.

c. Ponga las competencias emprendedoras en acción según su visión emprendedora. Para eso, realice un bosquejo del camino emprendedor que le llevará a convertir su sueño en realidad, usando las competencias emprendedoras. Responda brevemente a las siguientes preguntas (ofrezca mínimo dos respuestas para cada pregunta).

- **Identificar:** ¿cuáles cree que serían los obstáculos que podrían presentarse en su entorno para impedir el cumplimiento de su visión? ¿cuáles cree que podrían ser las oportunidades que su entorno le puede ofrecer a favor de la realización de su visión?
- **Decidir:** ¿cuáles son las decisiones que cree que debe tomar para cumplir satisfactoriamente su visión? ¿cuáles son las posibles consecuencias de esas decisiones?
- **Diseñar:** ¿cuáles son las acciones que llevaría a cabo para hacer realidad su visión?
- **Actuar:** ¿cómo realizaría las acciones que planteó en el **'diseñar'**? ¿lo haría solo o pediría el apoyo de alguien más? ¿a quién le pediría apoyo?

Lineamientos para la entrega de la evidencia:

- **Producto a entregar:** taller visión emprendedora
- **Formato:** documento de texto diligenciado "*Anexo_Formato_vision_emprendedora*"
- **Extensión**: máximo 5 páginas.

Para realizar el envío del taller, remítase al área de la actividad correspondiente y acceda al espacio para el envío de la evidencia **Taller visión emprendedora. GA1-240201533-AA1-EV02.**

- **Evidencia de conocimiento. GA1-240201533-AA1-EV03. Taller dimensiones emprendedoras.** El triángulo de la responsabilidad es un esquema muy útil para realizar un análisis interno y externo. Gracias a sus diferentes componentes, es posible reflexionar sobre las dimensiones personales y el entorno para la consecución del proyecto propuesto. Ello sin olvidar tres elementos esenciales sobre los cuales se orienta el comportamiento emprendedor: *pensar, sentir y actuar.*

Defina sus dimensiones emprendedoras según el triángulo de la responsabilidad. Para ello, deberá emplear el "**Anexo_Formato_dimensiones_emprendedoras**" y seguir las indicaciones dadas:

a. Dibuje su triángulo de la responsabilidad con base en sus experiencias de vida. Determine la longitud de sus lados (*pensar, sentir, actuar*) usando como referencia un momento en su vida en el que haya tenido que tomar una decisión importante.

b. Realice su matriz DOFA personal, identifique sus fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas:

- **Fortalezas:** son las características con las que usted destaca y sirven de apoyo para lograr su visión.
- **Debilidades:** son las características que usted necesita mejorar.
- **Oportunidades:** son los factores externos de los que usted podría sacar ventaja o algún beneficio en pro de su visión.
- **Amenazas:** son las situaciones que impiden o ponen en peligro la ejecución de su visión.

c. Defina sus dimensiones emprendedoras según el triángulo de la responsabilidad. Realice un ejercicio de reflexión y análisis acerca de las relaciones que tienen los vértices del triángulo (*persona, proyecto*, *situación*) con sus tres lados (*pensar, sentir, actuar*). Para esto, tenga en cuenta que:

d. **Proyecto:** consiste en el objetivo o meta que se ha planteado conseguir en el corto, mediano o largo plazo. Para ello, convierta su visión emprendedora en una meta, redactándola según los parámetros MAREAR.

e. **Persona:** se compone de las cualidades, valores, motivaciones, actitudes, fortalezas, debilidades de su ser, que favorecen la realización de su visión emprendedora.

f. **Situación:** se compone de las oportunidades y amenazas que se encuentran en el entorno y que influyen, directa o indirectamente, en el cumplimiento de su visión emprendedora.

Finalmente, escriba sus reflexiones sobre el esquema realizado. Para ello, responda a las siguientes preguntas:

- ¿Qué relaciones encuentra entre su lado pensar con la persona y el proyecto?
- ¿Qué relaciones encuentra entre su lado sentir con la persona y la situación?
- ¿Qué relaciones encuentra entre su lado actuar con el proyecto y la situación?

Lineamientos para la entrega de la evidencia:

- **Producto a entregar:** taller dimensiones emprendedoras.
- **Formato:** documento de texto diligenciado “Anexo_Formato_dimensiones_emprendedoras”
- **Extensión**: máximo 5 páginas.
- Para realizar el envío del taller, remítase al área de la actividad correspondiente y acceda al espacio para el envío de la evidencia: **Taller dimensiones emprendedoras. GA1-240201533-AA1-EV03.**

3.2.2 Actividad de aprendizaje GA1-240201533-AA2. Asociar el paso a paso del proceso de toma de decisiones según problema planteado.

Duración: 8 horas.
Materiales de formación a consultar: para el desarrollo de esta actividad, es importante la lectura y análisis del material de formación: **"Componente formativo: Toma de decisiones”**

Evidencias: a continuación, se describen las acciones y las correspondientes evidencias que conforman la actividad de aprendizaje**:**

- **Evidencia de desempeño: GA1-240201533-AA2-EV01GA1- Taller toma de decisiones.**

La toma de decisiones es una acción rutinaria que puede tener un gran impacto en su vida, de ahí que sea fundamental que reconozca el proceso de toma de decisiones y la relevancia de la generación de alternativas, sin olvidar los riesgos y las consecuencias involucradas en cada decisión. Mediante el estudio de caso del chef peruano Gastón Acurio, conocerá la enorme influencia que tiene la toma de decisiones en la vida de un emprendedor.

En el documento “Anexo_Estudio_de_caso_Gaston_Acurio”, encontrará el caso propuesto, y sobre el mismo documento desarrolle las preguntas y actividades planteadas:

1. ¿Cuáles fueron las características emprendedoras personales que aplicó Gastón Acurio en el desarrollo de su emprendimiento?, mencione mínimo 5 características y justifique sus respuestas en un espacio no mayor a 3 renglones.
2. Construya el triángulo de la responsabilidad de acuerdo con las siguientes preguntas orientadoras:
   a. **Proyecto:** ¿cuál era el proyecto que buscaba desarrollar Gastón Acurio? ¿Cuál era el objetivo que quería lograr?
   b. **Situación:** ¿cuáles elementos del entorno favorecieron a Gastón Acurio para el desarrollo de su proyecto? ¿qué elementos del entorno representaban una amenaza para su proyecto?
   c. **Persona:** ¿qué fortalezas identifica en Gastón Acurio? ¿qué cualidades encontró en el chef peruano durante la lectura?

   Para elaborar el triángulo de la responsabilidad puede emplear el “*Anexo_Formato_triangulo_de_la_responsabilidad*”.

3. Simule el proceso de toma de decisiones aplicado por Gastón Acurio. Para ello, responda las siguientes preguntas:
   a. **Definición del problema:**
      - ¿Cuál era la naturaleza del problema que debía resolver el chef peruano? ¿cuál era la necesidad que quería resolver o la dificultad que debía sortear?
   b. **Análisis del problema:**
      - ¿Qué información utilizó Gastón Acurio para estudiar mejor su problema o necesidad?
      - ¿Cómo encontró esa información?
   c. **Generación y evaluación de las alternativas:**
      - ¿Cuáles considera usted que fueron las alternativas que tuvo Gastón Acurio para resolver su problema?
      - ¿Cuáles hubieran sido las potenciales consecuencias de esas alternativas de decisión?

      Para responder estos cuestionamientos, se sugiere utilizar la lluvia de ideas, y el diagrama de Ishikawa.

   d. **Elección de la alternativa y aplicación de la decisión:**
      - ¿Cuál fue la alternativa elegida por Gastón Acurio?
      - ¿Cómo la implementó?
      - ¿Cuáles fueron los riesgos potenciales de su elección?
      - ¿Cuáles fueron las consecuencias de su decisión?

4. ¿Cómo puede trasladar la experiencia de Gastón Acurio a su vida?, responda en máximo 300 palabras.
5. Consigne los 4 puntos anteriores en un documento de texto (Word).

Lineamientos para la entrega de la evidencia:

- **Producto a entregar:** taller toma de decisiones.
- **Formato:** documento de texto (word).
- **Extensión**: máximo 5 páginas.
- Para realizar el envío del taller, remítase al área de la actividad correspondiente y acceda al espacio para el envío de la evidencia: **Taller toma de decisiones. GA1-240201533-AA2-EV01**.

.

3.2.3 Actividad de aprendizaje GA1-240201533-AA3. Definir el modelo de negocio a desarrollar en el emprendimiento, según las oportunidades de mercado.

Duración: 16 horas.

Materiales de formación a consultar: para el desarrollo de esta actividad, es importante la lectura y análisis del material de formación: **"Componente formativo: Creatividad y estrategia emprendedora"**

Evidencias: a continuación, se describen las acciones y las correspondientes evidencias que conforman la actividad de aprendizaje**:**

- **Evidencia de producto: GA1-240201533-AA3-EV01- Prototipo de la solución.**

Design thinking es un método que facilita la generación de soluciones creativas e innovadoras a necesidades comunes. Resuelva un reto de innovación empleando las diferentes fases del proceso *Design thinking* para el "*Anexo_Caso_resgistro_de_actividad_fisica*", lea el reto atentamente, conforme grupos de 3 a 5 personas de acuerdo con la orientación del instructor, y de manera colaborativa solucione los siguientes puntos:

Explorar:
a. Genere una pregunta de búsqueda, que le permita identificar el problema central del caso presentado.

Comprender:
b. Identifique quien es el usuario (edad, sexo, nivel de ingresos, ¿qué piensan?, ¿qué hacen?, ¿cuáles son sus necesidades?, ¿cuáles son sus expectativas?), en esta etapa se puede utilizar el formato ficha persona.

Idear:
c. Realice una lluvia de ideas con su grupo de trabajo, que le permita generar muchas ideas para encontrar la solución al problema planteado. Describa las 3 ideas más innovadoras.

Prototipar:
d. Desarrolle un diseño de prueba de la idea seleccionada, tenga en cuenta que para esta primera versión del prototipo puede plantearse a partir de un gráfico a mano, infografía o utilizando herramientas gratuitas como Canva o Power Point.

e. Elabore una presentación en Power Point o Canva, para presentar la solución al caso, donde incluya las siguientes diapositivas:

- Una diapositiva con pregunta de búsqueda (explorar).
- Dos diapositivas con los datos de identificación del perfil del cliente (comprender).
- Dos diapositivas con la descripción de las 3 ideas más innovadoras, incluir evidencia de lluvia de ideas (idear).
- Dos diapositivas con la descripción del prototipo, incluir imágenes o fotos.

Lineamientos para la entrega de la evidencia:

- **Producto a entregar:** prototipo de la solución.
- **Formato:** archivo de presentación (Power Point o Canva).
- **Extensión**: 7 diapositivas.
- Para realizar el envío de la presentación remítase al área de la actividad correspondiente y acceda al espacio para el envío de la evidencia: **Prototipo de la solución. GA1-240201533-AA3-EV01**.

❖ **Evidencia de producto. GA1-240201533-AA3-EV01 - Plan de acción.** Para lograr sus objetivos personales y/o profesionales, es necesario que los convierta en proyectos concretos, con unos recursos, un tiempo determinado y una estrategia que defina los pasos a seguir para cumplir con lo establecido. Lo anterior, lo puede lograr a través de la elaboración de un plan de acción, convirtiendo su visión emprendedora en una estrategia emprendedora.

Elabore un plan de acción de acuerdo con una meta propuesta en cualquier área de su vida, con base a ella diseñe su estrategia emprendedora. Enumere las tareas, los recursos y los indicadores que le permitirán medir su grado de avance hacia el propósito deseado. Emplee el "*Anexo_Plan_de_accion*".

Lineamientos para la entrega de la evidencia:

- **Producto a entregar:** plan de acción.
- **Formato:** documento de texto (Word) empleando el "*Anexo_Plan_de_accion*".
- **Extensión**: máximo 2 hojas.
- Para realizar el envío del documento remítase al área de la actividad correspondiente y acceda al espacio para el envío de la evidencia: **Plan de acción. GA1-240201533-AA3-EV01**.

3.2.4 Actividad de aprendizaje GA1-240201533-AA4. Relacionar elementos del triángulo de la responsabilidad para la ejecución de técnicas de negociación.

Duración: 16 horas.

Materiales de formación a consultar: para el desarrollo de esta actividad, es importante la lectura y análisis del material de formación: **"Componente formativo: Emprendimiento y negociación"**

Evidencias: a continuación, se describen las acciones y las correspondientes evidencias que conforman la actividad de aprendizaje**:**

❖ **Evidencia de desempeño: GA1-240201533-AA4-EV01- Taller de negociación.**

La negociación es un proceso que se lleva a cabo en diferentes situaciones a nivel personal, profesional y en los negocios, a través del estudio de caso "Lactifelíz y los lecheros" conocerá el contexto de una negociación en la que se involucran aspectos económicos y legales para llegar a un acuerdo.

En el documento "*Anexo_Formato_Lactifeliz_y_los_lecheros*", encontrará el caso propuesto, y sobre el mismo documento desarrolle las acciones y preguntas planteadas:

1. ¿Cuál es el objetivo de esta negociación?
2. Describa las partes involucradas en la negociación:
   - ¿Qué relación tienen?
   - ¿Cómo es su comunicación?
3. ¿Cuáles son los aspectos que no son negociables para las partes?
4. ¿Cuáles son los aspectos que son negociables para las partes?
5. ¿Qué técnicas o estrategia deberían tener los negociadores para llegar a un acuerdo?
6. ¿Si estuviera en el rol de Lactifelíz qué perfil negociador asumiría?, ¿en el rol del productor cuál sería su perfil negociador?
7. Construya el triángulo de responsabilidad e identifique los intereses de cada una de las partes involucradas.
8. ¿Qué alternativa de solución propone para que puedan llegar a un acuerdo?

Lineamientos para la entrega de la evidencia:

- **Producto a entregar:** taller de negociación.

- **Formato:** diligenciar "*Anexo_Formato_Lactifeliz_y_los_lecheros*".
- **Extensión**: libre.
- Para realizar el envío del documento remítase al área de la actividad correspondiente y acceda al espacio para el envío de la evidencia: **Taller de negociación.GA1-240201533-AA4-EV01**.

3.3. Actividades de aprendizaje de la competencia clave 240202501- Interactuar en lengua inglesa de forma oral y escrita dentro de contextos sociales y laborales, según los criterios establecidos por el Marco Común Europeo de Referencia para las Lenguas.

Durante el desarrollo de las actividades, se debe comprender vocabulario y expresiones en inglés en contextos personales, de acuerdo con nivel principiante A1.2 del MCERL. (La construcción de los diferentes programas de la formación en inglés emplea el MCERL como instrumento de referencia para proveer los conocimientos requeridos para alcanzar el nivel.)

Adicionalmente, se combinan elementos lingüísticos y comunicativos de acuerdo con información personal, rutinas, descripción de lugares y personas, y descripción de situaciones que están tomando lugar en el momento de habla, en la lengua inglesa, contextualizando al aprendiz en ambientes que propongan un uso real del idioma inglés y mejoren su formación integral.

3.3.1. Actividad de aprendizaje GA1-240202501-AA1. Identificar situaciones cotidianas y futuras a través de una interacción social oral y escrita.

Duración: 24 horas.

Materiales de formación a consultar:

Para desarrollar esta actividad adecuadamente, se recomienda revisar los contenidos presentados en el componente: "LEVEL 1 - MCER A1.1".

Evidencias:
A continuación, se describen las acciones y las correspondientes evidencias que conforman la actividad de aprendizaje**:**

- **Cuestionario:** presenta un cuestionario (evaluación en línea) para evaluar comprensión lectora, auditiva y gramatical del nivel, el cual consta de quince (15) preguntas y un tiempo aproximado de 45 minutos.

Lineamientos para la entrega de la evidencia:

- **Producto a entregar**: cuestionario con preguntas de acuerdo con los temas relacionados del primer nivel "LEVEL 1 - MCER A1.1".
- Para responder el cuestionario (evaluación en línea), remítase al área de la actividad correspondiente y acceda al espacio para el envío de la evidencia **Cuestionario GA1-240202501-AA1-EV01.**

- **Video presentación:** de acuerdo con la temática estudiada en el primer nivel, escoja un miembro de su familia o un amigo para presentarlo, en inglés, por medio de un corto video activando su cámara web, con el fin de identificar de forma oral las características personales sobre edad,

nacionalidad, lugar de residencia, pasatiempos y alguna información relevante sobre las actividades cotidianas que realiza.

Para la elaboración del video con la cámara *web*, tenga en cuenta el desarrollo de un guion o estructura, a través de una herramienta como PowerPoint, Emaze, o Prezi, en la que se dispongan algunas diapositivas con imágenes y textos para dar cuenta de la presentación del personaje.

Diapositivas: durante el desarrollo de la presentación oral, es ideal que presente entre 3 y 5 diapositivas, donde se incluyan los siguientes elementos:

- Diapositiva de portada (datos básicos del aprendiz, nombre del curso, instructor y nombre de la actividad).
- Diapositivas de datos del personaje seleccionado (nombre completo, edad, fecha de cumpleaños, ocupación, actividades de tiempo libre), acompañadas de imágenes, frases, textos cortos y elementos gráficos que le permitan hablar durante la presentación.

Estructura del video con cámara web: cuando grabe el video, tenga en cuenta que las fotos, imágenes y textos que use en las diapositivas deben ser un apoyo visual para denotar buena pronunciación y su aprendizaje inicial sobre las temáticas del primer nivel.

Para la realización de la emisión del video, deberá encender su cámara *web* y mostrar la pantalla con las diapositivas creadas. La recomendación es utilizar alguna herramienta digital que permita grabar el video y la pantalla, como Screencast-o-matic, Loom, Camtasia, recordscreen.io, scrnrcrd.com, e incluso existen aplicaciones como X Recorder para que pueda realizarlo desde su teléfono móvil. Lo importante es mostrar las diapositivas, su cámara *web* e ir realizando su presentación de forma oral.
Una vez finalizado el video, debe cargarlo a YouTube o Vimeo, con su cuenta de correo personal o institucional. Debe comprobar que no tenga restricciones de visualización para que pueda compartir el enlace de visualización.

Lineamientos para la entrega de la evidencia:

- **Producto a entregar**: documento con los datos del aprendiz y enlace del video.
- **Formato**: Word o PDF con la URL del video.
- **Extensión:** De 2 a 5 minutos.
- Para hacer el envío del documento, remítase al área de la actividad correspondiente y acceda al espacio para el envío de la evidencia **Video GA1-240202501-AA1-EV02 presentación.**

3.3.2. Actividad de aprendizaje GA1-240202501-AA2. Reconocer información básica sobre situaciones actuales a través de situaciones escritas.

Dentro de los procesos de aprendizaje de lengua, el exteriorizar lo aprendido es uno de los más valiosos aportes. Dentro de este contexto se abordarán temas como el vecindario y las actividades que se están realizando.
Es importante seguir las indicaciones del instructor en cuanto a la mejor manera de apropiar el material del curso y la correlación que tiene este con el programa de formación.

Duración: 24 horas.

Material de formación: el contenido de soporte para el desarrollo de la actividad es “LEVEL 1 - MCER A1.1”.

Evidencias:

- **Elaboración de un folleto.** A partir de los datos, conceptos, e investigación obtenida de su programa de formación, deberá realizar un folleto en inglés con la información y características de su programa de formación.
  Para realizar el folleto, puede utilizar alguna herramienta digital como Canva, Crello, Word, PowerPoint o cualquiera otra que conozca y le permita trabajar de forma creativa.

  Estructura: datos personales del aprendiz, mensaje inicial, información básica del programa, expectativas e intereses que se vinculen a su interés particular por estudiar el programa de formación.
  Describa de manera sencilla y clara, utilizando frases, vocabulario e imágenes relacionadas con temas de interés y características de su programa de formación.

Lineamientos para la entrega de la evidencia:

- **Producto a entregar:** folleto. Haga uso de las normas gramaticales y de redacción en inglés, además, aplique las normas APA para las referencias y la citación de información obtenida de diferentes recursos digitales.
- **Extensión:** folleto tríptico, entre 70 y 150 palabras.
- **Formato:** El folleto deberá exportarlo a PDF.
- Para hacer el envío del documento, remítase al área de la actividad correspondiente y acceda al espacio para el envío de la evidencia **Folleto GA1-240202501-AA2-EV01.**

3.4. Actividades de aprendizaje de la competencia técnica 210303022 - Reconocer recursos financieros de acuerdo con metodología y normativa

Esta competencia técnica se desarrollará a lo largo de toda la formación, iniciando por la constitución de la empresa hasta la generación de informes financieros. Para esta guía de aprendizaje, se apropian los conocimientos acerca de la constitución de empresa, sus documentos legales, de acuerdo con la norma; el marco conceptual como base normativa para el reconocimiento contable y financiero de los hechos económicos bajo estándares internacionales; el reconocimiento de los elementos de los estados financieros y su contabilización; y la identificación y diligenciamiento de los documentos contables y no contables como soporte de las transacciones.

3.4.1. Actividad de aprendizaje GA1 - 210303022 - AA1. Constituir una empresa didáctica de acuerdo con la normatividad vigente.

Esta actividad se enfoca en el estudio de los requisitos, documentos, aspectos organizacionales y normativos a tener en cuenta para la constitución de una empresa; asimismo, los conceptos y principios fundamentales de la contabilidad y su aplicabilidad en la organización del sistema contable de la entidad,

como parte integral de la misma, para el control de los hechos económicos, el análisis de la situación financiera y la toma de decisiones, contribuyendo al éxito, crecimiento y sostenibilidad de la misma.

Duración: 184 horas

Materiales de formación a consultar: para el desarrollo de esta actividad, es importante la lectura y análisis del material de formación: **"Componente formativo: Normatividad y formalización de empresa", "Componente formativo: Registro devengos contables" y "Componente formativo: Documentos contables y no contables", "Componente formativo: Obligaciones tributarias territoriales y nacionales", "Componente formativo: Herramientas TIC en el proceso contable".**

De igual manera, los anexos de contenidos: **Anexo 1_Registro devengos contables, Anexo 2_Documentos contables y no contables, y Anexo 3_Obligaciones tributarias territoriales y nacionales.**

Evidencias: a continuación, se describen las acciones y las correspondientes evidencias que conforman la actividad de aprendizaje**:**

- **GA1-210303022-AA1-EV01. Mapa mental sobre la constitución y legalización de la empresa.**

Teniendo en cuenta el componente formativo "**Normatividad y formalización de empresa y su anexo",** en esta actividad desarrollará un mapa mental con el objetivo de reconocer los aspectos fundamentales y normativos en torno a la constitución y formalización de la empresa.

Para la elaboración de esta evidencia, debe tener en cuenta las indicaciones dadas en el documento **"Anexo 4_ Mapa mental sobre la constitución y legalización de la empresa".**

Lineamientos generales para la entrega de la evidencia:

- **Productos a entregar:** un mapa mental sobre la constitución y legalización de la empresa.
- **Formato:** en PDF.
- **Extensión:** 5 páginas máximo.
- Para hacer el envío de la evidencia, remítase al área de la actividad correspondiente y acceda al espacio: **Mapa mental sobre la constitución y legalización de la empresa. GA1-210303022-AA1.**

- **GA1-210303022-AA1-EV02. Mapa mental "Documentos contables, comerciales y títulos valores".**

Teniendo en cuenta el componente formativo "**Documentos contables y no contables y su anexo",** durante esta actividad realizará un mapa mental con el objetivo de identificar los aspectos principales de los documentos utilizados en los diferentes hechos económicos de una entidad.

Para la elaboración de esta evidencia, debe tener en cuenta las indicaciones dadas en el documento **"Anexo 5_ Mapa mental Documentos contables, comerciales y títulos valores".**

Lineamientos generales para la entrega de la evidencia:

- **Productos a entregar:** un mapa mental

- **Formato:** en cualquier herramienta tecnológica, Word o PDF; puede utilizar "Mindomo" (se relaciona tutorial en la bibliografía).
- **Extensión:** 5 páginas máximo
- Para hacer el envío de la evidencia, remítase al área de la actividad correspondiente y acceda al espacio: **Mapa mental "Documentos contables, comerciales y títulos valores". GA1-210303022-AA1-EV02.**

❖ **GA1-210303022-AA1-EV03. Taller sobre hechos económicos en la constitución de la empresa.**

Para el desarrollo de esta actividad, inicialmente es importante realizar una lectura y análisis diligente del material de formación: **"Registro devengos contables", "Documentos contables y no contables", "Obligaciones tributarias territoriales y nacionales" y sus respectivos anexos.** Con este taller, llega el momento de aplicar de manera práctica lo aprendido: realizará el reconocimiento, medición y contabilización de los hechos económicos de una empresa, desde el momento de su constitución y el diligenciamiento de los soportes de contabilidad que respaldan estas transacciones.

Para la aplicación de este taller, debe tener en cuenta las indicaciones y ejercicios propuestos en el documento **"Anexo 6_ Taller sobre hechos económicos en la constitución de la empresa"** sobre los hechos económicos en la constitución de la empresa, y tener en cuenta el **"Anexo7_ Documentos de contabilidad"** para los soportes.

Lineamientos generales para la entrega de la evidencia:

- **Productos a entregar:** Contabilización de los hechos económicos con sus respectivos soportes.
- **Formato:** Excel y evidencias del *software* contable.
- **Extensión:** El archivo comprimido en formato RAR o ZIP.
- Para hacer el envío de la evidencia, remítase al área de la actividad correspondiente y acceda al espacio: **Taller sobre hechos económicos en la constitución de la empresa. GA1-210303022-AA1-EV03.**

4. Actividades de evaluación

Tome como referencia la técnica e instrumentos de evaluación citados en la guía de Desarrollo Curricular

Evidencias de aprendizaje	Criterios de evaluación	Técnicas e instrumentos de evaluación
Evidencia de producto: Mapa conceptual - *Software* y servicios de Internet. Relacionar correctamente los tipos de *software* y servicios de Internet.**GA1-220501046-AA1-EV01.**	Reconoce características de equipos TIC, tipos de *software* y servicios de Internet, de acuerdo con la tecnología a utilizar. Elige herramientas TIC de acuerdo con las necesidades de información y comunicación. Maneja computadores, periféricos, tabletas y equipos celulares, de acuerdo con las	Lista de chequeo **IE-GA1-220501046-AA1-EV01**

	funcionalidades y manuales de uso.	
Evidencia de conocimiento: Taller- Utilización de las herramientas de ofimática. Realizar un taller práctico con las herramientas ofimáticas.**GA1-220501046-AA2-EV01.**	Aplica funcionalidades de sistema operativo, de acuerdo con las necesidades de administración de los recursos del equipo. Maneja procesador de texto, hoja de cálculo, *software* para presentaciones y *software* específico, de acuerdo con las funcionalidades de los programas. Utiliza motores de búsqueda, programas de navegación, correo electrónico, transferencia de archivos, chat, programas de *e-learning* y computación en la nube, de acuerdo con las necesidades de información y comunicación. Participa en redes sociales, de acuerdo con las necesidades de comunicación. Prueba el funcionamiento de los equipos, productos o servicios obtenidos con el uso de herramientas TIC, de acuerdo con los requerimientos realizados.	Lista de chequeo **IE-GA1-220501046-AA2-EV01**
Evidencia de desempeño: Informe mejora de productos y procesos con la incorporación de TIC.**GA1-220501046-AA3-EV01.**	Aplica buenas prácticas de uso de las TIC, de acuerdo con los estándares y recomendaciones.	Lista de chequeo **IE-GA1-220501046-AA3-EV01**
Evidencia de producto: Diana de valoración. **GA1-240201533-AA1-EV01**	Valora sus características emprendedoras personales acorde con herramienta de diagnóstico personal.	Lista de chequeo **IE- GA1-240201529-AA1-EV01**

Evidencia de producto: Taller de visión emprendedora. **GA1-240201533-AA1-EV02**	Formula su visión personal de acuerdo con su motivación y propósito de vida. Aplica el Triángulo de la Responsabilidad de acuerdo con factores internos y externos.	Lista de verificación **IE- GA1-240201529-AA1-EV02**
Evidencia de conocimiento: Taller dimensiones emprendedoras. **GA1-240201533-AA1-EV03**		Lista de verificación **IE- GA1-240201529-AA1-EV03**
Evidencia de desempeño: Taller toma de decisiones. **GA1-240201533-AA2-EV01**	Identifica el proceso de toma de decisiones de acuerdo con problemas de la cotidianidad. Aplica el proceso de toma de decisiones según identificación de riesgos y alternativas de solución.	Lista de verificación **IE- GA1-240201529-AA2-EV01**
Evidencia de producto: Prototipo de la solución. **GA1-240201533-AA3-EV01**	Apropia el concepto de creatividad e innovación según solución de desafíos. Practica capacidad creativa y de innovación de acuerdo a la actividad desarrollada.	Lista de verificación **IE- GA1-240201529-AA3-EV01**
Evidencia de producto: Plan de acción. **GA1-240201533-AA3-EV02**	Sustenta el plan de acción teniendo en cuenta los elementos de una estrategia emprendedora.	Lista de verificación **IE- GA1-240201529-AA3-EV02**
Evidencia de conocimiento: Cuestionario. **GA1-240202501-AA1-EV01.**	Comprende vocabulario y expresiones en inglés en contextos personales acordes con nivel principiante.	Cuestionario **IE-GA1-240202501-AA1-EV01**
Evidencia de desempeño: Video presentación**. GA1-240202501-AA1-EV02.**	Comprende información básica en textos en inglés acordes con nivel principiante.	Lista de chequeo **IE-GAI1-240202501-AA1-EV02.**
Evidencia: producto: Folleto**. GA1-240202501-AA2-EV01.**	Comprende palabras y frases muy sencillas en letreros, catálogos o similares de uso laboral cotidiano.	Lista de chequeo **IE-GA1-240202501-AA2-EV01.**

Evidencia de conocimiento: Mapa mental sobre la constitución y legalización de la empresa. GA1-210303022-AA1 -EV01.	•Identifica el direccionamiento estratégico de la organización, según requerimientos técnicos. •Identifica las sociedades, de acuerdo con la normativa. •Indica los pasos en la legalización de la organización, según normativa.	Lista de chequeo. **IE-GA1-210303022-AA1 -EV01.**
Evidencia de producto: Mapa mental "Documentos contables, comerciales y títulos valores". GA1-210303022 - AA1 -EV02.	•Reconoce los títulos valores y documentos contables, según la normativa. •Identifica requisitos legales de los soportes contables y títulos valores en las transacciones comerciales, según normativa. •Clasifica los soportes contables del ente económico, según normativa. •Relaciona libros contables requeridos, de acuerdo con el tipo de organización.	Lista de chequeo. **IE-GA1-210303022-AA1 -EV02.**
Evidencia de desempeño/producto: Taller sobre hechos económicos en la constitución de la empresa. GA1-210303022 - AA1 -EV03.	Define el marco conceptual contable y financiero, de acuerdo con normativa. •Identifica la estructura contable, de acuerdo con los requerimientos de la organización. •Reconoce principios de medición, según la necesidad del proceso y normativa. •Diligencia soportes contables del ente económico, según normativa. •Identifica en las organizaciones la legislación tributaria, según normativa. •Reconoce diferencias entre un tributo nacional y local, según normativa.	Lista de chequeo. **IE-GA1-210303022-AA1 -EV03.**

	•Calcula impuestos, de acuerdo con procedimiento técnico y normativa. •Identifica la estructura contable, de acuerdo con los requerimientos de la organización. •Diligencia soportes contables del ente económico, según normativa. •Identifica herramientas informáticas para el registro y preparación de la información contable y financiera, según políticas de la organización. •Registra hechos económicos manuales y sistematizados usando *software* contable, de acuerdo con los requerimientos de la organización	

5. Glosario de términos

Análisis de alternativas: identificación de uno o más medios que representan estrategias para dar solución a la problemática abordada. Permite establecer el objetivo principal del proyecto, así como identificar los medios posibles para alcanzarlo y seleccionar aquellos que resulten más adecuados, desde los puntos de vista técnico y económico.

Análisis de riesgo: es el estudio de las causas de las posibles amenazas y probables eventos no deseados, y los daños y consecuencias que éstas puedan producir.

Administración: proceso de diseñar y mantener un ambiente en el cual las personas, trabajando en grupo, alcanzan con eficiencia las metas establecidas.

Análisis financiero: es el conjunto de principios, técnicas y procedimientos que se utiliza para transformar la información reflejada en los estados financieros e información procesada, utilizable para la toma de decisiones económicas, tales como nuevas inversiones y fusiones de empresas.

Capital: es la suma de todos los recursos aportados por los propietarios, socios o accionistas (bienes y valores), para la constitución y puesta en marcha de una empresa.

Características emprendedoras personales: rasgos de la personalidad ligadas a las motivaciones de los individuos (logro, afiliación y poder) y que están asociadas al éxito de cualquier proyecto personal. Se basan en las investigaciones del psicólogo David McClelland realizadas en la década de los años 60.

Competencias emprendedoras: capacidad de los individuos y grupos de generar respuestas situacionales y proactivas, basadas en un alto nivel de motivación al logro. En otras palabras, es la capacidad para realizar labores con actitud reflexiva y de forma sistemática, permitiendo una mayor competitividad y un cambio en los diferentes ámbitos de la vida cotidiana.

Creatividad: capacidad para encontrar relaciones entre ideas antes no relacionadas, y que se manifiestan en forma de nuevos esquemas, experiencias o productos nuevos.

Competitividad: capacidad de la sociedad para hacerle frente al desafío de la economía global y al proceso de internacionalización, creando ventajas competitivas sostenibles y al mismo tiempo incrementar sus niveles de bienestar. Capacidad de competir eficientemente en los mercados incrementando a la vez los ingresos reales.

Demanda: cantidad máxima de un bien o servicio que un individuo o grupo de ellos está dispuesto a adquirir a un determinado precio, por unidad de tiempo.

Encuesta: aplicación de un cuestionario en una investigación de mercados, con el fin de obtener diferentes tipos de información.

Emprendimiento: la palabra viene del francés *entrepreneur* (pionero), se refiere a la capacidad de hacer un esfuerzo adicional para alcanzar una meta, siendo utilizada para identificar a quien comienza una empresa. Término que fue ligado a empresarios innovadores o aquellos individuos que con su actividad generan inestabilidad en los mercados; actitud orientada a identificar y tomar oportunidades, siendo un instrumento de cambio cultural para crear y agregar valor.

Estado de situación financiera: se trata de un documento que muestra el valor y la naturaleza de los recursos económicos de una empresa, así como los intereses de los acreedores y la participación de los dueños en una fecha determinada.

Estrategia: programas generales de acción y despliegue de recursos para alcanzar los objetivos establecidos de tal forma que definan lo que es o debe ser el negocio de la compañía; forma concreta y específica de solucionar la situación, problema o necesidad del grupo con el cual está trabajándose.

Elementos de los estados financieros: son activo, pasivo, patrimonio, ingreso y gasto.

Hecho económico: es la transacción comercial que realiza una persona o empresa para llevar a cabo la actividad a la que se dedica.

Informes financieros: son el conjunto de estados financieros producto del registro o reconocimiento contable de los hechos o transacciones económicas. Entre ellos se encuentran los estados financieros de propósito general: estado de situación financiera o balance general, estado de resultados o estado de resultados integral, estado de cambios en el patrimonio, estado de flujo de efectivo y las notas a los estados financieros.

Informática: conjunto de conocimientos científicos y técnicas que hacen posible el tratamiento automático de la información por medio de computadoras.

Innovación: introducción de algo nuevo o una novedad que añade valor a un mercado, organización o sociedad.

Impuestos: pagos obligatorios de dinero que exige el Estado a los individuos y empresas que no están sujetos a una contraprestación directa, con el fin de financiar los pagos propios de la administración del

Estado y la provisión de bienes y servicios de carácter público, tales como la administración de la justicia, gastos de defensa, subsidios, entre otros.

Internet: red informática mundial, descentralizada, formada por la conexión directa entre computadoras mediante un protocolo especial de comunicación.

***Main idea* (idea principal):** estrategia de lectura que busca identificar la idea principal de un texto. A diferencia de "*topic*", esta estrategia pretende ampliar la comprensión encontrando qué es lo que se dice del tema (*topic*). Ejemplo: "*The robots can help in medicine*".

Marca: identificación de un producto o servicio mediante la forma del nombre. Símbolo, diseño o combinación de estos para diferenciarlo de la competencia.

Marco conceptual: en contabilidad, es el conjunto de normas, principios, conceptos, fundamentos normativos para la preparación de información o estados financieros para usuarios externos. Se denomina "marco conceptual para la información financiera".

Metacrilato: este termoplástico rígido se caracteriza por su gran transparencia, ligereza y resistencia a la intemperie. Visualmente es parecido al vidrio, aunque es un material mucho más ligero y aguanta unas diez veces más los golpes. A su vez, este **plástico rígido** se trabaja con facilidad. Es decir, puede perforarse, lijarse, partirse o cortarse utilizando herramientas mecánicas. Asimismo, es un plástico fácil de moldear con la aplicación de calor.

Microsoft: es una compañía tecnológica multinacional con sede en Redmond, Washington, EE.UU. Microsoft es el acrónimo de *microcomputer* y *software.*

Modelo económico: construcción teórica que, empleando las matemáticas, intenta representar lo esencial de las relaciones económicas del mundo real, constituyendo una abstracción simplificada de la realidad.

Motivación: es un estado interno que incita, dirige y mantiene la conducta. Es el impulso y el esfuerzo para satisfacer un deseo o meta.

Necesidad en *marketing*: manifestación del comprador real o potencial que da a entender o expresa un deseo o preocupación que el vendedor puede satisfacer; sensación de falta de algo y que se desea llevar.

Negociación: es el proceso de buscar la aceptación de ideas, propósitos o intereses, buscando el mejor resultado posible, de tal modo que las partes involucradas termine la negociación, conscientes de que fueron oídas, de que tuvieron oportunidad de presentar toda su argumentación y que el producto final será mayor que la suma de las contribuciones individuales.

NIIF: Normas Internacionales de Información Financiera; es el conjunto de estándares, principios, técnicas, fundamentos para el reconocimiento, medición presentación y revelación de las actividades financieras o económicas. Se presentan de manera detallada de acuerdo con cada uno de los elementos de los estados financieros. Por ejemplo, "NIIF 10 Estados financieros consolidados", "NIIF 15 Ingresos de actividades ordinarias". Anteriormente NIC, Normas Internacionales de Contabilidad, algunas aún vigentes; y en Colombia, para microempresas o personas naturales, NIF Normas de Información Financiera.

NIF: Normas de Información Financiera

NIC: Normas Internacionales de Contabilidad

Números cardinales: son los números como los conocemos para contar (*one, two, three*, etc.).

Números ordinales: son los números que se usan para indicar un orden, por ejemplo: *first, second, third*, etc.)

Ofimática: automatización mediante sistemas electrónicos de las comunicaciones y procesos administrativos en las oficinas.

Plan de acción: tipo de plan que prioriza las iniciativas más importantes para cumplir con ciertos objetivos y metas. De esta manera, un plan de acción se constituye como una especie de guía que brinda un marco o una estructura a la hora de llevar a cabo un proyecto.

Proceso de toma de decisiones: la toma de decisiones puede aparecer en cualquier contexto de la vida cotidiana, ya sea a nivel profesional, sentimental, familiar, etc. El proceso, en esencia, permite resolver los distintos desafíos a los que se debe enfrentar una persona o una organización.

Producción: toda actividad del hombre que, a través de un proceso de transformación de insumos, materias primas y recursos naturales, obtiene bienes y servicios que sirven para satisfacer las necesidades humanas.

Pronombres personales: son las palabras que se usan para indicar la persona o ente que ejecuta una acción. Siempre los pronombres personales estarán seguidos de un verbo (la acción). En inglés, son comunes las contracciones entre los pronombres y algunos verbos, así: "*I'm*" (contracción de "*I am*"), "*She's*" (contracción de "*she is*"), etc.

Proyecto: conjunto de las actividades que desarrolla una persona o una entidad para alcanzar un determinado objetivo. Estas actividades se encuentran interrelacionadas y se desarrollan de manera coordinada. Lo habitual es que el objetivo perseguido por el proyecto deba ser cumplido en un cierto periodo temporal definido con anterioridad y respetando un presupuesto: de lo contrario, se dirá que el proyecto ha fracasado.

Reconocimiento contable: es el proceso de registro e incorporación en la contabilidad, y por ende en los estados financieros, de los hechos económicos, teniendo en cuenta si estos cumplen los criterios para la definición de activo, pasivo, patrimonio, ingreso y gasto.

Sistema contable: contiene de manera ordenada el registro contable de los hechos económicos de la organización; se puede realizar de manera manual o sistematizada.

Sistematización: proceso por el cual se pretende ordenar una serie de elementos, pasos, etapas, etc., con el fin de otorgar jerarquías a los diferentes elementos.

Segmentación de mercado: separación del mercado de un artículo en las categorías de localización, personalidad u otras características para cada división.

Sistema operativo: es el conjunto de programas informáticos que permite la administración eficaz de los recursos de una computadora. Es conocido como sistema operativo o *software* de sistema. Estos programas comienzan a trabajar apenas se enciende el equipo, ya que gestionan el hardware desde los niveles más básicos y permiten además la interacción con el usuario.

***Software*:** conjunto de programas, instrucciones y reglas informáticas para ejecutar ciertas tareas en una computadora.

TIC: son el conjunto de tecnologías desarrolladas en la actualidad para una información y una comunicación más eficientes, las cuales han modificado tanto la forma de acceder al conocimiento como las relaciones humanas.

Triángulo de la responsabilidad: esquema que vincula a la persona, el proyecto y la situación, mostrando el equilibrio que es necesario lograr en todo accionar emprendedor. Responsabilidad se entiende como la capacidad de la persona de responder ante las diferentes situaciones que se puedan presentar de una manera proactiva.

WWW: son las iniciales que identifican a la expresión inglesa World Wide Web, el sistema de documentos de hipertexto que se encuentran enlazados entre sí y a los que se accede por medio de Internet. A través de un *software* conocido como navegador, los usuarios pueden visualizar diversos sitios *web* (los cuales contienen texto, imágenes, videos y otros contenidos multimedia) y navegar a través de ellos mediante los hipervínculos.

6. Referentes bibliográficos

ABA English. (s. f.). *Cómo pronunciar th en inglés*. https://www.abaenglish.com/es/fonetica-inglesa/th/

Acosta, G., Pérez, J., Rodríguez, M., y Valenzuela, M. (2017). *Cartilla Emprendimiento*. Servicio Nacional De Aprendizaje [SENA].

Adrián, Y. (2021). *Aritmética*. ConceptoDefinición. https://conceptodefinicion.de/aritmetica/

Alba, A. (2015). *Guía Design Thinking en español para dummies: cómo crear productos y servicios innovadores diferentes*. https://innolandia.es/guia-design-thinking-en-espanol-para-duguia-design-thinking-en-espanol-para-dummies-como-crear-productos-y-servicios-innovadores-diferentesmmies-como-crear-productos-y-servicios-innovadores-diferent/

Andrade, A., Del Río, C. y Alvear, D. (2019). Estudio de Tiempos y Movimientos para Incrementar la Eficiencia en una Empresa de Producción de Calzado. *Información Tecnológica, 30*(3), p. 83–94. https://doi.org/10.4067/S0718-07642019000300083

Carmona, G. (2017). Sistema operativo, búsqueda de información: Internet/Intranet y correo electrónico (I. Editorial (ed.); 1st ed.). http://www.ebooks7-24.com.bdigital.sena.edu.co/?il=8713

Colombia aprende. (s. f.). *Currículos exploratorios en TIC.* http://aprende.colombiaaprende.edu.co/sites/default/files/naspublic/curriculos_ex/n1g10_fproy/nivel1/programacion/unidad1/leccion1.html

Cravens D. y Piercy, N. (2007). *Marketing Estratégico*. McGraw Hill Interamericana.

Cuadros, I. (2013, 29 marzo). *Cálculos Estadísticos Básicos con Excel* [Video]. YouTube. https://youtu.be/XDUndiON7fk

Cueva, V. (2018). *Los efectos de la creatividad en la toma de decisiones*. [Blog]. https://www.esan.edu.pe/conexion/actualidad/2018/01/30/los-efectos-de-la-creatividad-en-la-toma-de-decisiones/

Decreto 2706 de 2012. [Ministerio de Comercio, Industria y Turismo]. Por el cual se reglamenta la Ley 1314 de 2009 sobre el marco técnico normativo de información financiera para las microempresas. Diciembre 27 de 2012. DO. Nº 48.657. https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=51148

Decreto 2784 de 2012. [Ministerio de Comercio, Industria y Turismo]. Por el cual se reglamenta la Ley 1314 de 2009 sobre el marco técnico normativo para los preparadores de información financiera que conforman el Grupo 1. Diciembre 28 de 2012. DO. Nº 48.658. https://www.mincit.gov.co/temas-interes/documentos/decreto2784-2012-p.aspx

Decreto 3022 de 2013. [Ministerio de Comercio, Industria y Turismo]. Por el cual se reglamenta la Ley 1314 de 2009 sobre el marco técnico normativo para los preparadores de información financiera que conforman el Grupo 2. Diciembre 27 de 2013. https://www.mincit.gov.co/temas-interes/documentos/decreto3022-2013-p.aspx

Departamento de Matemática Aplicada. (s. f.). *Estudio de Funciones: Función*. Universidad Politécnica de Madrid. http://www.dma.fi.upm.es/recursos/aplicaciones/calculo_infinitesimal/web/estudio_funciones/funcion.html

Escobar, H. y Cuartas, V. *Diccionario económico financiero*. Puntos suspensivos.

Fresno, C. y ProQuest. (2018). *¿Cómo funciona Internet?* El Cid Editor.

Gallardo, Y. (2020, 15 marzo). *Word para principiantes* [Video]. YouTube. https://youtu.be/-4ooZlyprmc

Gaskin, S. y Vargas, A. (2013). *GO! Microsoft. Word 2013 (1ª ed.)*. Pearson. https://issuu.com/clavelpech/docs/go_microsoft_word_2013

Gómez, A. y Ania, I. (2008). *Introducción a la computación.* Cengage Learning. https://link.gale.com/apps/doc/CX3004400004/GVRL?u=sena&sid=bookmark-GVRL&xid=e776cc71

Grupo Bancolombia. (2018). *10 herramientas de trabajo colaborativo*. https://www.grupobancolombia.com/wps/portal/negocios/actualizate/tendencias/herramientas-trabajo-colaborativo

Gudiño,E. y Coral, L. (2016). *Contabilidad plus*. McGraw-Hill.

Ibarra, J. (2013). *Sistema operativo, búsqueda de la información: Internet/intranet y correo electrónico*. Editorial CEP. https://elibro-net.bdigital.sena.edu.co/es/ereader/senavirtual/50724?page=19

Ibiza, D. [David Ibiza: WordPress y Marketing Online]. (2019, 9 diciembre). *Tutorial Trello: Guía de uso con Ejemplos Reales Prácticos* [Video]. YouTube. https://youtu.be/_UB44coH3SM

Iturbe, I. (2020, 28 abril). *Cálculo de Área, Perímetro y Volumen en Excel* [Video]. YouTube. https://youtu.be/XJNdP-kxgUE

Jiménez, R. (2009). *Proporcionalidad*. Cide@d 1º ESO. http://recursostic.educacion.es/descartes/web/materiales_didacticos/EDAD_1eso_proporcionalidad/index_1quincena6.htm

Joachin, C. (s.f.). *La creatividad: concepto, técnicas y aplicaciones*. https://programas.cuaed.unam.mx/repositorio/moodle/pluginfile.php/166/mod_resource/content/1/la-creatividad/index.html

Kotler, P. y Lane, K. (2012). *Dirección de Marketing*. Pearson Educación. http://www.montartuempresa.com/wp-content/uploads/2016/01/direccion-de-marketing-14edi-kotler1.pdf

Lambin, Galluci, & Sicurello, (2008) *Dirección de Marketing, Gestión Estratégica y Operativa de Mercado*. Mc Graw Hill, Segunda Edición.

Ley 590 de 2000. Por la cual se dictan disposiciones para promover el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas. Julio 10 de 2000. DO. Nº 44.078. https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=12672

Martínez, Y. (2014). *Habilidad para la toma de decisiones.* [Blog]. https://www.eoi.es/blogs/mintecon/2014/05/18/habilidad-para-la-toma-de-decisiones/

Medina, C. (1994). *La creatividad en la toma de decisiones*. http://zaloamati.azc.uam.mx/bitstream/handle/11191/4648/La-creatividad-en-la-toma-de-decisiones.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Minguez, A. (2011). *La confianza como pegamento emocional en un proceso negociador*. https://reunir.unir.net/bitstream/handle/123456789/4175/LA_CONFIANZA_negociacion.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Moure, O. (1999). *El acento en las palabras de dos sílabas*. OM Pronounce. http://www.ompersonal.com.ar/ompronounce/unit11/page1.htm

Naranjo, M. (2010). *Cuaderno del Alumno Ofimática Avanzada para Formación Continua. Formación para el empleo*. Editorial CEP.

Parmerlee, D. (2002). *Cómo preparar un Plan de Marketing*. Gestión 2000.

Piqueras, C. (2018). *La fórmula del éxito: meta + plan + acción = éxito*. [Blog]. https://www.cesarpiqueras.com/meta-plan-accion-exito/

Pozo, M. (2017). *5 Aspectos en los que aplicar el design thinking*. [Blog]. https://www.sociedaddelainnovacion.es/5-aspectos-los-aplicar-design-thinking/

Quintana, C. (2001). *Dimensiones del éxito de las empresas emprendedoras. Investigaciones europeas de dirección y economía de la empresa*, 7(2), 139-154

Real Academia Española [RAE]. (1970). *Diccionario de la lengua española*. Espasa-Calpe.

Sánchez, J. (2016). *Instrumentos y casos prácticos de negociación*. http://e-spacio.uned.es/fez/eserv/bibliuned:500689/n9.5_Instrumentos_y_casos_practicos_de_negociacion.pdf

Sinisterra, G. (2010). *Contabilidad. Sistema de información para las organizaciones.* McGraw-Hill Interamericana.

Suares, M. (2017). *Negociación, capítulo 5 y 6*. http://proyectos.javerianacali.edu.co/cursos_virtuales/posgrado/maestria_asesoria_familiar/mediacion/modulo2/unidad2/CAP%205%20Y%206-Neg-2017.pdf

Superintendencia de Industria y Comercio. (s. f.). *Sistema Internacional de Unidades*. GOV.CO. https://www.sic.gov.co/sistema-internacional-de-unidades

Tecnoe. (2020, 7 junio). *Áreas de figuras geométricas en Excel* [Video]. YouTube. https://youtu.be/oKf63nxNJ7E

Trillini, C. (2013). *Definición de Sistematización*. Economía. Gestiona a tu favor. https://economia.org/sistematizacion.php

Universidad de Kansas (s.f.). *Caja de Herramientas Comunitarias Sección 5. Desarrollar un plan de acción*. https://ctb.ku.edu/es/tabla-de-contenidos/estructura/estrategia-planificacion/desarrollar-un-plan-de-accion/principal

Univesidad Manuela Beltrán. (s.f.). *Módulo 1: Negociación.* http://virtualnet2.umb.edu.co/cursos/TLPC003018/mod1/anexos/modulo2.pdf

Valencia, H. (2007). *Diccionario de marketing*. Panamericana Editorial.

Valentín, G. (2015). *Ofimática*. Editorial CEP. https://elibro-net.bdigital.sena.edu.co/es/ereader/senavirtual/51049?page=16

Vaughan Systems. (2012). *Inglés. Ciclo formativo. Grado superior*. McGraw-Hill Education. https://elibro-net.bdigital.sena.edu.co/es/ereader/senavirtual/50221?page=1

7. Control del documento

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	Yuly Esperanza Ávila Vargas	Experta temática	Regional Bogotá / Centro de servicio Financieros	Junio de 2021
	Sandra I. Acosta Ortegón	Experta temática	Regional Bogotá / Centro de servicio Financieros	Junio de 2021
	Zenith Chinchilla Ruedas	Diseñadora Instruccional	Regional Bogotá / Centro Diseño de metrología.	Junio de 2021
	Nathaly Ramírez Ramírez	Instructora	Centro de Diseño, confección y Moda	Octubre de 2020
	Carlos Andrés Rodríguez	Diseño Instruccional	Centro de Diseño y metrología	Octubre de 2020
	Ramiro E. Barrientos Gómez	Instructor Experto en TIC	Centro de Formación en Diseño, Confección y Moda	Noviembre de 2020
	Sergio Arturo Medina Castillo	Diseñador Instruccional	Centro para la Industria de la Comunicación Gráfica	Noviembre de 2020
	Elkin Rodolfo Moreno Merchan	Experto temático	Regional Distrito Capital - Centro de Formación de Talento Humano en Salud	Febrero 2021

	Oscar Absalon Guevara	Diseñador instruccional	Centro de Gestión Industrial - Regional Bogotá	Febrero 2021
	Liliana Victoria Morales	Evaluador Instruccional	Centro para la Industria de la Comunicación Gráfica	Noviembre de 2020
	Vilma Perilla Méndez	Diseñadora instruccional	Centro de Gestión Industrial	Febrero de 2021
	Alix Cecilia Chinchilla Rueda	Metodóloga de Formación Virtual	Regional Bogotá / Centro de Diseño y Metrología	Febrero de 2022
	Uriel Darío González Montoya	Revisión y corrección de estilo	Regional Tolima Centro Agropecuario La Granja	Febrero de 2022
	Rafel Neftalí Lizcano Reyes	Responsable Equipo Desarrollo Curricular	Centro Industrial del Diseño y la Manufactura	Febrero de 2022

8. Control de cambios (diligenciar únicamente si realiza ajustes a la guía)

	Nombre	**Cargo**	**Dependencia**	**Fecha**	**Razón del cambio**
Autor (es)					

- **Tabla de contenidos**

4. Información contable

4.1 Historia, cualidades y objetivos de la información contable

4.2 Marco conceptual bajo estándares internacionales

4.3 Reconocimiento, medición, presentación, revelación y baja de cuentas de los elementos de los estados financieros

5. Fundamentos contables

5.2 Cuenta: concepto y clasificación

5.3 Ecuación contable

5.4 Partida doble

4. Información contable

La contabilidad es una ciencia y disciplina clave para todas las profesiones, personas y organizaciones, pues les permite conocer su realidad económica y financiera, el control, comportamiento, situación y previsión de los hechos económicos, para el análisis y toma de decisiones de forma oportuna y veraz, propendiendo por el éxito financiero y la reducción de riesgos.

4.1 Historia, cualidades y objetivos de la información contable

Cualidades y características de la información contable

Se afirma que la información financiera es útil en la toma de decisiones para los inversores, prestamistas y otros acreedores, por cuanto esta es relevante y representa fielmente los hechos económicos; y esta utilidad se mejora cuando la información se puede comparar, verificar, es oportuna y comprensible. Por lo tanto, existen dos clases de características cualitativas: fundamentales y de mejora, como se observa en la siguiente figura

Figura 1

Características cualitativas de la información financiera



De acuerdo con el marco conceptual de información financiera, esta información debe cumplir unas características cualitativas:

- **Características fundamentales**

Relevancia- materialidad: La información tiene importancia material o relativa cuando su omisión o su presentación errada ejerce influencia en las decisiones económicas que tomen los usuarios, y, a su vez, pueda representar con fiabilidad dicha información, de tal manera que ayude a evaluar sucesos pasados, presentes o futuros, o a confirmar o corregir evaluaciones realizadas.

La importancia relativa depende de la cuantía o magnitud del error u omisión, de acuerdo con las circunstancias particulares de a quién le afecte dicho error u omisión. Por ejemplo, existen dos negocios, uno de ellos es una gran compañía como Coca Cola y otro es el negocio de tintos de doña María. Suponiendo el mismo error para los dos negocios, un descuadre en dinero de $100.000 de la venta del día, la pregunta es: ¿para cuál de los dos negocios tiene importancia relativa, material o significativa este error? Claramente tiene importancia relativa para la señora María, ya que los $100.000 pueden ser la venta de todo el día y podrían significar hasta la quiebra del negocio; mientras que para la gran compañía Coca Cola, por el volumen de sus ventas, es un descuadre menor, casi poco significativo. Luego este error es material para el negocio de la señora María.

Representación fiel: Para que la información sea útil, debe representar no solo los hechos relevantes, sino la esencia del suceso económico de forma fiel. Se cumple la cualidad de fiabilidad cuando posee estas tres características: neutral, completa y libre de error.

- ✔ **Esencia sobre forma:** Es necesario que los hechos se registren de acuerdo con su realidad y esencia económica y no solo de acuerdo con su forma legal. No siempre la esencia del suceso económico es consistente con lo que aparenta la forma legal. Por ejemplo, si se informa acerca de un contrato de arrendamiento de maquinaria de acuerdo con lo expuesto en el contrato, pero no se informa que la maquinaria se recibió averiada y no está a la capacidad máxima de su funcionamiento, no representaría fielmente la información.
- ✔ **Neutral:** No contiene sesgo en la presentación de la información financiera, o no está atenuada, enfatizada o manipulada. Por ejemplo, los estados financieros no son neutrales si la información seleccionada y reportada influye en la toma de decisiones con el fin de conseguir un resultado específico.
  La neutralidad se apoya en el principio de la prudencia, que es tener un cierto grado de precaución en las estimaciones, de tal manera que los ingresos y activos no se sobrestimen, así como las deudas y gastos no se subestimen.
- ✔ **Completa:** Debe incluir toda la información necesaria para que el usuario comprenda el hecho representado, como descripciones y explicaciones. Por ejemplo, algunas partidas pueden incluir explicaciones acerca de la calidad, el proceso y la naturaleza a tener en cuenta para asignar el valor económico.
- ✔ **Libre de error:** No se presentan errores u omisiones en el fenómeno o hecho que se representa, así como que el proceso utilizado para informar se ha seleccionado y aplicado sin error. Por ejemplo, el valor estimado de un bien no es perfectamente exacto, pero se representa fielmente si se describe con claridad y exactitud la forma de estimación.

- **Características de mejora**

Como lo describe su nombre, el propósito de estas cualidades es mejorar la utilidad de la información que es relevante y presentada fielmente. Estas ayudan a determinar cuál de las dos vías (relevancia o representación fiel) se utiliza para representar el suceso económico o si ambas se deben considerar. Las características cualitativas de mejora no pueden hacer que la información sea útil si es irrelevante o no tiene representación fiel.

Comparabilidad: Los usuarios pueden comparar información similar a lo largo del tiempo o entre entidades diferentes, para identificar comportamientos o tendencias del desempeño y la situación financiera de la empresa. La coherencia está relacionada con la comparabilidad. Esta hace referencia a usar los mismos métodos para las mismas partidas. La congruencia o coherencia ayuda

a lograr la meta, la comparabilidad es el objetivo. La comparabilidad no es uniformidad, hechos similares deben verse parecidos, hechos distintos deben verse diferentes.

Para esta característica, los usuarios deben ser informados con anterioridad de las políticas contables bajo las cuales se preparó la información, los cambios en las mismas y sus efectos.

Verificabilidad: Hace referencia a que observadores diferentes e independientes, y debidamente informados, pueden lograr un acuerdo (no necesariamente completo) acerca de que una descripción particular es una representación fiel.

La información cuantificada no necesariamente es una estimación única; puede ser verificada con valores y probabilidades relacionadas. Por ejemplo, verificar el valor del inventario utilizando diferentes métodos.

Oportunidad: Contar con información disponible para los usuarios a tiempo de influir en la toma de decisiones. Se busca que la información no sea antigua, aunque en ocasiones alguna información puede ser oportuna a pesar de pasar el tiempo, porque se busca verificar tendencias o comportamientos.

Comprensibilidad: La información debe ser presentada de forma clara y concisa. Por lo tanto, se prepara para usuarios que tienen un conocimiento razonable de su contabilidad, los negocios y actividades económicas. Ellos deben estudiar la información de manera diligente, incluso pueden necesitar ayuda de un asesor para comprenderla, de tal forma que no se puede excluir información acerca de temas complejos por la sola razón de no ser sencilla su comprensión, a causa de su relevancia y representación fiel para la toma de las decisiones.

Hipótesis fundamental.

> **Hipótesis de negocio en marcha:** de acuerdo con el marco conceptual de información financiera, los estados financieros deben ser preparados teniendo en cuenta que la entidad que presenta la información está funcionando y lo seguirá haciendo dentro de un futuro previsible. En caso de que la entidad pretenda liquidarse o recortar de manera significativa sus operaciones, debe preparar su información sobre una base diferente y revelarlo.

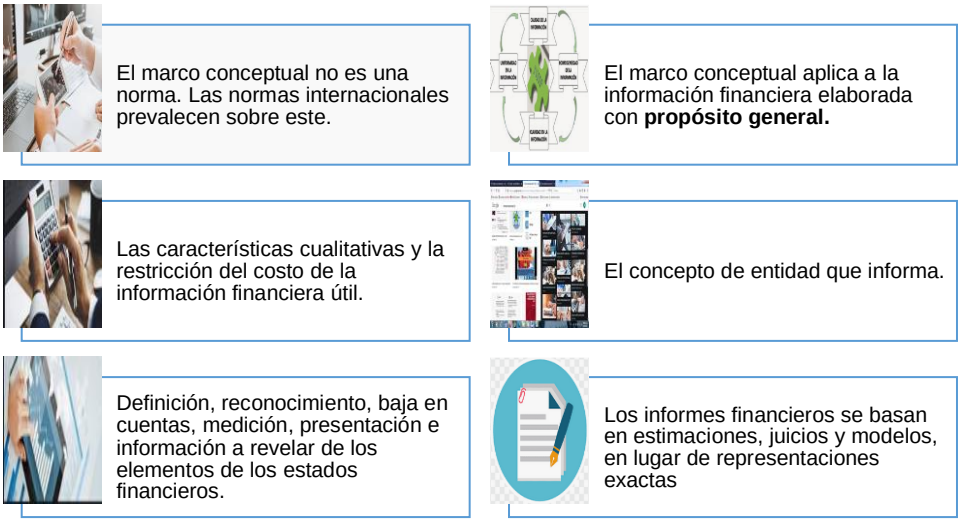
4.2 Marco conceptual bajo estándares internacionales

El marco conceptual detalla el objetivo y conceptos a tratar en la información financiera con propósito general. En este orden de ideas, la información contable con propósito general tiene como objetivo proporcionar información financiera útil a inversores, prestamistas y otros acreedores existentes y potenciales para tomar decisiones sobre el suministro de recursos acerca de la entidad que informa. (Marco Conceptual para la información financiera, 2019).

Alcance: En el siguiente gráfico, se evidencian las características del marco conceptual, como base normativa de la información de propósito general.

Figura 2

Marco conceptual



De acuerdo con ello, dentro del marco conceptual en Colombia, la información financiera con propósito general mencionada, en otras palabras, se refiere a informes financieros dirigidos a usuarios indeterminados, con el fin de informar, en términos generales, conforme a las normas internacionales de información financiera, acerca de los recursos económicos de la entidad, los cambios de estos, los derechos de los acreedores y si la gerencia ha sido eficiente y eficaz en el manejo de los recursos económicos de la entidad, de manera que satisfaga las necesidades de información del mayor número de usuarios. Por lo tanto, dichos usuarios, como los inversores, acreedores, prestamistas y público en general, deben confiar en la información financiera que se les brinda y no pueden solicitar que les proporcionen información más específica o directa, para lo cual necesitan acudir a otras fuentes de información, como las condiciones económicas, políticas, perspectivas del sector y de la empresa.

Por otra parte, existe información financiera con propósito específico, que se encuentra fuera del alcance del marco conceptual, como, por ejemplo, información de costos de producción, que es una información de interés para el área de fabricación de la empresa y quienes tomen decisiones al respecto dentro de la misma, así como el gerente de la entidad no necesita confiar en informes financieros de propósito general, ya que puede acudir a información interna más específica.

Principio de devengo

Se llama contabilidad de acumulación o devengo, y se refiere a que las transacciones, derechos de los acreedores y otros hechos económicos se deben reconocer en la contabilidad en el momento que ocurran, indistinto si el cobro o pago se da en una fecha diferente. Por lo tanto, estas transacciones se deben ver reflejadas en los informes financieros de acuerdo con el periodo en el que sus efectos tienen lugar. De esta manera, se brinda una mejor base de información para evaluar el pasado y futuro del rendimiento de la entidad, la capacidad para generar entradas de efectivo, la gestión de la gerencia sobre los recursos económicos, así como la medida en que los precios de mercado y tasas de interés aumentan o disminuyen los recursos de la entidad y los derechos de los

acreedores; y no información únicamente basada en cobros y pagos del periodo, permitiendo así una mejor evaluación y toma de decisiones.

Normas internacionales de Información financiera NIIF, normas internacionales de contabilidad, NIIF para pymes

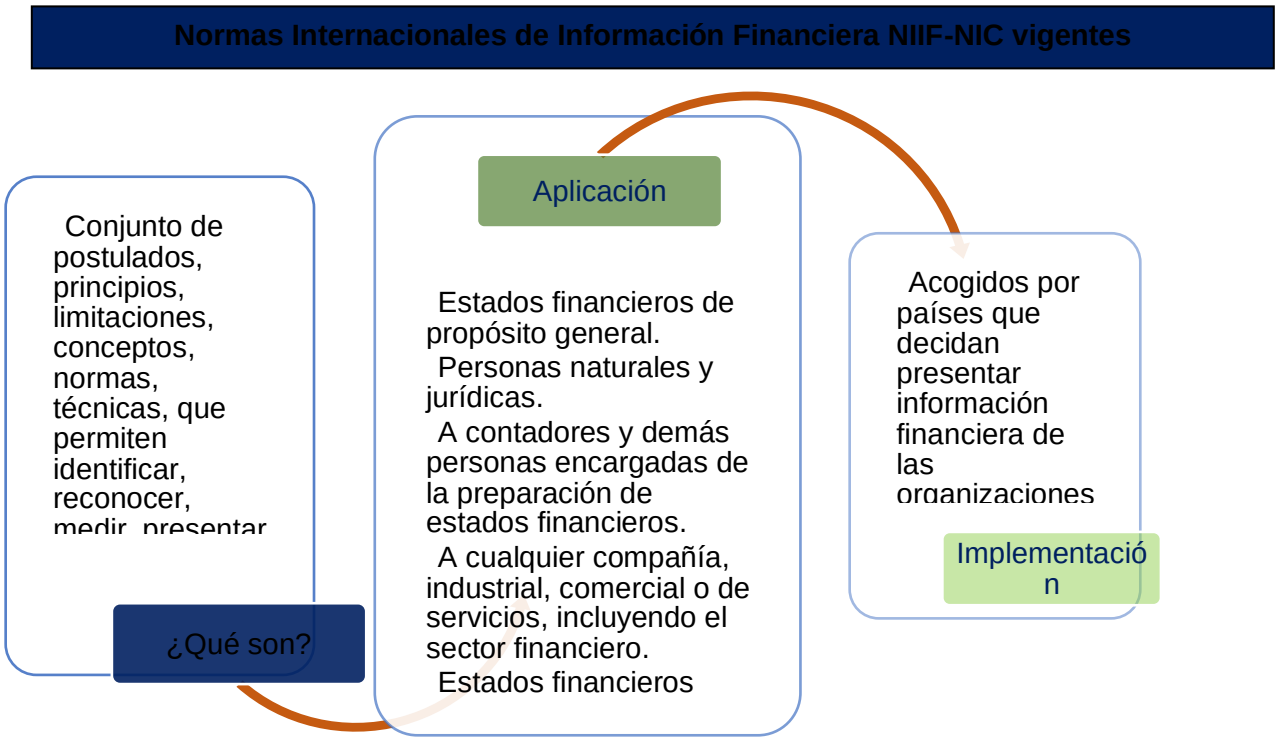
A raíz de la globalización e integración de los mercados, surgió la necesidad de contar con información financiera entre países que pudiera ser comparable, transparente, comprensible, pertinente, confiable y útil para la toma de decisiones a nivel internacional. De acuerdo con esto, en 1973, se creó la Junta de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB, en inglés), anteriormente llamada Comité de Normas Internacionales de Contabilidad (IASC, en inglés), integrada por varios países, como organismo emisor de las normas internacionales de información financiera, y, a su vez, la Federación Internacional de Contadores (IFAC), que regula normas en materia de aseguramiento de la información.

Colombia, luego del estudio Reports on the Observance of Standards and Codes (ROSC), realizado por el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional, y en concordancia con el crecimiento económico mundial y las necesidades del país de integrarse en los mercados internacionales con una mejor información financiera, incorporó estas normas con la Ley 1314 de 2009 y sus decretos reglamentarios, regulando normas financieras para tres grupos de empresas, de acuerdo con los siguientes anexos:

- Anexo 1 Normas internacionales de información financiera plenas, “NIIF Plenas”, para empresas emisoras de valores y entidades que captan recursos de terceros, grupo 1.
- Anexo 2 Normas internacionales de información financiera para PYMES, “NIIF PYMES”, para pequeñas y medianas empresas, grupo 2.
- Anexo 3 Normas de información financiera NIF para microempresas o contabilidad simplificada, grupo 3.
- Anexo 4 Normas de aseguramiento de la información
- Anexo 5 Base normativa para empresas en liquidación
- Anexo 6 Se dejan vigentes un título y unos artículos del Decreto 2649 de 1993
- En la Figura siguiente se muestran los conceptos principales de normas internacionales:



Figura 3
Normas Internacionales de Información Financiera NIIF-NIC



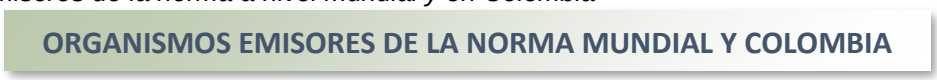
GRUPO 1 NIIF/ NIC PLENAS Normas Internacionales de Contabilidad (NIC) Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF)		GRUPO 2 NIIF PYMES Normas Internacionales de Información Financiera para PYMES		GRUPO 3 NIF Normas de Información financiera para Microempresas	
NIC	NIC 1 Presentación de Estados Financieros 2016	Sección	Sección 1 : Pequeñas y Medianas Entidades	Capitulo	1 Microempresas
NIC	NIC 2 Inventarios	Sección	Sección 2 : Conceptos y Principios Fundamentales	Capitulo	2 Conceptos y principios generales
NIC	NIC 7 Estado de Flujos de Efectivo	Sección	Sección 3 : Presentación de Estados Financieros	Capitulo	3 Presentación de estados financieros
NIC	NIC 8 Políticas Contables, Cambios en las Estimaciones Contables y Errores	Sección	Sección 4 : Estado de Situación Financiera	Capitulo	4 Estado de situación financiera
NIC	NIC 10 Hechos Ocurridos después del Periodo sobre el que se Informa	Sección	Sección 5 : Estado del Resultado Integral y Estado de Resultados	Capitulo	5 Estado de resultados
NIC	NIC 12 Impuesto a las Ganancias	Sección	Sección 6 : Estado de Cambios en el Patrimonio y Estado del Resultado Integral y Ganancias Acumuladas	Capitulo	6 Inversiones
NIC	NIC 16 Propiedades, Planta y Equipo	Sección	Sección 7 : Estado de Flujos de Efectivo	Capitulo	7 Cuentas por cobrar
NIC	NIC 19 Beneficios a los Empleados	Sección	Sección 8 : Notas a los Estados Financieros	Capitulo	8 Inventarios
NIC	NIC 20 Contabilización de las Subvenciones del Gobierno e Información a Revelar sobre Ayudas Gubernamentales	Sección	Sección 9 : Estados Financieros Consolidados y Separados	Capitulo	9 Propiedades, planta y equipo
NIC	NIC 21 Efectos de las Variaciones en las Tasas de Cambio de la Moneda Extranjera	Sección	Sección 10 : Políticas Contables, Estimaciones y Errores	Capitulo	10 Obligaciones financieras y cuentas por pagar
NIC	NIC 23 Costos por Préstamos	Sección	Sección 11 : Instrumentos Financieros Básicos	Capitulo	11 Obligaciones .laborales
NIC	NIC 24 Información a Revelar sobre Partes Relacionadas	Sección	Sección 12 : Otros Temas Relacionados con los Instrumentos Financieros	Capitulo	12 Ingresos
NIC	NIC 26 Contabilización e Información Financiera sobre Planes de Beneficio por Retiro	Sección	Sección 13 : Inventarios	Capitulo	13 Arrendamientos
NIC	NIC 27 Estados Financieros Separados	Sección	Sección 14 : Inversiones en Asociadas	Capitulo	14 Entes económicos en etapa de formalización
NIC	NIC 28 Inversiones en Asociadas y Negocios Conjuntos	Sección	Sección 15 : Inversiones en Negocios Conjuntos		
NIC	NIC 29 Información Financiera en Economías Hiperinflacionarias	Sección	Sección 16 : Propiedades de Inversión		
NIC	NIC 32 Instrumentos Financieros: Presentación	Sección	Sección 17 : Propiedades, Planta y Equipo		
NIC	NIC 33 Ganancias por Acción	Sección	Sección 18 : Activos Intangibles Distintos a la Plusvalía		
NIC	NIC 34 Información Financiera Intermedia	Sección	Sección 19 : Combinaciones de Negocios y Plusvalía		
NIC	NIC 36 Deterioro del Valor de los Activos	Sección	Sección 20 : Arrendamientos		
NIC	NIC 37 Provisiones, Pasivos Contingentes y Activos Contingentes	Sección	Sección 21 : Provisiones y Contingencias		
NIC	NIC 38 Activos Intangibles	Sección	Sección 22 : Pasivos y Patrimonio		
NIC	NIC 39 Instrumentos Financieros: Reconocimiento y Medición	Sección	Sección 23 : Ingresos de Actividades Ordinarias		
NIC	NIC 40 Propiedades de Inversión	Sección	Sección 24 : Subvenciones del Gobierno		
NIC	NIC 41 Agricultura	Sección	Sección 25 : Costos por Prestamos		
NIIF	NIIF 1 Adopción por Primera Vez de las Normas Internacionales de Información Financiera	Sección	Sección 26 : Pagos Basados en Acciones		
NIIF	NIIF 2 Pagos Basados en Acciones	Sección	Sección 27 : Deterioro del Valor de los Activos		
NIIF	NIIF 3 Combinaciones de Negocios	Sección	Sección 28 : Beneficios a los Empleados		
NIIF	NIIF 4 Contratos de Seguro	Sección	Sección 29 : Impuesto a las Ganancias		
NIIF	NIIF 5 Activos no Corrientes Mantenidos para la Venta y Operaciones Discontinuadas	Sección	Sección 30 : Conversión a la Moneda Extranjera		
NIIF	NIIF 6 Exploración y Evaluación de Recursos Minerales	Sección	Sección 31 : Hiperinflación		
NIIF	NIIF 7 Instrumentos Financieros: Información a Revelar	Sección	Sección 32 : Hechos Ocurridos después del periodo sobre que se Informa		
NIIF	NIIF 8 Segmentos de Operación	Sección	Sección 33 : Información a Revelar sobre Partes Relacionadas		
NIIF	NIIF 9 Instrumentos Financieros	Sección	Sección 34 : Actividades Especiales		
NIIF	NIIF 10 Estados Financieros Consolidados	Sección	Sección 35 : Transición a la NIIF para las PyMES		
NIIF	NIIF 11 Acuerdos conjuntos				
NIIF	NIIF 12 Información a Revelar sobre Participaciones en Otras Entidades				
NIIF	NIIF 13 Medición del Valor Razonable				
NIIF	NIIF 14 Cuentas de Diferimientos de Actividades Reguladas 2016				
NIIF	NIIF 15 Ingresos de Actividades ordinarias procedentes de Contratos con Clientes				
NIIF	NIIF 16 ARRENDAMIENTOS				
NIIF	NIIF 17 CONTRATO DE SEGURO por entrar en vigencia en Colombia				
Interpretaciones	CINIIF Interpretaciones de NIIF 15 Vigentes				
Interpretaciones	SIC Interpretaciones de NIC 5 Vigentes				

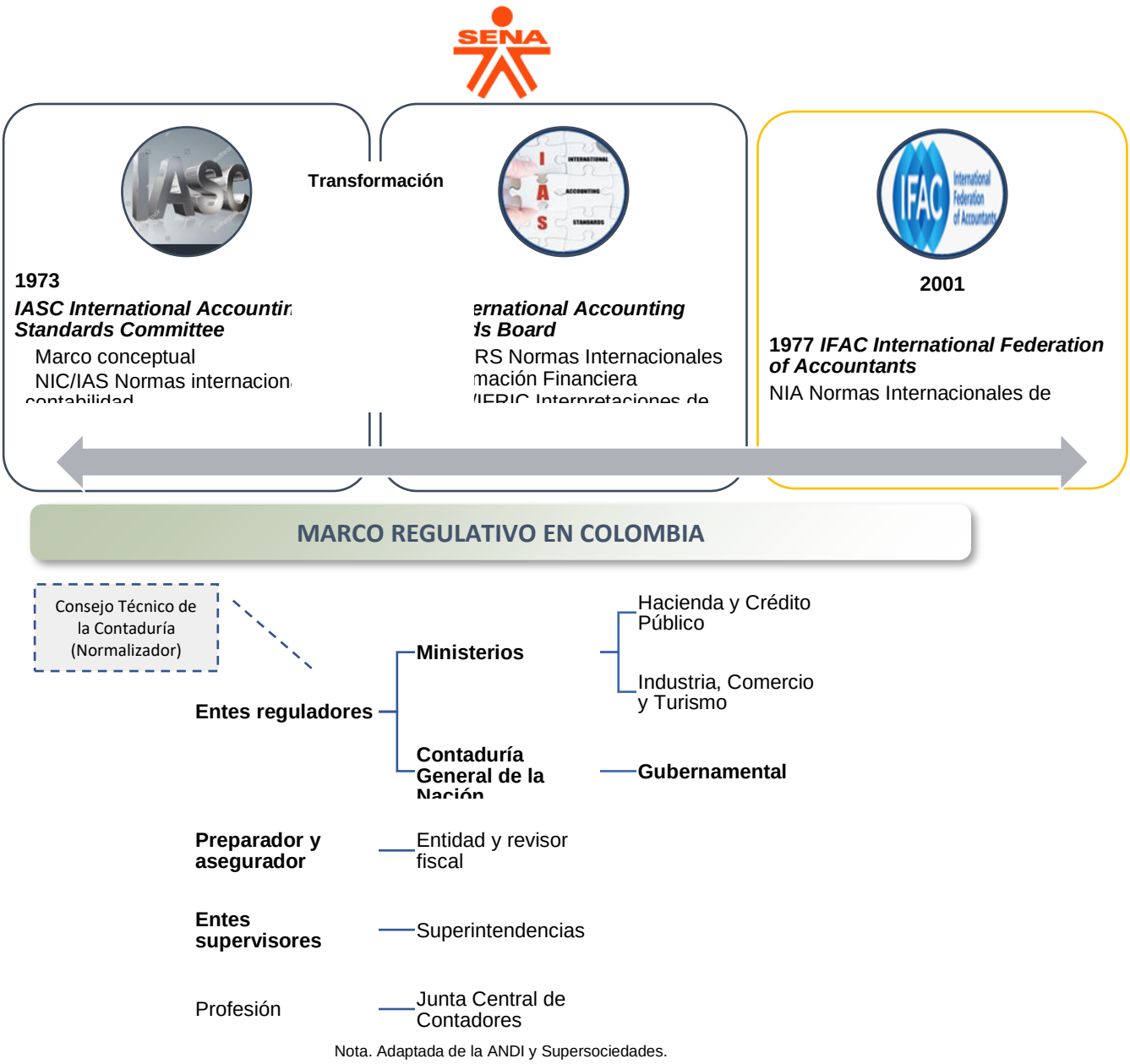
Organismos de normalización y regulación

En las siguientes figuras, se muestran los organismos emisores de la norma a nivel mundial y en Colombia.

Figura 4

Organismos emisores de la norma a nivel mundial y en Colombia





Nota. Adaptada de la ANDI y Supersociedades.

4.3 Reconocimiento, medición, presentación, revelación y baja de cuentas de los elementos de los estados financieros

Cuentas reales o de balance o del estado de situación financiera

Estas cuentas normalmente se mantienen a lo largo del tiempo. Representan los valores de recursos y compromisos que tiene la entidad. Pueden ser tangibles, como las propiedades: edificios, locales, bodegas, muebles y enseres, vehículos; e intangibles, como licencias, la propiedad intelectual, patentes, franquicias, los derechos (como las cuentas por cobrar a clientes) y las obligaciones con terceros (como las deudas con bancos y con los socios). Las cuentas reales están representadas por el activo, pasivo y patrimonio

Activo: Un recurso económico presente controlado por la entidad como resultado de sucesos pasados. Un recurso económico es un derecho que tiene el potencial de producir beneficios económicos. (Marco Conceptual para la información financiera, 2019)

Pasivo: Un pasivo es una obligación presente de la entidad de transferir un recurso económico como resultado de sucesos pasados. (Marco Conceptual para la información financiera, 2019). Una empresa, al inicio de sus operaciones, requiere de préstamos de los bancos y crédito de quienes le venden las mercancías (proveedores). Luego, a través de la ejecución de sus actividades principales, los impuestos se convierten en deudas o pasivos de la empresa.

Cuentas nominales o de ganancias y pérdidas o del estado de resultados:

Estas cuentas se conocen como transitorias o de resultados, porque muestran el comportamiento o rendimiento de las operaciones de la empresa, cuánto reciben por ventas (Ingresos), cuánto se paga en gastos de la operación de la empresa, o los costos de la mercancía que se compra o produce para vender; y se llaman transitorias porque se cierran al final del periodo para determinar las ganancias o pérdidas. Hacen parte de estas cuentas, los ingresos, los gastos y, en Colombia, los costos, que a nivel internacional se conocen también como gastos.

De acuerdo con las normas internacionales de información financiera, los ingresos y gastos se identifican como elementos de los estados financieros, específicamente, del estado de resultados.

I**ngresos:** son incrementos en los activos o disminuciones en los pasivos que incrementan el valor del patrimonio, distintos a los aportes de los socios o accionistas. (Marco Conceptual para la información financiera, 2019)

Gastos: son disminuciones en los activos o incrementos en los pasivos que disminuyen el valor del patrimonio, distintos a la distribución de las ganancias a los socios o accionistas. (Marco Conceptual para la información financiera, 2019)

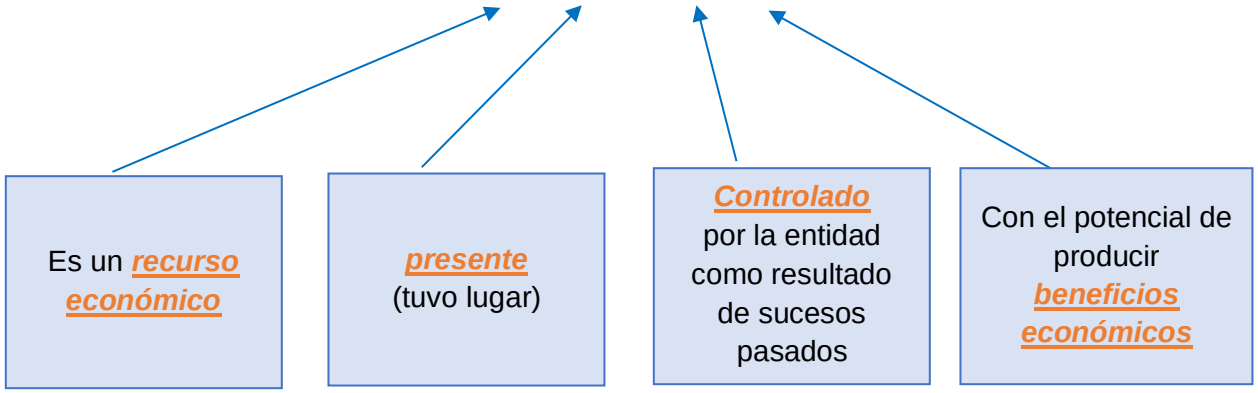
- Costos: Dentro del concepto de gastos, se encuentra lo que en Colombia denominamos costos, los cuales representan los valores de adquisición de las mercancías que posteriormente se venden, llamados costos de ventas para las empresas comercializadoras, o los valores de adquisición de las materias primas y demás costos al producir los artículos a vender, llamados costos de producción para las empresas productoras o fabricantes.

➢ **Criterios de reconocimiento**

El reconocimiento es identificar partidas que cumplan la definición de uno de los elementos de los estados financieros para incluirlos mediante un valor monetario en el estado de situación financiera o en el estado de rendimiento financiero (estado de resultados), para hacer la información comparable y comprensible.

Solo los elementos que cumplen la definición de activo, pasivo, o patrimonio se reconocen en el estado de situación financiera, así como solo los elementos que cumplen la definición de ingresos y gastos se reconocen en el estado de resultado integral o estado de rendimiento financiero. No obstante, no todas las partidas que cumplen la definición de alguno de los elementos se reconocen, porque las mismas no proporcionan información útil para el usuario, o es probable que los beneficios de esa información no justifiquen el costo de proporcionarla o usarla. (Marco Conceptual para la información financiera, 2019)

ACTIVO



Se reconoce si:

Cumple la **definición** de activo

Si es **información relevante**:

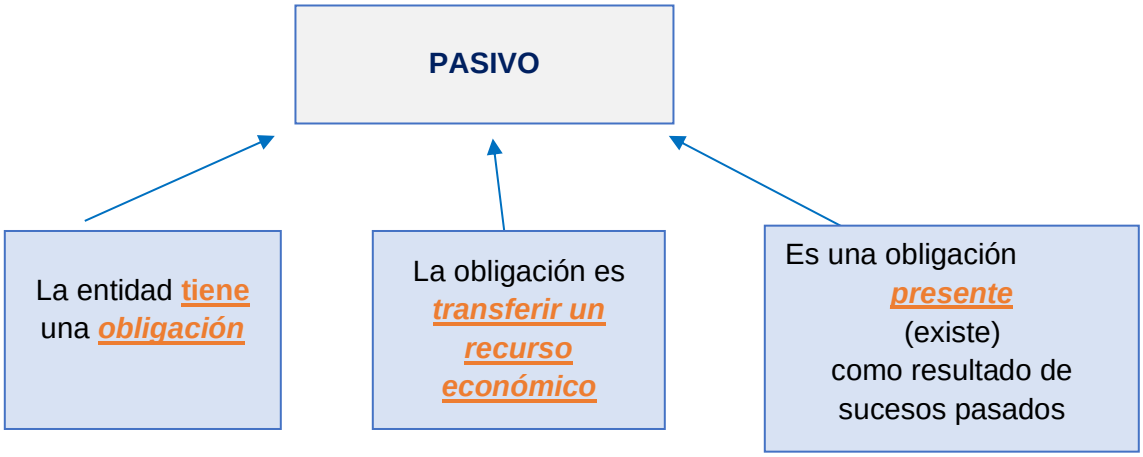
No siempre es relevante si hay incertidumbre sobre la existencia o
baja probabilidad de percibir los beneficios económicos

Criterios de reconocimiento para que sea un activo
De acuerdo con el marco conceptual e información financiera, son:

- Cumple la **definición** de activo
- ✔ Un **recurso económico** es un derecho que tiene el potencial de producir beneficios económicos
- ✔ **Ser un derecho**: Los derechos pueden ser una obligación con un tercero, como el derecho a recibir efectivo, recibir bienes, intercambiar recursos económicos, recibir beneficios de una obligación de terceros; derecho sobre propiedades, planta y equipo; derecho a utilizar propiedad intelectual.

- ✔ Tener el **potencial de producir beneficios económicos**. Los recursos económicos pueden producir estos beneficios en los siguientes casos:
  - Recibir flujos de efectivos de contratos u otros recursos económicos.
  - Intercambiar recursos económicos con terceros en condiciones favorables.
  - Producir entradas de efectivo o evitar salidas. Por ejemplo, el uso de recursos económicos individualmente o en combinación con otros recursos para producir bienes o prestar servicios, o para mejorar el valor de otros recursos económicos; el arriendo del recurso económico.
  - Recibir efectivo y otros recursos por la venta del recurso económico.
  - Pagar deudas (pasivos) mediante la transferencia del recurso económico.

- ✔ **Tener el control** del recurso económico. Una entidad controla un recurso si tiene la capacidad presente de dirigir el uso del recurso y obtener los beneficios económicos que este genere.
  (Marco Conceptual para la información financiera, 2019)



Se reconoce si:

Cumple la **definición** de pasivo

Si es **información relevante**:

No siempre es relevante si hay incertidumbre sobre la existencia o
baja probabilidad de percibir los beneficios económicos

Criterios para el reconocimiento de un pasivo:
De acuerdo con el marco conceptual e información financiera, son:

- ✔ Que cumpla la **definición** de pasivo
- ✔ Que la entidad **tenga una obligación**: se da por un deber o responsabilidad que debe cumplir la entidad con un tercero
- ✔ La obligación **de transferir un recurso económico**: Por defecto un tercero tiene el derecho a recibir este recurso. Son ejemplos de obligación: obligaciones de pagar efectivo, de entregar un bien o servicio, de intercambiar recursos económicos, de transferir un recurso económico si ocurre un suceso incierto, de emitir un instrumento financiero que obligará a la entidad a transferir un recurso económico.
- ✔ La obligación **es una obligación presente** que existe como resultado de sucesos pasados: La obligación presente existe cuando:
  - La entidad ya ha obtenido beneficios económicos o ejecutado alguna acción, y
  - Como consecuencia, la entidad tendrá o podría transferir recursos económicos.

Patrimonio: son derechos que se tiene sobre la entidad que no cumplen la definición de pasivo, derechos a través de contrato, legislación e instrumentos similares, como son: acciones u otros derechos sobre el patrimonio (Marco Conceptual para la información financiera, 2019).



Se reconoce si:

Cumple la **definición** de ingreso

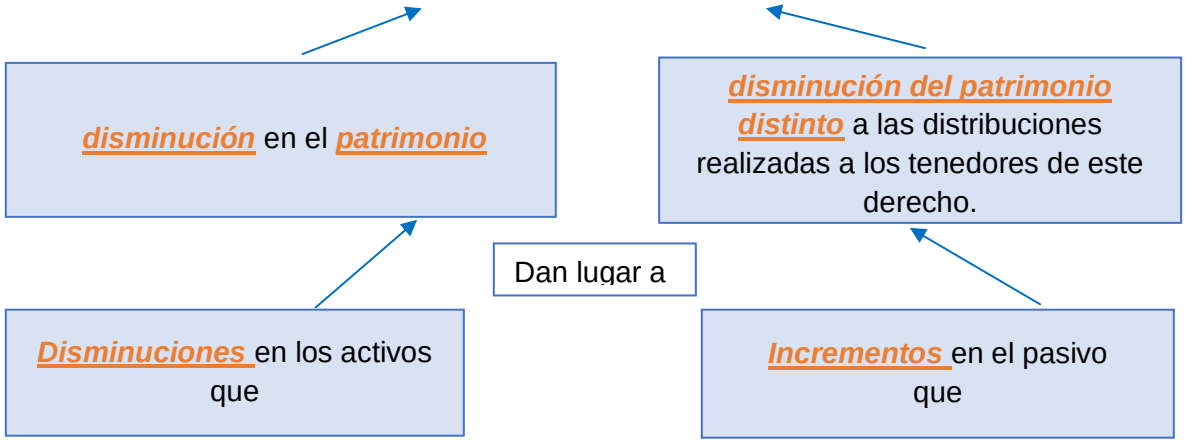
Si es **información relevante**:

No siempre es relevante si hay incertidumbre sobre la existencia o
baja probabilidad de percibir los beneficios económicos

Criterios de reconocimiento para que sea un ingreso:

a. Que cumpla la **definición** de ingreso
Incrementos en el activo o disminución de pasivos que como resultado aumentan el patrimonio

ES GASTO SI



Se reconoce si:

Cumple la **definición** de gasto

Si es **información relevante**:

No siempre es relevante si hay incertidumbre sobre la existencia o
baja probabilidad de percibir los beneficios económicos

Criterios de reconocimiento para que sea un gasto:

- Que cumpla la **definición** de gasto

Disminución en el activo o incremento de pasivos que como resultado disminuyen el patrimonio

Criterios de reconocimiento para que sea activo pasivo, patrimonio, ingreso o gasto:

b. Información relevante: Se reconoce **solo si** su reconocimiento proporciona información útil para los usuarios, es decir, información relevante y representación fiel. Los elementos pueden no siempre proporcionar información relevante, si:

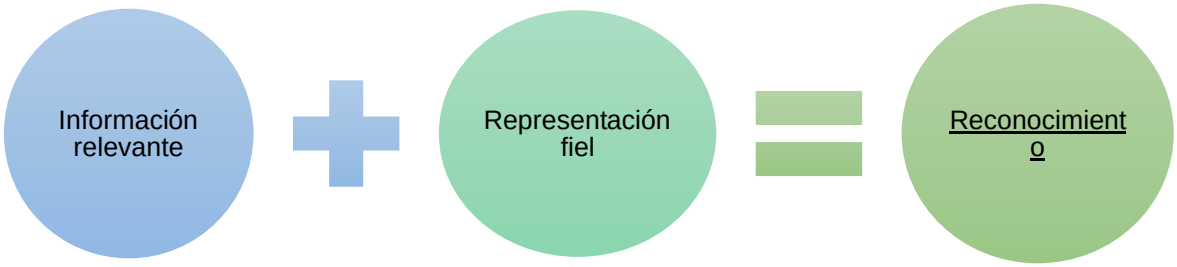
- Hay incertidumbre sobre si existe un activo o pasivo
- Existe baja probabilidad de una entrada o salida de los beneficios económicos

c. Representación fiel: El reconocimiento de un activo o pasivo es apropiado no solo si su información es relevante, sino si su representación es fiel. La representación fiel se puede afectar si:

- Hay incertidumbre en la medición: Para que un activo, pasivo, ingreso, gasto y/o cambios en el patrimonio sea reconocido, debe ser medido. El nivel de incertidumbre en la medición puede ser tan alto que podría cuestionarse si su representación es suficientemente fiel, incluso así exista una descripción de la forma como se realizaron las estimaciones y una explicación de las incertidumbres, en estas circunstancias el activo o pasivo podría no reconocerse. A continuación se concluye en la gráfica el reconocimiento

Figura 5

Reconocimiento



➢ **Criterios de medición:**

Es el proceso mediante el cual se cuantifican, en términos monetarios, los elementos de los estados financieros para su reconocimiento en los mismos. Dicha medición se realiza seleccionando una base de medición, como se muestra en la figura y tabla siguiente:

Figura 6

Criterios de medición



	Activo	Pasivo
✔ **Costo histórico**	• Se registra por el valor pagado en su adquisición o creación, más los costos de transacción. Incluye intereses sobre financiación. • No refleja cambios en los valores, solo si se relacionan con el deterioro del valor del activo. • Se actualiza a lo largo del tiempo • O por el valor corriente equivalente a la fecha de medición.	• Se registran por el valor de la contraprestación recibida por tomarlos, menos los costos de transacción. Incluye intereses sobre financiación. • Se actualiza a lo largo del tiempo • O por el valor corriente equivalente a la fecha de medición.

✔ **Valor corriente** Las bases de medición por valor corriente son: El valor razonable El valor en uso El costo corriente		
2.1 Valor razonable	• Es el precio que se espera recibir por un activo en una transacción ordenada entre participantes en un mercado • El activo se medirá usando el mismo supuesto de que los participantes del mercado actuarán en su mejor interés económico • Se determinará, en algunos casos, teniendo en cuenta los precios de un mercado activo • Y, en otros casos, usando técnicas de medición, por ejemplo, basadas en flujos de efectivo • El valor razonable no se incrementa con los costos de transacción incurridos • No reflejará los costos de transacción en la disposición final del activo	• Es el precio que se pagaría por transferir un pasivo en una transacción ordenada entre participantes en un mercado • El pasivo se medirá usando el mismo supuesto de que los participantes del mercado actuarán en su mejor interés económico • El valor razonable no se disminuye con los costos de transacción tenidos cuando se adquirió el pasivo • No reflejará los costos de transacción en la transferencia o liquidación del pasivo
2.2 Valor en uso y valor de cumplimiento	• Valor en uso: Es el valor presente de los flujos de efectivo futuros, o de beneficios económicos, que se espera obtener del uso de un activo y de su disposición final. • No incluyen costos de transacción en el momento de adquisición de un activo, pero sí el valor presente de los costos de transacción en la disposición final del activo. • Se determina aplicando técnicas de medición basadas en flujos de efectivo	• Valor de cumplimiento: es el valor presente de los flujos de efectivo futuros o de beneficios económicos que una entidad espera verse obligada a transferir a medida que paga el pasivo. • No incluyen costos de transacción en el momento de adquisición de un pasivo, pero sí el valor presente de los costos de transacción en el pago del pasivo. • Se determina aplicando técnicas de medición basadas en flujos de efectivo

2.3 Costo corriente	• Se registra por el costo que se debería pagar si se adquiriese en la fecha de medición el mismo activo o uno equivalente, más los costos de transacción. • El costo corriente, como el costo histórico, son valores de entrada que reflejan el valor en el mercado en el que se adquiriría el activo, pero el costo corriente refleja condiciones en el momento de la medición. • En algunos casos el costo corriente no se puede determinar de manera directa sobre los precios de un mercado activo y debe determinarse de forma indirecta por otros medios, por ejemplo ajustando el valor de un activo igual "nuevo" a la edad del activo actual.	• Se registra por la contraprestación que se recibiría para un pasivo equivalente en la fecha de medición, menos los costos de transacción. • El costo corriente, como el costo histórico, son valores de entrada que reflejan el valor en el mercado en el que se incurriría en un pasivo, pero el costo corriente refleja condiciones en el momento de la medición.

Medición del patrimonio: El valor en libros del patrimonio no tendrá una medición directa, ya que será el valor de los activos menos el valor de los pasivos reconocidos en el estado de situación financiera. Por lo tanto, el patrimonio no tendrá mediciones como valor de mercado, el valor que podría obtenerse por el valor de la entidad, el valor que podría obtenerse por la venta de todos los activos y la liquidación de los pasivos de la entidad. Sin embargo, aunque el patrimonio no es directamente medible, sí es apropiado medir directamente algunas partidas individuales del patrimonio.

Ingresos y gastos: la medición de estos rubros está directamente relacionada con los sucesos de los activos o pasivos. Teniendo en cuenta la base de medición seleccionada para cada uno de ellos, afectará, en consecuencia, los ingresos y gastos en las mismas condiciones de su base de medición.

Para seleccionar una base de medición: de los activos, pasivos, y los ingresos y gastos relacionados, es necesario considerar la naturaleza de la información que se produce, de acuerdo con la base de medición, en el estado de situación financiera y en el estado de rendimientos financieros (estado de resultados), teniendo en cuenta que la información debe ser **relevante** y **presentar fielmente** lo que se pretende.

5. Fundamentos contables

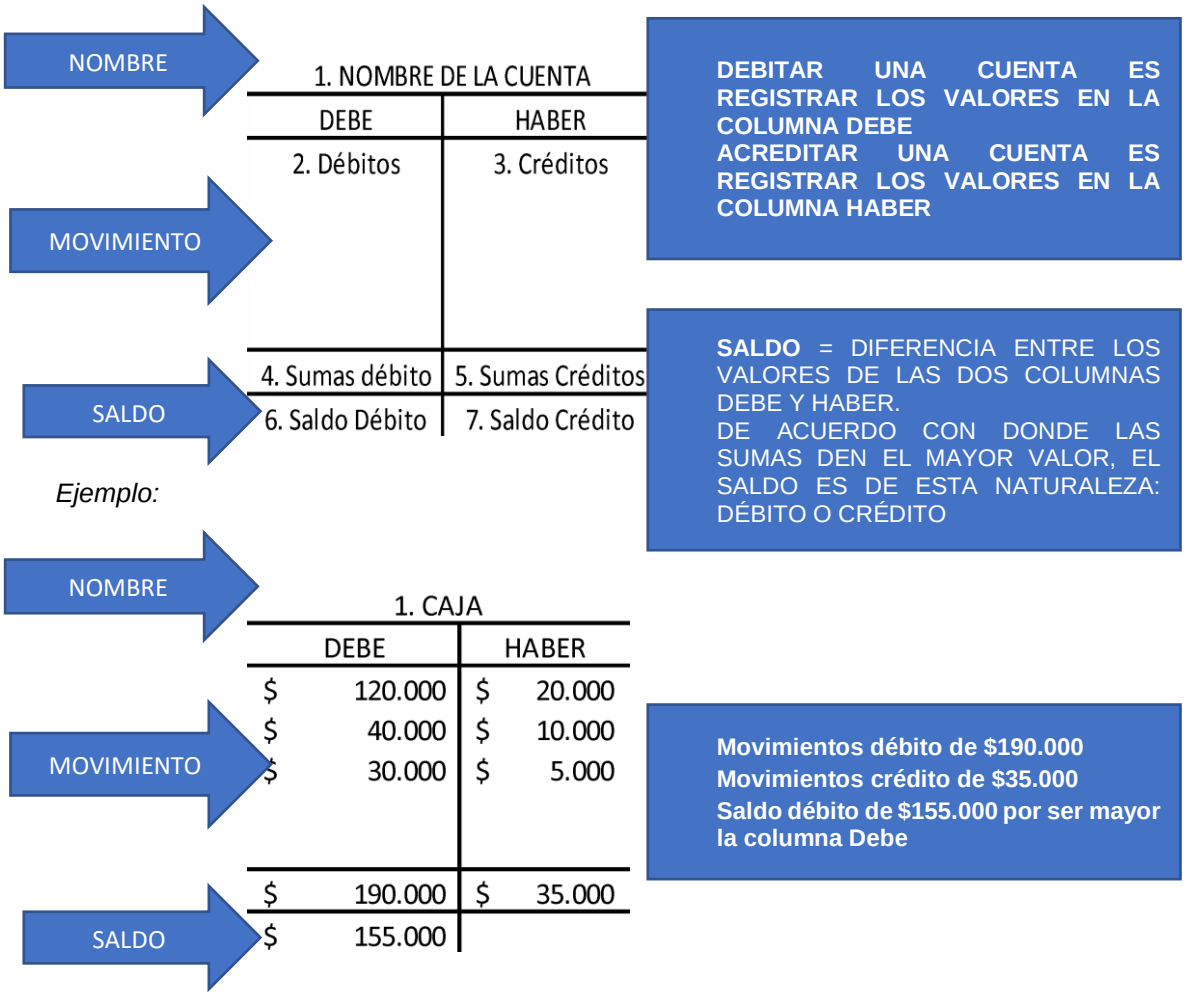
5.2 Cuenta: concepto y clasificación

Cuenta

Para poder registrar los hechos económicos de una entidad utilizamos las cuentas, en las cuales se registran, de manera ordenada, los valores contables en los que incurre la empresa teniendo en cuenta que previamente recolectó los documentos soporte, identificó, midió el valor económico de la transacción y clasificó cada uno de los documentos teniendo en cuenta si, por ejemplo, son compras, ventas, gastos, o compraron un bien para la entidad.

Esquema de la cuenta T

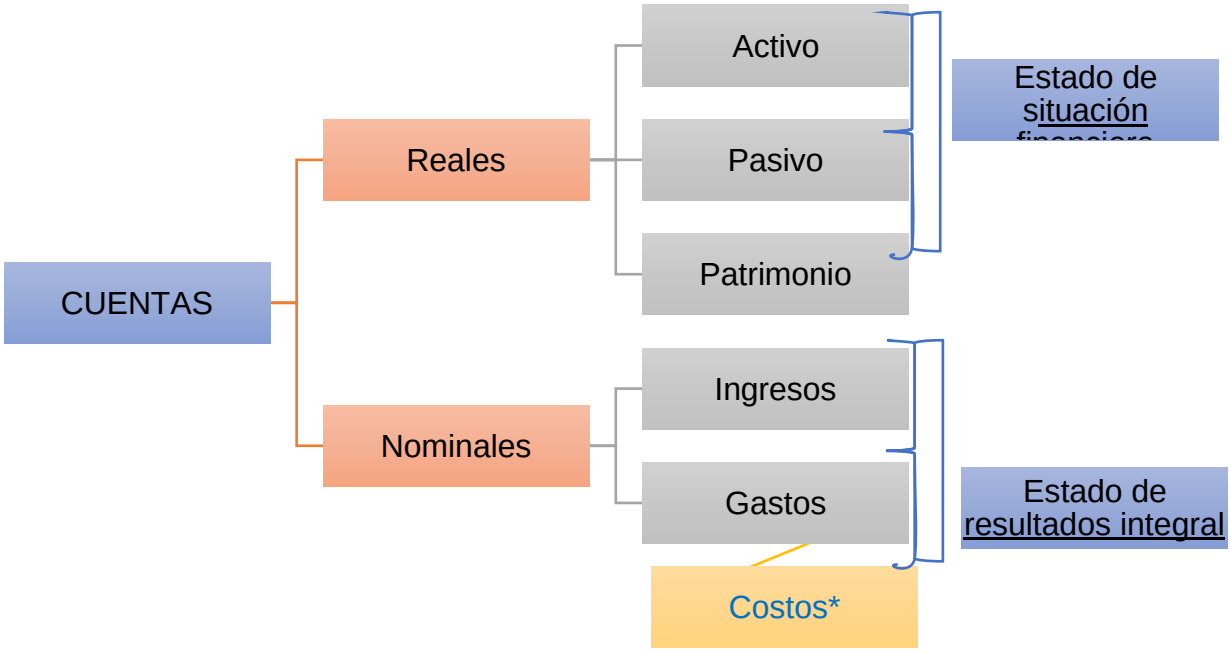
La manera más sencilla para iniciar el aprendizaje de registrar los hechos económicos de una empresa es mediante el esquema de la cuenta T



Clasificación de las cuentas

Las cuentas tienen una clasificación teniendo en cuenta los estados financieros a presentar, como se muestra en la siguiente figura:

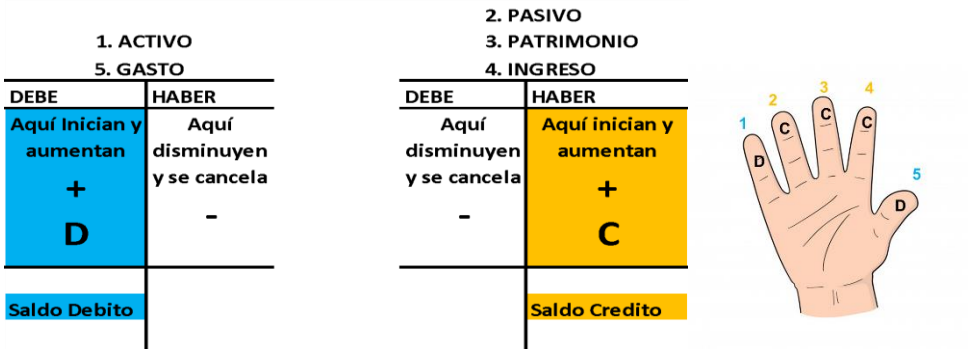
Figura 7
Clasificación de las cuentas



➢ **Naturaleza y dinámica**

Se refiere a la manera como se registra determinada cuenta. Su naturaleza indica si su movimiento debe iniciar y aumentar en el debe o en el haber, y se dirá que es una cuenta de naturaleza débito "D" o naturaleza crédito "C", en cuyo caso su saldo generalmente debe cumplir la naturaleza de la cuenta, así:

- Los activos y gastos son de naturaleza débito, porque inician y aumentan su valor en el "debe", y su saldo, en general, debe ser débito.
- Los pasivos, patrimonio e ingresos son de naturaleza crédito, porque inician y aumentan su valor en el "haber", y su saldo, en general, debe ser crédito.
- Por lo tanto, disminuyen su valor y se cancelan en el lado contrario a su naturaleza.



Ejemplo:

NATURALEZA DEBITO	
ACTIVO	
CAJA	
DEBE	HABER
$ 200.000	$ 50.000
$ 200.000,00	$ 50.000,00
$ 150.000,00	
Saldo Débito	

NATURALEZA CREDITO	
PATRIMONIO	
APORTES SOCIALES	
DEBE	HABER
$ 100.000	$ 300.000
$ 100.000,00	$ 300.000,00
	$ 200.000,00
	Saldo Crédito

Catálogo de cuentas

Cada de una de las cuentas que hacen parte de los estados financieros se identifica de acuerdo con su clase (primer dígito), de la siguiente manera:

Contiene una relación de cada una de las cuentas ordenadas en clase, grupo, cuenta subcuenta, y auxiliares. Las cuentas auxiliares son creadas de acuerdo con las particularidades y necesidades de cada empresa. Su estructura es la siguiente:

CLASE	El primer dígito
GRUPO	Los dos primeros dígitos
CUENTA	Los cuatro primeros dígitos
SUBCUENTA	Los seis primeros dígitos
AUXILIARES	Con siete o más dígitos

CLASE	NOMBRE	ESTADO FINANCIERO
1	Activo	Estado de situación financiera o balance
2	Pasivo	
3	Patrimonio	
4	Ingreso	Estado de resultados integral
5	Gasto	
6	Costo de ventas	
7	Costo de producción	

Un ejemplo de la estructura de la cuenta “efectivo” que posee la empresa en el banco es:

ESTRUCTURA	CÓDIGO	NOMBRE
CLASE	1	Activo
GRUPO	11	Disponible
CUENTA	1110	Bancos
SUBCUENTA	111005	Moneda nacional

AUXILIARES	11100505	Cuenta 987987 Banco Futuro

Por ejemplo, la clase 1 Activo posee varios grupos. De acuerdo con el plan de cuentas de cada empresa, una forma sería:

CLASE	GRUPOS	NOMBRE GRUPOS
1 Activo	11	Efectivo y equivalentes al efectivo
	12	Inversiones
	13	Cuentas por cobrar comerciales y otras
	14	Inventarios
	15	Propiedades planta y equipo
	16	Activos intangibles y plusvalía
	17	Diferidos
	18	Otros activos
	19	Revaluación de activos

5.3 Partida doble

Ejemplo 1: Aportes sociales

Constitución de una empresa con aportes del socio Juan Valdez, quien aporta $50.000.000, representados en $30.000.000 en efectivo y $20.000.000 en muebles.
Se recibe efectivo por $30.00.000 en la cuenta caja. Es un activo y, como aumenta el dinero (el activo), se registra en el debe. Se reciben muebles por $20.000.000, en la cuenta “muebles y enseres”; es un activo y, como aumentan (el activo) se registra en el debe. Estos valores se recibieron en razón a los aportes del socio, por valor total de $50.000.000. Se registran en la cuenta de aportes sociales, es una cuenta del patrimonio, y como se están recibiendo o aumentando los aportes (patrimonio), se registra en el haber.

NATURALEZA DEBITO
ACTIVO
CAJA

DEBE	HABER
$ 30.000.000	
$ 30.000.000	$ -
$ 30.000.000	

NATURALEZA DEBITO
ACTIVO
MUEBLES Y ENSERES

DEBE	HABER
$ 20.000.000	
$ 20.000.000	$ -
$ 20.000.000	

NATURALEZA CREDITO
PATRIMONIO
APORTES SOCIALES

DEBE	HABER
	$ 50.000.000
$ -	$ 50.000.000
	$ 50.000.000

Este ejemplo es un registro compuesto, porque tiene más de dos cuentas, y, a su vez, cumple el principio de partida doble, porque los valores débito en caja y muebles y enseres suman $50.000.000, y el valor en el crédito, con la cuenta aportes sociales, de igual forma, suma $50.000.000.

Ejemplo 2: Compra de mercancía
Se compran a crédito 2 neveras por valor de $1.000.000 cada una.

Se recibe mercancía para la venta, en la cuenta “Inventario de mercancías”. Es un activo y como aumenta (el activo), se registra en el debe. A su vez, se adquiere una deuda con el proveedor de la mercancía, en la cuenta “proveedores”. Es un pasivo y, como aumentan las deudas (el pasivo), se registra en el haber.

NATURALEZA DEBITO	
ACTIVO	
INVENTARIO DE MERCANCIAS	
DEBE	HABER
$ 2.000.000	
$ 2.000.000	$ -
$ 2.000.000	

NATURALEZA CREDITO	
PASIVO	
PROVEEDORES	
DEBE	HABER
	$ 2.000.000
$ -	$ 2.000.000
	$ 2.000.000

Este ejemplo es un registro simple, porque tiene dos cuentas, una de naturaleza débito y otra de naturaleza crédito, y a su vez cumple el principio de partida doble, porque los valores débito en inventario de mercancías, por valor de $2.000.000, son iguales al valor en el crédito con la cuenta proveedores.

Ejemplo 3: Registro de gastos

Se compra papelería para el uso de la empresa por valor de $400.000, a contado.

Para este registro aplicaremos el principio de causación o devengo, en el cual los hechos se registran en el momento en que ocurren, indistinto si el pago se hace en el momento o no.

Primero se registra la adquisición de la papelería:

Se recibe papelería para el uso de la empresa, en la cuenta “Útiles, papelería y fotocopias”. Es un gasto y como aumenta (el gasto) se registra en el debe. A su vez, durante el momento de la compra, lo primero que se genera es la factura, para luego pasar a caja y cancelarla. Por lo tanto, y de manera momentánea, se adquiere una deuda con la empresa que está vendiendo, en la cuenta “Costos y gastos por pagar”. Es un pasivo y, como aumentan las deudas (el pasivo), se registra en el haber.

NATURALEZA DEBITO	
GASTO	
UTILES, PAPELERIA Y FOTOCOPIAS	
DEBE	HABER
$ 400.000	
$ 400.000	$ -
$ 400.000	

NATURALEZA CREDITO	
PASIVO	
COSTOS Y GASTOS POR PAGAR	
DEBE	HABER
	$ 400.000
$ -	$ 400.000
	$ 400.000

En un segundo momento, se registra el pago de la papelería:
Se procede a realizar el pago de la factura que se recibe por la compra de la papelería, es decir, casi de inmediato, **se cancela** la deuda adquirida, en la cuenta ya creada “Costos y gastos por pagar”. Es un pasivo y, como **disminuye** la deuda (el pasivo), se registra en el debe. A su vez, sale el dinero de la cuenta caja. Es un activo y, como **disminuye** el dinero en caja (el activo), se acredita o registra en el haber. En este caso, las dos cuentas “cuentas por pagar” y “caja” están disminuyendo.

NATURALEZA CREDITO	
PASIVO	
COSTOS Y GASTOS POR PAGAR	
DEBE	HABER
$ 400.000	
$ 400.000,00	$ -
$ 400.000,00	

NATURALEZA DEBITO	
ACTIVO	
CAJA	
DEBE	HABER
	$ 400.000
$ -	$ 400.000,00
	$ 400.000,00

Al revisar la cuenta “cuentas por pagar”, quedó cancelada. Primero, se causó (principio de devengo) y luego, se pagó.

PASIVO

CUENTAS POR PAGAR

	DEBE	HABER	
Pago	**$ 400.000**	**$ 400.000**	**Adquisición de la deuda**
	$ 400.000,00	**$ 400.000**	
		$ -	

Ejemplo 4: Venta de mercancía

Se vende 1 nevera por valor de $1.300.000, a contado.

Es importante considerar que para este hecho económico suceden, en realidad, dos acontecimientos. El primero de ellos es la venta, como tal, de la mercancía. Supóngase el escenario del vendedor, ofreciendo y vendiendo el producto a su cliente en el local comercial. El segundo acontecimiento es la salida de la mercancía de la empresa para entrega al cliente. Supóngase el escenario del jefe de inventario de mercancías entregando al cliente la nevera en la bodega de la empresa. Estos dos acontecimientos se deben registrar en la contabilidad y de manera inmediata, cuando se controla el inventario de manera permanente.

Registro de la venta de mercancía:

De acuerdo con el principio de devengo, primero se causa la venta de la mercancía:

Al vender, primero se genera la factura al cliente, para luego pasar a caja y cancelarla. Por lo tanto, y de manera momentánea, se genera una cuenta por cobrar al cliente, en la cuenta “Clientes”. Es un activo y, como aumentan las cuentas por cobrar al cliente (el activo), se debita o registra en el debe.

A su vez, la empresa está vendiendo. En la cuenta “Venta de mercancías”, es un ingreso y, como aumentan los ingresos, se acredita o registra en el haber.

ACTIVO CLIENTES	
DEBE	HABER
$ 1.300.000	
$ 1.300.000	$ -
$ 1.300.000	

INGRESO VENTA DE MERCANCIAS	
DEBE	HABER
	$ 1.300.000
$ -	$ 1.300.000
	$ 1.300.000

Y luego se recibe el pago del cliente.

Es decir que, casi de inmediato, el cliente **paga** la deuda adquirida con la empresa por la mercancía facturada. En la cuenta ya creada “Clientes”, es un activo y, como **disminuye** la deuda (el activo), se acredita o registra en el haber. A su vez, ingresa el dinero a la cuenta “Caja”, es un activo, **aumenta** el dinero en caja (el activo), se debita o registra en el debe. En este caso, las dos cuentas son del activo, pero la cuenta por cobrar “Clientes” está disminuyendo o se está cancelando y la cuenta “Caja” está aumentando.

ACTIVO CAJA	
DEBE	HABER
$ 1.300.000	
$ 1.300.000	$ -
$ 1.300.000	

ACTIVO CLIENTES	
DEBE	HABER
	$ 1.300.000
$ -	$ 1.300.000
	$ 1.300.000

Registro de la salida de la mercancía de la empresa y entrega al cliente:
¡Importante! Esta salida de la mercancía se registra al valor por el cual la empresa **compró y registró** en sus inventarios la mercancía para la venta. En este caso, la nevera se había comprado en $1.000.000. Es decir, la empresa compra en $1.000.000 y vende en $1.300.000, obteniendo una ganancia de $300.000 que solo se verá reflejada en el estado de resultados o rendimientos financieros de la empresa.

Se entrega mercancía vendida. En la cuenta “Inventario de mercancías”, es un activo y como **disminuye** (el activo), se acredita. A su vez, se registra el valor que le costó a la empresa esta mercancía, en la cuenta “Costo de ventas”, como es un gasto (costo) y como aumentan los costos, se registra en el debe.

GASTO (COSTO) COSTO DE VENTAS			
DEBE		HABER	
$	1.000.000		
$	1.000.000	$	-
$	1.000.000		

ACTIVO INVENTARIO DE MERCANCIAS			
DEBE		HABER	
		$	1.000.000
$	-	$	1.000.000
		$	1.000.000

Con los ejemplos anteriores, se evidencia el principio de partida doble, base de la contabilidad, expresado por el padre de la contabilidad Fray Lucas Paciolo: si se debita una o varias cuentas por un valor, se debe acreditar otra u otras por el mismo valor.

Registro contable en los comprobantes de contabilidad: asiento contable.

Para ello se cambia el uso de la cuenta T por registros en forma horizontal en los comprobantes de contabilidad diario. Para ello es importante tener en cuenta unos pasos a seguir:

- **Primer paso:** Identificar las cuentas que se afectan de acuerdo al hecho económico, para lo cual se responde a dos preguntas: ¿qué? y ¿cómo?

En una compra: ¿**Qué** se está comprando? y ¿**cómo** se paga la compra?

	Se identifica el hecho económico	Se identifica la cuenta
¿Qué se está comprando?	Mercancía	Inventario de mercancías
¿Cómo se paga la compra?	A crédito	Proveedores

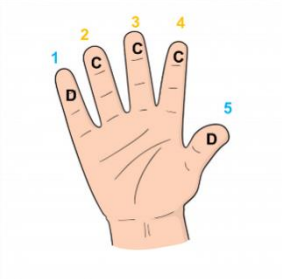
En una venta: ¿**qué** se está vendiendo? y ¿**cómo** se cobra la venta?

	Se identifica el hecho económico	Se identifica la cuenta
¿Qué se está vendiendo?	Mercancía	Venta de mercancía
¿Cómo se cobra la venta?	A crédito	Clientes

- **Segundo paso:** Identificar cuál cuenta se debita y cual se acredita, de acuerdo con su naturaleza y movimientos. La naturaleza nos dice dónde inicia y aumenta.

Código y cuenta	Naturaleza	Inicia y aumenta ↑	Se cancela y disminuye ↓
1 Activo	Débito	Debe (D)	Haber (C)
2 Pasivo	Crédito (Haber)	Haber (C)	Debe (D)
3 Patrimonio	Crédito (Haber)	Haber (C)	Debe (D)
4 Ingreso	Crédito (Haber)	Haber (C)	Debe (D)

5	Gasto	Débito	Debe (D)	Haber (C)
6	Costo			



Se puede ayudar con la mano, el 1 Activo y el 5 Gasto son de naturaleza “Debe” (crédito). Por allí nace y aumenta. Y el 2 Pasivo, 3 Patrimonio y 4 Ingreso son de naturaleza “Haber” (débito). Allí nace y aumenta. Los dedos extremos son débito, los dedos medios son crédito.

Ejemplo 1: Aportes sociales

Constitución de una empresa con aportes del socio Juan Valdez, quien aporta $50.000.000 millones de pesos, representados en $30.000.000 en efectivo y $20.000.000 en muebles.

En aportes de socios: ¿**Qué** se está haciendo, aportes? y ¿**cómo** se pagan los aportes?

	Paso 1 **Se identifica el hecho económico**	Paso 1 Se identifica la cuenta	Paso 2 Se identifica cuál cuenta se debita y cuál se acredita
¿Qué se está haciendo, aportes?	**Aportes de socios**	**Aportes sociales**	**Es patrimonio** **Aumentan los aportes** **CRÉDITO**
¿Cómo **se pagan los aportes?**	En efectivo	Caja	Es activo Aumenta el dinero DÉBITO
	Con muebles	Muebles y enseres	Es activo Aumentan los muebles DÉBITO

De acuerdo con lo anterior, se registra teniendo en cuenta el principio de partida doble, así:

Para los códigos se tendrán en cuenta, a nivel de cuenta, cuatro (4) dígitos: el primer dígito, “Clase”, define si es activo, pasivo, patrimonio, ingreso, gasto o costo. En la práctica, se acude al plan de cuentas y se busca el código completo a nivel de subcuenta o auxiliar, de acuerdo con su clase, grupo y cuenta.

Para mayor orden, se registran primero las cuentas de movimiento débito y luego las de movimiento crédito.

CÓDIGO	CUENTAS	DEBE	HABER

1105	Caja	$30.000.000	
1524	Muebles y enseres	$20.000.000	
3115	Aportes sociales		$50.000.000
	SUMAS IGUALES	**$50.000.000**	**$50.000.000**
Razón "R"/ Aportes de socios			

Ejemplo 2: Compra de mercancía

Se compran a crédito dos (2) neveras, por valor de $1.000.000 cada una.
En una compra: ¿**Qué** se está comprando? y ¿**cómo** se paga la compra?

	Paso 1 Se identifica el hecho económico	Paso 1 Se identifica la cuenta	Paso 2 Se identifica cuál cuenta se debita y cuál se acredita
¿Qué se está comprando?	**Mercancía**	**Inventario de mercancías**	**Es activo** **Aumenta la mercancía** **DÉBITO**
¿Cómo se paga la compra?	A crédito	Proveedores	Es pasivo Aumenta las deudas CRÉDITO

Registro

CÓDIGO	CUENTAS	DEBE	HABER
1405	Inventario de mercancías	$2.000.000	
2205	Proveedores		$2.000.000
	SUMAS IGUALES	**$2.000.000**	**$2.000.000**
Razón "R"/ Compra de mercancía			

Ejemplo 3: Registro de gastos

Se compra papelería para el uso de la empresa, por valor de $400.000, a contado.
En una compra: ¿**Qué** se está comprando? y ¿**cómo** se paga la compra?

Causación o devengo

	Paso 1 **Se identifica el hecho económico**	Paso 1 Se identifica la cuenta	Paso 2 Se identifica cuál cuenta se debita y cuál se acredita
¿Qué se está comprando?	**Papelería**	**Útiles, papelería y fotocopias**	**Es gasto** **Aumenta los gastos** **DÉBITO**

¿Cómo **se paga la compra?**	A contado. Pero primero se registra la compra (causación o devengo)	Costos y gastos por pagar	Es pasivo Aumenta las deudas CRÉDITO

Registro

CÓDIGO	CUENTAS	DEBE	HABER
5195	Útiles, papelería y fotocopias	$400.000	
2335	Costos y gastos por pagar		$400.000
	SUMAS IGUALES	**$400.000**	**$400.000**
Razón "R"/ Compra de papelería			

Pago

	Paso 1 **Se identifica el hecho económico**	Paso 1 Se identifica la cuenta	Paso 2 Se identifica cuál cuenta se debita y cuál se acredita
¿Qué se está pagando?	**Deuda de papelería**	Costos y gastos por pagar	Es pasivo Disminuye las deudas **DÉBITO**
¿Cómo **se paga?**	A contado	Caja	Es activo Disminuye el efectivo CRÉDITO

Registro

CÓDIGO	CUENTAS	DEBE	HABER
2335	Costos y gastos por pagar	$400.000	
1105	Caja		$400.000
	SUMAS IGUALES	**$400.000**	**$400.000**
Razón "R"/ Pago de papelería			

Estos dos registros se hacen en el mismo comprobante de contabilidad

Ejemplo 4: Venta de mercancía

Se vende 1 nevera por valor de $1.300.000, a contado.
En una venta: ¿**Qué** se está vendiendo? y ¿**cómo** se cobra la venta?

Causación o devengo

	Paso 1 **Se identifica el hecho económico**	Paso 1 Se identifica la cuenta	Paso 2 Se identifica cuál cuenta se debita y cuál se acredita
¿Qué se está vendiendo?	**Mercancía**	**Venta de mercancía**	**Es ingreso** **Aumenta los ingresos**

			CRÉDITO
¿Cómo **se cobra la venta?**	A contado. Pero primero se registra la venta (causación o devengo)	Clientes	Es activo Aumenta las cuentas por cobrar a clientes DÉBITO

Registro

CÓDIGO	CUENTAS	DEBE	HABER
1305	Clientes	$1.300.000	
4135	Venta de mercancía		$1.300.000
	SUMAS IGUALES	**$1.300.000**	**$1.300.000**
R/ Venta de mercancía			

Pago

	Paso 1 Se identifica el hecho económico	Paso 1 Se identifica la cuenta	Paso 2 Se identifica cuál cuenta se debita y cuál se acredita
¿Qué se está cobrando?	**Deuda del cliente**	Clientes	Es activo Disminuye la cuenta por cobrar del cliente CRÉDITO
¿Cómo **se paga?**	A contado	Caja	Es activo Aumenta el efectivo DÉBITO

Registro

CÓDIGO	CUENTAS	DEBE	HABER
1105	Caja	$1.300.000	
1305	Clientes		$1.300.000
	SUMAS IGUALES	**$1.300.000**	**$1.300.000**
Razón "R"/ Pago de mercancía vendida			

Estos dos registros se hacen en el mismo comprobante de contabilidad.

En una venta, salida y entrega de la mercancía al cliente:
¿**Qué** se está entregando? y ¿**cómo** o cuánto le costó a la empresa?

Causación o devengo

	Paso 1	Paso 1 Se identifica la cuenta	Paso 2 Se identifica cuál cuenta se debita

	Se identifica el hecho económico		y cuál se acredita
¿Qué se está entregando?	**Mercancía**	**Inventario de mercancía**	**Es activo Disminuye la mercancía CRÉDITO**
¿Cómo o cuánto le costó a la empresa?	Cuánto le costó a la empresa $1.000.000	Costo de ventas	Es gasto (costo) Aumenta los costos DÉBITO

Registro

CÓDIGO	CUENTAS	DEBE	HABER
6135	Costo de ventas	$1.000.000	
1435	Inventario de mercancía		$1.000.000
	SUMAS IGUALES	**$1.000.000**	**$1.000.000**
R/ Entrega de mercancía			

Ejemplo 5: Apertura de una cuenta bancaria o consignación

Apertura de cuenta en Banco Éxito $30.000.000
¿**Qué** se está realizando? Consignación en el banco → 1110 bancos → Activo, aumenta Débito
¿**Cómo** se obtuvo el dinero? Del dinero en caja de la empresa ~~1105~~ Bancos Activo, → disminuye Crédito.

Registro

CÓDIGO	CUENTAS	DEBE	HABER
1110	Bancos	$30.000.000	
1105	Caja		$30.000.000
	SUMAS IGUALES	**$1.000.000**	**$1.000.000**
R/ Apertura de cuenta bancaria (consignación)			

Ejemplo 6: Compra a crédito de computadores para la empresa

Compra a crédito de computadores por $5.000.000
¿**Qué** se compra? Computadores → 1528 Equipo de computación y comunicación → Activo, aumenta Débito
¿**Cómo** se compra? A crédito → 2380 Acreedores → Pasivo, aumenta crédito.

Registro

CÓDIGO	CUENTAS	DEBE	HABER
1528	Equipo de computación y comunicación	$5.000.000	
2380	Acreedores		$5.000.000
	SUMAS IGUALES	**$5.000.000**	**$5.000.000**

R/ Compra de equipo de cómputo para la empresa

Ejemplo 7: Préstamos adquiridos por la empresa

La empresa obtiene un préstamo con el Banco Éxito por $10.000.000
¿**Qué** está adquiriendo? Préstamo bancario → 2105 Bancos nacionales → Pasivo, aumenta crédito
¿**Cómo** se recibió el dinero? En la cuenta bancaria → 1110 Bancos → Activo, aumenta débito.

Registro

CÓDIGO	CUENTAS	DEBE	HABER
1110	Bancos	$10.000.000	
2105	Bancos nacionales		$10.000.000
	SUMAS IGUALES	$10.000.000	$10.000.000
R/ Adquisición de préstamo bancario			

Ejemplo 8: Pago a proveedores, la mercancía adeudada

La empresa paga a proveedores mercancía comprada a crédito por $2.000.000, con cheque.
¿**Qué** deuda está pagando? Deuda con proveedores de mercancía → 2205 Proveedores → Pasivo, disminuye débito
¿**Cómo** se paga? Se gira un cheque → 1110 Bancos → Activo, disminuye crédito.

Registro

CÓDIGO	CUENTAS	DEBE	HABER
2205	Proveedores	$2.000.000	
1110	Bancos		$2.000.000
	SUMAS IGUALES	$2.000.000	$2.000.000
R/ Pago a proveedores.			

Ejemplo 9: Gastos causados por pagar

La empresa recibe la factura de servicio de energía, para pagar días después, por valor de $150.000.
¿**Qué** está recibiendo? Gastos de servicios públicos → 5135 Servicios → Gasto, aumenta débito
¿**Cómo** se paga? A crédito, no se paga de inmediato → 2335 Costos y gastos por pagar → Pasivo, aumenta crédito.

Registro

CÓDIGO	CUENTAS	DEBE	HABER
5135	Servicios	$150.000	
2335	Costos y gastos por pagar		$150.000
	SUMAS IGUALES	$150.000	$150.000

R/ Causación de gastos por pagar

Ejemplo 10: Pago cuota crédito bancario
La empresa paga la primera cuota del préstamo, por valor de $2.000.000, de los cuales $1.300.000 son intereses y $700.000 abono a la deuda o capital.

¿**Qué** se está pagando? Préstamo bancario ➡ 2105 Bancos nacionales ➡ Pasivo, disminuye débito; e Intereses ➡ 5305 Intereses ➡ Gastos, aumenta débito

¿**Cómo** se paga? Con el giro de un cheque ➡ 1110 Bancos ➡ Activo, disminuye crédito.

Registro

CÓDIGO	CUENTAS	DEBE	HABER
2105	Bancos nacionales	$700.000	
5305	Intereses	$1.300.000	
1110	Bancos		$2.000.000
	SUMAS IGUALES	$2.000.000	$2.000.000
R/ Pago cuota préstamo bancario			

Mayorización y comprobación de saldos
Al finalizar el registro de las operaciones, se suman el total de los movimientos de cada cuenta (Mayorizar) en cuentas T y se verifica el cumplimiento de la partida doble en un balance de comprobación con todos los saldos débito y crédito, confirmando la igualdad.



NATURALEZA DEBITO

ACTIVO

1105 CAJA

	DEBE		HABER	
1	$ 30.000.000	$	400.000	3
4	$ 1.300.000	$	30.000.000	5
	$ 31.300.000	$	30.400.000	
	$ 900.000			
	Saldo Débito			

NATURALEZA DEBITO

ACTIVO

1110 BANCOS

	DEBE		HABER	
5	$ 30.000.000	$	2.000.000	8
7	$ 10.000.000	$	2.000.000	10
	$ 40.000.000	$	4.000.000	
	$ 36.000.000			
	Saldo Débito			

NATURALEZA DEBITO

ACTIVO

1305 CLIENTES

	DEBE		HABER	
4	$ 1.300.000	$	1.300.000	4
	$ 1.300.000	$	1.300.000	
	$ -			
	Saldo Débito			

NATURALEZA DEBITO

ACTIVO

1405 INVENTARIO DE MERCANCIAS

	DEBE		HABER	
	$ 2.000.000	$	1.000.000	4
2				
	$ 2.000.000	$	1.000.000	
	$ 1.000.000			
	Saldo Débito			

NATURALEZA DEBITO

ACTIVO

1524 MUEBLES Y ENSERES

	DEBE		HABER	
1	$ 20.000.000			
	$ 20.000.000	$	-	
	$ 20.000.000			
	Saldo Débito			

NATURALEZA DEBITO

ACTIVO

1528 EQUIPO DE COMPUTACION

	DEBE		HABER	
6	$ 5.000.000			
	$ 5.000.000	$	-	
	$ 5.000.000	$	-	
	Saldo Débito			

NATURALEZA CREDITO

PASIVO

2105 BANCOS NACIONALES

	DEBE		HABER	
	$ 700.000	$	10.000.000	7
10				
	$ 700.000,00	$	10.000.000	
		$	9.300.000	
		Saldo Crédito		

NATURALEZA CREDITO

PASIVO

2205 PROVEEDORES

	DEBE		HABER	
8	$ 2.000.000	$	2.000.000	2
	$ 2.000.000	$	2.000.000	
		$	-	
		Saldo Crédito		

NATURALEZA CREDITO

PASIVO

2335 COSTOS Y GASTOS POR PAGAR

	DEBE		HABER	
3	$ 400.000	$	400.000	3
		$	150.000	9
	$ 400.000	$	550.000	
		$	150.000	
		Saldo Crédito		

NATURALEZA CREDITO

PASIVO

2380 ACREEDORES

	DEBE		HABER	
		$	5.000.000	6
	$ -	$	5.000.000	
		$	5.000.000	
		Saldo Crédito		

NATURALEZA CREDITO

PATRIMONIO

3115 APORTES SOCIALES

	DEBE		HABER	
		$	50.000.000	1
	$ -	$	50.000.000	
		$	50.000.000	
		Saldo Crédito		

NATURALEZA CREDITO

INGRESO

4135 VENTA DE MERCANCIAS

	DEBE		HABER	
		$	1.300.000	4
	$ -	$	1.300.000	
		$	1.300.000	
		Saldo Crédito		

NATURALEZA DEBITO

GASTO

5135 SERVICIOS

	DEBE		HABER	
	$	150.000		
9	$	150.000	$ -	
	$	150.000	$ -	
	Saldo Débito			

NATURALEZA DEBITO

GASTO

5195 UTILES, PAPELERIA Y FOTOCOF

	DEBE		HABER	
3	$	400.000		
	$	400.000	$ -	
	$	400.000		
	Saldo Débito			

NATURALEZA DEBITO

GASTO

5305 INTERESES

	DEBE		HABER	
10	$	1.300.000		
	$	1.300.000	$ -	
	$	1.300.000	$ -	
	Saldo Débito			

NATURALEZA DEBITO

GASTO (COSTO)

6135 COSTO DE VENTAS

	DEBE		HABER	
	$	1.000.000		
	$	1.000.000	$ -	
4	$	1.000.000		
	Saldo Débito			

Con los saldos de cada cuenta, se elabora el balance de comprobación.

BALANCE DE COMPROBACION			
CODIGO	CUENTAS	DEBE	HABER
1105	Caja	$ 900.000	
1110	Bancos	$ 36.000.000	
1305	Clientes	$ -	
1405	Inventario de mercancias	$ 1.000.000	
1524	Muebles y Enseres	$ 20.000.000	
1528	Equipo de computación y comunicación	$ 5.000.000	
2105	Bancos nacionales		$ 9.300.000
2205	Proveedores		$ -
2335	Costos y gastos por pagar		$ 150.000
2380	Acreedores		$ 5.000.000
3115	Aportes sociales		$ 50.000.000
4135	Ventas de mercancía		$ 1.300.000
5135	Servicios	$ 150.000	
5195	Utiles, papeleria y fotocopias	$ 400.000	
5305	Intereses	$ 1.300.000	
6135	Costo de ventas	$ 1.000.000	
	SUMAS IGUALES	**$ 65.750.000**	**$ 65.750.000**

5.3 Ecuación contable

El activo, pasivo y patrimonio deben guardar un equilibrio, para ello, la ecuación contable muestra que los bienes de la empresa, “activos”, provienen de dos fuentes: los préstamos de terceros, “pasivos”, y los aportes de los socios + las utilidades o pérdidas de la empresa, “patrimonio”.

ACTIVO	**PASIVO Y PATRIMONIO**
¿Qué tengo?	**¿De dónde obtuve lo que tengo?**
Sumas	**iguales**

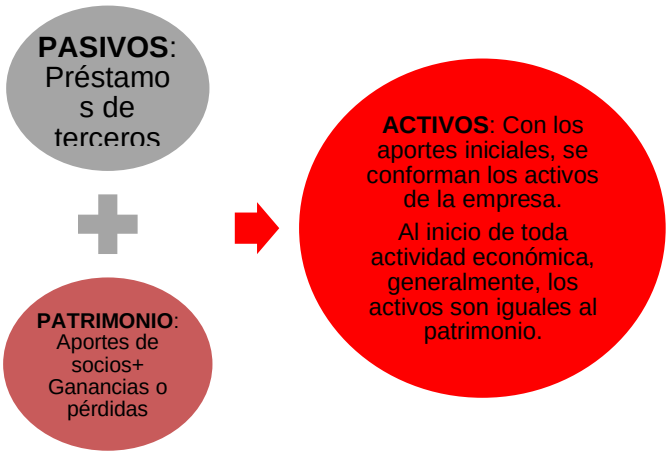
Con esta fórmula, se puede determinar de manera independiente el valor de activo, pasivo y patrimonio.

Ecuación contable

ACTIVO = PASIVO + PATRIMONIO

Al despejar
PASIVO = ACTIVO – PATRIMONIO
PATRIMONIO = ACTIVOS – PASIVOS

Figura 8
Ecuación contable



Ejemplo: La empresa El futuro SAS posee la siguiente información:
En bancos, $5.000.000; en mercancías, $15.000.000; en equipo de oficina, $10.000.000; cuentas por cobrar a clientes, $3.000.0000; debe al Banco Éxito, $7.000.000; y debe mercancía a los proveedores, por valor de $4.000.000. Determinar el valor del patrimonio.

PATRIMONIO = ACTIVOS – PASIVOS

ACTIVO		**PASIVO**	
Bancos	$ 5.000.000	Bancos nacionales	$ 7.000.000
Clientes	$ 3.000.000	Proveedores	$ 4.000.000
Mercancia	$ 15.000.000		
Equipo de oficina	$ 10.000.000	**TOTAL PASIVO**	**$ 11.000.000**
		PATRIMONIO	?
TOTAL ACTIVO	**$ 33.000.000**	**TOTAL PASIVO + PATRIMONIO**	?

PATRIMONIO = ACTIVOS – PASIVOS
? = $33.000.000 – $11.000.000
Patrimonio= $22.000.000

ACTIVO		PASIVO		
Bancos	$ 5.000.000	Bancos nacionales	$	7.000.000
Clientes	$ 3.000.000	Proveedores	$	4.000.000
Mercancia	$ 15.000.000			
Equipo de oficina	$ 10.000.000	**TOTAL PASIVO**	**$**	**11.000.000**
		PATRIMONIO	**$**	**22.000.000**
TOTAL ACTIVO	**$ 33.000.000**	**TOTAL PASIVO + PATRIMONIO**	**$**	**33.000.000**

Cambios en la ecuación patrimonial: La ecuación puede cambiar de acuerdo con los hechos económicos que realice la empresa, cambiando el valor de su activos, pasivos y patrimonio

Por ejemplo: el 17 de enero la empresa El futuro SAS abona a los proveedores $2.000.000 con cheque. En este caso disminuye el valor de los bancos, porque sale el dinero, y disminuye el valor de proveedores, porque disminuye la deuda.

ACTIVO		PASIVO		
Bancos	$ 3.000.000	Bancos nacionales	$	7.000.000
Clientes	$ 3.000.000	Proveedores	$	2.000.000
Mercancia	$ 15.000.000			
Equipo de oficina	$ 10.000.000	**TOTAL PASIVO**	**$**	**9.000.000**
		PATRIMONIO	**$**	**22.000.000**
TOTAL ACTIVO	**$ 31.000.000**	**TOTAL PASIVO + PATRIMONIO**	**$**	**31.000.000**

Al pagar una deuda, disminuye el activo, disminuye el pasivo y el patrimonio se mantiene igual

El 21 de enero, la empresa El futuro SAS compra mesa de cómputo, por valor de $600.000, con cheque. En este caso, disminuye el valor del efectivo en bancos y aumenta el valor de equipo de oficina.

ACTIVO		PASIVO		
Bancos	$ 2.400.000	Bancos nacionales	$	7.000.000
Clientes	$ 3.000.000	Proveedores	$	2.000.000
Mercancia	$ 15.000.000			
Equipo de oficina	$ 10.600.000	**TOTAL PASIVO**	**$**	**9.000.000**
		PATRIMONIO	**$**	**22.000.000**
TOTAL ACTIVO	**$ 31.000.000**	**TOTAL PASIVO + PATRIMONIO**	**$**	**31.000.000**

Al cambiar un activo por otro activo, la ecuación patrimonial no cambia, el activo, pasivo y patrimonio se mantienen igual.

El 30 de enero, la empresa El futuro SAS incorpora un nuevo socio, quien aporta $10.000.000 en efectivo. En este caso, aumentan los aportes sociales en el patrimonio y aumenta el efectivo en bancos en el activo.

ACTIVO		PASIVO	
Bancos	$ 12.400.000	Bancos nacionales	$ 7.000.000
Clientes	$ 3.000.000	Proveedores	$ 2.000.000
Mercancia	$ 15.000.000		
Equipo de oficina	$ 10.600.000	**TOTAL PASIVO**	**$ 9.000.000**
		PATRIMONIO	**$ 32.000.000**
TOTAL ACTIVO	**$ 41.000.000**	**TOTAL PASIVO + PATRIMONIO**	**$ 41.000.000**

Al realizar aportes, la ecuación cambia, aumentando el activo y el patrimonio; el pasivo se mantiene igual.

	Nombre	**Cargo**	**Dependencia** *(Para el SENA indicar Regional y Centro de Formación)*	**Fecha**
Autor (es)	Yuly Esperanza Ávila Vargas	Experta temática	Regional Bogotá / Centro de servicio Financieros	Mayo de 2021
	Sandra I. Acosta Ortegón	Experta temática	Regional Bogotá / Centro de servicio Financieros	Mayo de 2021
		Diseñadora instruccional	Regional Bogotá / Centro de servicio Financieros	Mayo de 2021
	Darío González	Revisión y corrección de estilo	Regional Tolima – Centro Agropecuario La Granja	Julio 2021