

Denominación del Programa de Formación:

EMPRENDIMIENTO EN PROCESAMIENTO DE PRODUCTOS PANIFICABLES

Código Ficha de Formación:

2098486

Jambaló, Vereda Loma Gruesa.

Competencia:

El Balance General

EL BALANCE GENERAL.

El Balance en la empresa, es un examen que se hace comparando los Ingresos con los gastos para conocer si la empresa en un período logra utilidades o por contrario tiene perdidas.

El Balance General, es el Estado Financiero de la Empresa, éste Balance muestra Contablemente los **Activos** que son todo lo que la Empresa tiene o posee, muestra los **Pasivos** que son las deudas de la Empresa y la diferencia o resta entre los Activos y los Pasivos nos arroja o no da como resultado El **Patrimonio Neto o Capital** con que contamos.

El Activo Disponible o efectivo, es el dinero con que contamos para hacer frente a las obligaciones de la Empresa.

Activos Líquidos que son el efectivo o que pueden convertirse fácilmente en efectivo, y los activos **No Líquidos** son con los que no podemos contar fácilmente con liquidez, como los terrenos, la maquinaria o equipos de la Empresa. Los **Pasivos** son las deudas actuales y de largo plazo.

Pasivos corrientes, son los que vencen para cubrirlos en el año, como las facturas, los pagos a empleados, pagos a la salud, aportes a pensiones, arriendos, créditos, prestamos, intereses.

Ejemplo de Balance General

TIENDA DOÑA RAMONA

BALANCE GENERAL JULIO 3 DE 2020

BIENES		PASIVO	
Activos Circulantes:		Pasivo Circulante:	
Dinero en Banco:	\$220.000	Cuentas por Pagar	\$112.000
Dinero para Gastos Menores	\$60.000	Salarios por pagar	\$180.000

El efectivo Neto	\$150.000	Alquiler del Local	—
Inventario	\$500.000	Utilidades	\$120.000
Cuentas por Cobrar	\$280.000	Impuestos	\$ 70.000
Total activos Corrientes	\$1.210.000	Pensiones a Pagar Salud	\$ 42.000
Activos Fijos:		Cuota Asociación	\$ 15.000
Casa Lote	\$52.000.000	Total Pasivos Corrientes	\$539.000
Menos Depreciación	\$5.000.000		
Terrenos y Edificios	\$47.000.000		
		Pasivos a Largo Plazo:	
Equipo	\$1.600.000	Préstamos a largo Plazo	\$1.000.000
Menos Depreciación	\$ 400.000	Hipoteca	\$30.000.000
Del equipo.			
Equipo Neto	\$1.200.000	Pasivo Total a Largo Plazo	\$31.000.000
		Responsabilidad Total	\$31.539.000
Los Activos Totales	\$49.410.000	Compromisos	\$31.539.000

El Inventario, es una lista de los bienes y de más cosas valorables que son propiedad de una persona, de una empresa o de una institución, en el inventario se relaciona en forma detallada ordenada y valorada todos los elementos que hacen parte de los activos de la empresa. Se dice valorada porque se deben colocar valores correspondientes.

La Utilidad son las ganancias, se refiere también a la repartición de ganancias entre las personas o socios de una empresa, es común escuchar la frase repartición de utilidades.

La Depreciación es la rebaja de precio que sufren los activos por el uso o por viejos, se conoce comúnmente como desvalorización.

TALLER

1. Qué es el activo o circulante en una empresa o negocio?. Los bienes de rotación o movimiento como el surtido cuando vendemos son activos porque ellos fácilmente se convierten en efectivo, los depósitos en cuentas de ahorro que tenemos del negocio también son activos.

Observando el Balance General del ejemplo, qué otros activos encuentran.

2. Como se observa un Balance General es todo lo que tiene la empresa o negocio, se incluye lo que se debe, lo que le deben al negocio y lo que realmente le pertenece al propietario del negocio en la fecha en que se elaboró el Balance.

Observando el ejemplo del Balance General y sus resultados que conclusión financiera pueden ustedes sacar o concluir de la tienda “Doña Ramona”: Tiene dinero? Le deben? Debe?

3. Así mismo para llevar la contabilidad en un pequeño negocio, deben registrarse todas las operaciones que se realizan en el negocio, se debe guardar la documentación que podamos obtener que se relacionen con el negocio. Como **Emprendedores** estamos obligados a saber manejar las cuentas para poder llevar orden en los negocios y poder controlar los gastos y los ingresos en tu **Emprendimiento**, debes saber si estás triunfando, en dónde debes mejorar, la Contabilidad ayuda en tu negocio, recuerda también que debes pagar algunos impuestos. Si conoces tu situación financiera puedes tomar decisiones importantes para tu negocio.

Volviendo al Balance General del ejemplo y observando las cifras que arroja: Cómo consideran el estado financiero de la tienda “Doña Ramona”. Hasta la fecha consideran el negocio va bien, o está quebrado.

4. Llevando la Contabilidad en tu negocio puedes saber el total de ventas hechas, el total de los gastos realizados, el inventario de tus productos, las deudas, cuentas por cobrar, etc. Entraremos en éste tema en el próximo Taller por eso debemos familiarizarnos con los conceptos que en éste documento estamos aprendiendo.

Observando en el ejemplo del Balance General se analiza el **Equipo** del negocio “Doña Ramona”, cuáles creen pueden ser los equipos del la tienda, por favor los citan.

5. Analizando nuevamente el ejercicio que me diría el presente Balance General si los activos son menor que los pasivos y si me dijera que los Activos son iguales a los pasivos. Por favor den explicación de sus apreciaciones.

El Taller pueden hacerlo como lo han venido haciendo en grupos, no sobra recordarles que pueden llamar o escribir para aclarar las dudas que tengan.

Rodrigo A. Domínguez A.
Instructor Emprendimiento.
Cel. 3006513115

Nombre del Programa de Formación:

“Emprendedor en Gastronomía Típica Rural”.

Numero de Ficha: 2113563

Balboa, Vereda Sanabria

El Proveedor

Nuestra formación como “ **Emprendedores en Gastronomía Típica Rural**, nos ofrece el conocimiento de saber cómo realizar negociaciones con los **Proveedores**, quienes son las personas que nos van a suministrar periódicamente las materias primas o insumos para la producción de otros productos, materias primas que no conseguimos a veces con facilidad en nuestro sector y que son fundamentales para la fabricación de productos relacionados en la elaboración de productos en gastronomía de nuestra **Unidad Productiva** o negocio, que hemos decidido **Emprender** para poner en práctica nuestros conocimientos, o bien también para servicio familiar.

A ésta persona a quien vamos a necesitar periódicamente se denomina el **PROVEEDOR** y con quién vamos a establecer relaciones comerciales, para que nos provea o nos suministre los materiales para la producción de nuestros bienes o productos, este **proveedor** puede ser una persona u otra empresa y nos pueden suministrar materias primas para transformarlas o en ocasiones productos para venderlos directamente sin transformación.

Hay proveedores de productos, que son los tangibles o sea se pueden tocar, un vehículo por ejemplo. Hay proveedores de servicios, en estos casos se recibe el servicio pero no se puede palpar o tocar, la telefonía por ejemplo. Y hay proveedores de recursos como los bancos, básicamente de créditos o los socios capitalistas, o las cooperativas o algunas autoridades que tienen manejo financiero. Existen otros tipos de **proveedores** pero vamos a manejar estas tres clasificaciones por el momento. Recuerden que hay proveedores mayoristas y proveedores minoristas.

1ª Pregunta: Crean ustedes que es importante analizar la trayectoria del **proveedor** para seleccionar el que más nos convenga para nuestra **Unidad Productiva** o negocio? Den explicación de la razón de sus respuestas.

2ª Pregunta: Será conveniente, independientemente del valor de lo que vamos a comprar, buscar información detallada del **proveedor** y firmar un contrato y determinar que el **proveedor** esté dentro de los patrones de calidad y buen servicio, para nuestra **Unidad Productiva** o negocio? Den explicación a sus respuestas.

3ª Pregunta: Cuáles serían las consecuencias para nuestra **Unidad Productiva** el no pago oportuno de facturas o un manejo inadecuado de cobranzas del **proveedor**? Den explicación de sus análisis.

4ª Pregunta: Creen ustedes que se debe tener un solo **proveedor** en nuestra Unidad Productiva o por contrario manejar la posibilidad de varios proveedores? Cuáles son las justificaciones de sus respuestas.

5ª Pregunta: Incentivos de parte de los **proveedores** como obsequios de insumos o descuentos lograrían una relación más perdurable o duradera con nuestra **Unidad Productiva** o negocio? Si su respuesta es positiva qué estímulos esperaría y de ser la respuesta negativa, cuáles son las razones.

6ª Pregunta: Una vez seleccionados sus proveedores consideran que se debe organizar Unidad Productiva con participación de todos los integrantes de esta formación para la producción y comercialización de los productos gastronómicos aprendidos?

De igual manera que en los talleres anteriores, espero todas sus inquietudes si necesitan aclaraciones o se les presentan dudas. ¡¡Felicidades!!

Rodrigo A. Domínguez A.

Instructor Empresarial

Cel 3006513115.