



FINANZAS, LA CLAVE PARA EL ÉXITO EMPRESARIAL

CONTABILIDAD Y TRIBUTACIÓN ASPECTOS BÁSICOS PARA CRECER

Un producto concebido por:

Bancóldex S.A.
Oficina principal: Calle 28 No. 13 A–15, Pisos 37 a 42
Línea de servicio al cliente (57 1) 742 0281
Conmutador: (57 1) 486 3000
Línea nacional gratuita: 01 8000 180 710

www.bancoldex.com

Bogotá D.C., Colombia
Publicado: Junio 2014.

Santiago Rojas Arroyo
Ministro de Comercio, Industria y Turismo

Luis Fernando Castro
Presidente de Bancóldex

Con la colaboración en Bancóldex de:

Diana Santamaria – **Jefe Oficina de Comunicaciones**
Efren Orlando Cifuentes – **Jefe Oficina Formación Empresarial**
Sandra Judith Mendez – **Ejecutiva Formación Empresarial**

Edición:

Cristóbal Ospina de la Roche

Basado en la cartilla “Finanzas, la clave para el éxito empresarial” elaborada por:

Media Solutions S.A.S.

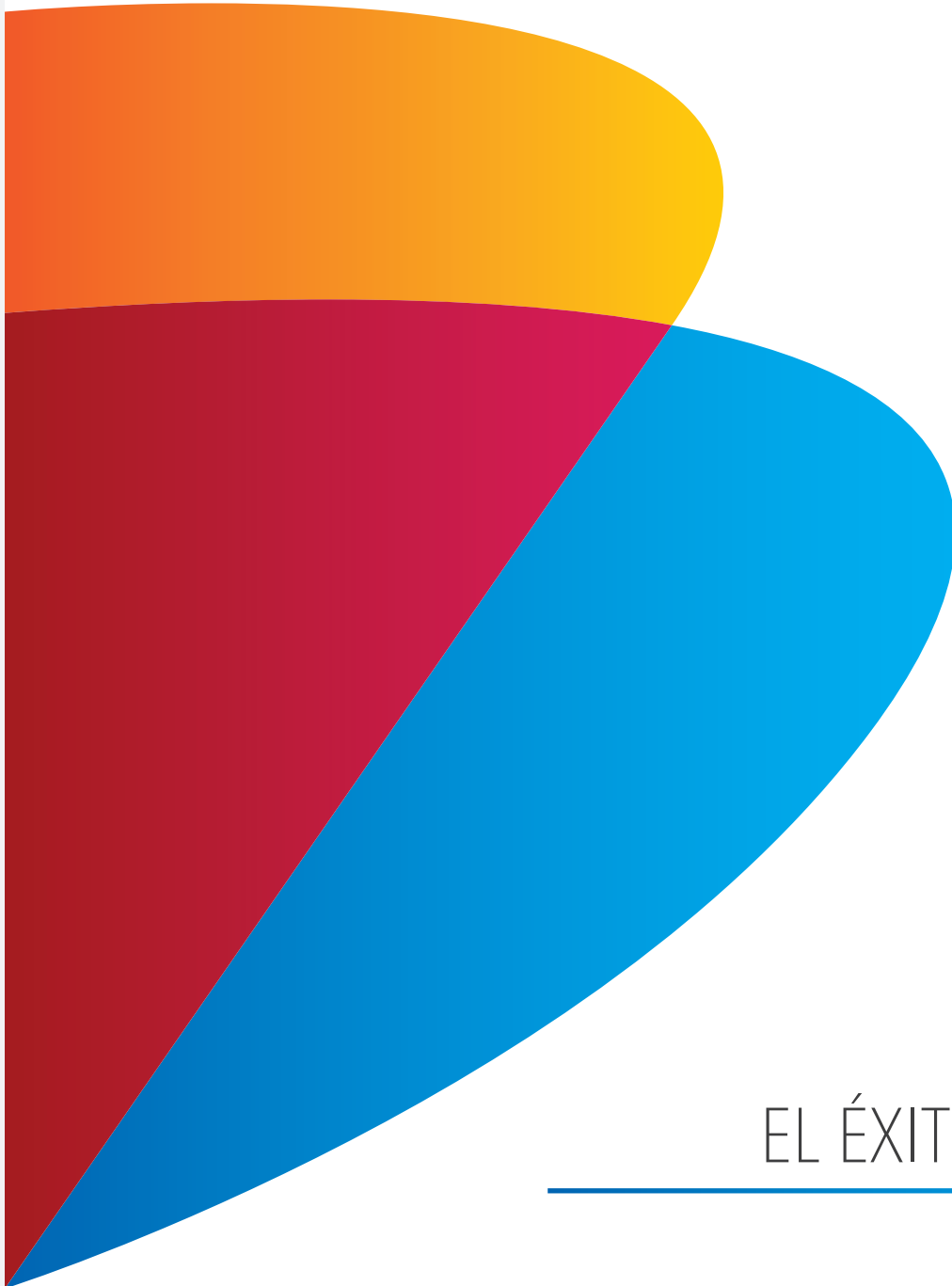
Aviso legal

El siguiente documento contiene una interpretación sobre la incidencia de las finanzas en las empresas, y es publicado con fines didácticos como una herramienta para apoyar el proceso de crecimiento de los empresarios colombianos.

Teniendo en cuenta que es una interpretación de diferentes documentos sobre los temas financieros, el Banco no asume responsabilidad alguna relacionada con el contenido, alcance o uso que los usuarios le den a la información que se encuentre en esta cartilla.

Todos los derechos reservados. Ninguna parte de esta publicación puede ser reproducida y/o almacenada en sistemas recuperables o transmitida en forma alguna o por ningún medio electrónico, mecánico, de fotocopia, grabación u otros, sin el permiso escrito de Bancóldex.

© Bogotá 2014.



FINANZAS:
LA CLAVE PARA
EL ÉXITO EMPRESARIAL



OFRECEMOS PRODUCTOS Y SERVICIOS FINANCIEROS Y NO FINANCIEROS PARA EMPRESAS DE TODOS LOS TAMAÑOS

DESTINO / NECESIDAD ▶	LIQUIDEZ	COMERCIO EXTERIOR	MODERNIZACIÓN EMPRESARIAL	CAPITALIZACIÓN	SEGUROS
TIPO DE PRODUCTO ▼					
LÍNEAS DE CRÉDITO	CAPITAL DE TRABAJO Y SOSTENIMIENTO EMPRESARIAL				
	MODERNIZACIÓN EMPRESARIAL				
	CUPOS ESPECIALES / CONVENIOS REGIONALES Y OTROS ALIADOS				
	DESARROLLO SOSTENIBLE				
OTRAS OPERACIONES Y SERVICIOS BANCARIOS	CRÉDITO COMPRADOR, PROVEEDOR Y CORRESPONSAL				
	DESCUENTO DE DOCUMENTOS				
	OPERACIÓN BANCARIA INTERNACIONAL		PROGRAMA DE FONDOS CP / CE ¹		
MICRO SEGUROS					SEGURO DE VIDA PARA EMPRESARIOS
					SEGURO DE DAÑOS PARA EMPRESARIOS
FORMACIÓN Y CAPACITACIÓN	FORMACIÓN EMPRESARIAL				

¹ Capital Privado / Capital Emprendedor

PRÓLOGO

En el mundo actual, de globalización y competitividad, la innovación y la visión de futuro son factores fundamentales para el éxito de cualquier empresa. Como Banco que promueve el desarrollo empresarial, Bancóldex acompaña a los empresarios para que marchen en la vanguardia de los procesos que exige la modernidad, mediante la transferencia de conocimiento. A través de diversas actividades de Formación empresarial, Bancóldex fortalece las habilidades gerenciales de los empresarios, se desarrollan actividades de capacitación presencial y virtual, se realizan programas de acompañamiento y asistencia, y con la asesoría de expertos se elaboran documentos de apoyo gerencial.

El coleccionable ***Finanzas, la clave para el éxito empresarial*** tiene como objetivo presentar de forma sencilla y ágil los principales elementos que deben tenerse en cuenta para mejorar la gestión financiera del negocio, partiendo de la base de la formalización empresarial, de hacer el mejor uso posible de la información financiera de la compañía, de fijar adecuadamente los costos y los precios de venta de los productos y servicios, y de conocer las alternativas para obtener recursos que el sistema financiero colombiano ofrece para cubrir las necesidades de expansión.

Esperamos que este coleccionable le facilite al empresario la comprensión de que una adecuada gestión financiera siempre será un factor determinante en el crecimiento de su negocio y en el mejoramiento de su competitividad.

LUIS FERNANDO CASTRO
PRESIDENTE DE BANCÓLDEX S.A.



FASCÍCULO

01 de 04

¿CÓMO MEJORAR
LA COMPETITIVIDAD
DE LAS MIPYMES?

INTRODUCCIÓN

LAS MIPYMES EN COLOMBIA 12

1. Clasificación de las empresas.....12
2. Impacto en la economía.....14

FORMALIZACIÓN EMPRESARIAL

FACTOR CLAVE PARA EL FORTALECIMIENTO 16

1. Beneficios de la formalización empresarial..... 16
2. Guía para la constitución de una empresa.....17
 - 2.1. Consultas previas..... 18
 - 2.2. Trámites para el registro de una empresa o negocio..... 19
 - 2.3. Trámites posteriores al registro de la empresa..... 21

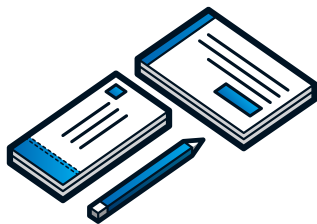
ASPECTOS QUE MEJORAN LA COMPETITIVIDAD EMPRESARIAL 24

1. Gestione la rentabilidad de su empresa.....24
2. Contrate el “mejor” equipo de trabajo.....25
3. Trabaje por la perdurabilidad de su empresa.....26
4. Implemente la innovación como una cultura en su empresa.....31

FASCÍCULO

02 de 04

**CONTABILIDAD
Y TRIBUTACIÓN**
ASPECTOS BÁSICOS
PARA CRECER



INTRODUCCIÓN

CONTABILIDAD BÁSICA E INDICADORES FINANCIEROS 12

1. Aspectos básicos de la contabilidad.....	12
1.1. Beneficios del registro contable de una empresa.....	12
1.2. Claves para lograr un óptimo registro contable.....	14
1.3. Autodiagnóstico contable.....	15
2. Estructura y contenido de los informes contables y financieros.....	17
2.1. Balance General: lo que tengo, lo que debo.....	17
2.2. Estado de Pérdidas y Ganancias (P&G).....	24
2.3. Indicadores clave para medir la salud de la empresa.....	26
2.4. El flujo de caja: planear el movimiento de los recursos.....	37
2.5. El presupuesto y la proyección de actividades.....	41
2.6. El contador: su trabajo y sus responsabilidades con la empresa... 44	
2.7. Las mejores prácticas contables.....	45

ASPECTOS BÁSICOS TRIBUTARIOS 48

1. ¿Por qué es importante pagar impuestos?.....	48
2. Obligaciones tributarias básicas.....	48
3. Principales responsabilidades tributarias.....	49
3.1. Impuesto sobre la renta y complementarios - Régimen.....	50
3.2. Impuesto sobre la Renta para la Equidad (CREE).....	50
3.3. Retención en la fuente a título de impuesto sobre la renta.....	55
3.4. Autoretención en la fuente a título de impuesto sobre la renta para la equidad CREE.....	56
3.5. Retención en la Fuente sobre el IVA.....	56
3.6. Impuesto a las ventas – IVA.....	57
3.7. Impuesto al consumo.....	60



FASCÍCULO

03 de 04

RENTABILIDAD, COSTEO Y FIJACIÓN DE PRECIOS

LA BASE PARA LA
PERDURABILIDAD

INTRODUCCIÓN

GESTIONAR LA RENTABILIDAD PARA GANAR MÁS 12

1. ¿Para qué tener una empresa? - Autodiagnóstico..... 12
2. La rentabilidad de un negocio..... 13
3. Indicadores de rentabilidad y su impacto..... 14
4. ¿Cómo mejorar la rentabilidad a través de la gestión de los activos?..... 21
 - 4.1. ¿Cómo optimizar el manejo de los inventarios?..... 21
 - 4.2. ¿Cómo mantener una cartera sana?..... 24

COSTEO DE BIENES Y SERVICIOS 25

1. ¿Cómo definir el costo de un producto?..... 25
 - 1.1. Determinación de costos de la industria..... 26
 - 1.2. Determinación de costos en comercio..... 29
 - 1.3. Determinación de costos de servicios..... 31
 - 1.4. El costeo ABC..... 33

EL PRECIO FINAL DE UN PRODUCTO 35

1. Definición del precio..... 35
2. Estrategias de precios para su negocio..... 36
3. Esquemas más usados para la fijación de precios..... 37

EL PUNTO DE EQUILIBRIO 43

FASCÍCULO

04 de 04

**RECURSOS
FINANCIEROS PARA
LAS EMPRESAS**
ASEGÚRESE DE
ESCOGER LA MEJOR
OPCIÓN

INTRODUCCIÓN

EL DINERO, OXÍGENO PARA SU NEGOCIO 12

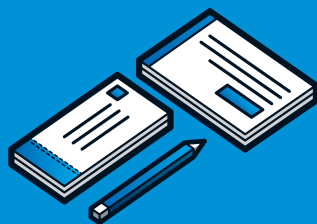
1. ¿Cuándo necesita recursos una empresa?..... 12
2. Recursos disponibles en el mercado..... 14
3. Herramienta para identificar el tipo de recursos que se requieren en la empresa..... 22

CRÉDITO CON ENTIDADES FINANCIERAS 23

1. Tipos y características de las entidades financieras..... 23
2. Naturaleza y responsabilidades de las entidades crediticias..... 24
3. El crédito, oportunidad de crecimiento..... 25
 - 3.1. Tipos de crédito..... 25
 - 3.2. Componentes de un crédito..... 27
 - 3.3. Tasa de interés..... 28
 - 3.4. ¿Cómo elegir la mejor opción de crédito?..... 30
 - 3.5. El crédito y su impacto sobre la rentabilidad de una empresa..... 31
 - 3.6. Aspectos que se evalúan para conceder un crédito..... 32
 - 3.7. El manejo adecuado de un crédito..... 35

FASCÍCULO

02^{de 04}



**CONTABILIDAD
Y TRIBUTACIÓN**
ASPECTOS BÁSICOS
PARA CRECER

INTRODUCCIÓN

Si el ejercicio de ser empresario se toma en serio y no como una labor rutinaria y apenas de supervivencia económica, esa determinación puede significar la prosperidad del negocio. Con un poco de disciplina, esfuerzo personal y sobre todo organización y método, es posible encaminar la empresa por la senda del crecimiento permanente. Una buena organización interna permitirá ver con claridad la marcha de la compañía –sin importar si es micro, pequeña, mediana o grande– y manejar con acierto esas finanzas que apalancan el crecimiento.

Unas cuentas claras en todo momento, equivalen a un manual de señales para timonear la empresa hacia un buen destino. Sirve internamente para mirar los aciertos y los errores y corregir el rumbo si es necesario, y externamente para irradiar credibilidad hacia el público, las autoridades y el sector financiero. Y ya se sabe: la buena imagen vende.

La fuente de la claridad empresarial son los registros contables y tributarios. Y de ellos trata el presente coleccionable. Partimos de la base de que un buen registro contable se constituye en una herramienta poderosa para auscultar la salud de la empresa y poder tomar decisiones sobre su marcha. Por ello entregamos en las siguientes páginas una guía para los registros contables básicos que debe llevar una empresa. Incluye información acerca de los asuntos tributarios que le competen; las mejores prácticas contables ajustadas a la ley; el papel y la importancia del contador; la claridad que debe iluminar a las metas financieras; aspectos básicos para elaborar un presupuesto; y ejemplos tipificados en cuadros y gráficas.

Este coleccionable ayudará a organizar la empresa para hacerla prosperar con el apoyo de unas finanzas sanas.



CONTABILIDAD BÁSICA E INDICADORES FINANCIEROS

1. ASPECTOS BÁSICOS DE LA CONTABILIDAD

Llevar un registro de las diferentes operaciones que se realizan cada día resulta esencial para pensar en inversiones de largo plazo en una empresa, planear las compras de nuevas mercancías o de materias primas, negociar con los proveedores o tomar medidas correctivas cuando las ventas no son las esperadas, y además cumplir con las obligaciones tributarias. En realidad, todo negocio requiere un manejo ordenado de sus movimientos de dinero para obtener el mayor provecho y evitar desperdicio de recursos, y especialmente para proyectarse al futuro. Una empresa en la que no se conoce el comportamiento de las finanzas, esto es, cuánto se gana o se pierde en cada transacción, se pone en riesgo de fracasar. Por el contrario, unas sanas finanzas son la base para impulsar el crecimiento.

Para lograr mejores resultados en la gestión de empresa, es importante tener en cuenta que se deben adoptar las NIIF¹, normas generales que requieren que los estados financieros contengan información comparable, transparente y de alta calidad.

1.1. Beneficios del registro contable de una empresa

La contabilidad permite registrar, cuantificar y sistematizar la información sobre las operaciones de una empresa. Los beneficios de esta práctica se dan tanto a nivel interno como externo.

Beneficios internos

Los beneficios internos para la empresa cuando se llevan adecuadamente los libros de contabilidad, son entre otros los siguientes:

¹ Normas Internacionales de Información Financiera – NIIF, también conocidas por sus siglas en inglés como IFRS (International Financial Reporting Standard)

- a. Evaluar cómo marcha el negocio.** Con información real disponible se facilita saber si hay ganancias o no. Y en caso de pérdidas es posible revisar qué aspectos están afectando la empresa.
- b. Controlar los recursos.** Un control detallado permite saber con exactitud a quién se pagó, y cuándo y por qué razones, así como conocer qué recursos entraron o salieron y cuándo y por qué conceptos.
- c. Anticipar las necesidades de dinero.** Al conocer cómo es el flujo de recursos y cada cuántos días se recauda la cartera, será más fácil planear los egresos de dinero.
- d. Establecer políticas de pago.** Cuando se conoce con exactitud el ciclo de efectivo, es decir los días que transcurren entre el día en que se vende y aquel en el que se cobra el dinero, se pueden establecer fechas de pago para los proveedores, de tal forma que se cumplan sin afectar la disponibilidad de recursos ni tener que recurrir a créditos de corto plazo, que pueden resultar costosos.
- e. Tomar decisiones de inversión.** Llevar una adecuada contabilidad, le permite al gerente o dueño validar con cifras reales si la empresa puede asumir nuevas inversiones ya sea para crecer en infraestructura o para obtener beneficios de los excesos de liquidez de la empresa.



Beneficios externos

Se refieren estos beneficios a la imagen positiva que proyecta la empresa que lleva unos registros contables correctamente diligenciados y que pueden traducirse en credibilidad para asuntos como estos:

- a. Acceso al sistema financiero.** Llevar una contabilidad correcta es una puerta abierta al sistema financiero, porque comprueba que la empresa es organizada en el manejo de sus cuentas.
- b. Los registros contables facilitan la presentación y declaración de impuestos ante el Gobierno.** Recuerde que la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales – DIAN, dispone de sistemas muy avanzados que le permiten conocer muchas de las operaciones que se manejan en una empresa, a partir de la consulta de diversas fuentes de información. De esa forma, en caso de un requerimiento por parte de la DIAN, se podrá tener la tranquilidad de presentar los libros al día, lo cual puede evitar sanciones y multas.

1.2. Claves para lograr un óptimo registro contable

Debido a que en muchas empresas el contador no trabaja de planta, es importante tener un buen manejo de los soportes físicos de cada operación, para que pueda efectuar una tarea contable fiel a la realidad. Como mínimo deberá disponer de recibos de caja para registrar el ingreso de dinero, comprobantes de egreso para sustentar la salida de recursos, y facturas de todas las ventas realizadas. Estos documentos se deben diligenciar en forma clara y comprensible, anotando las cifras en las mismas unidades siempre, es decir, en miles o en millones para todos los documentos.



Recomendaciones para efectuar un registro óptimo:

- Cree carpetas físicas para cada soporte, de tal forma que archive en ellas los documentos en tanto el contador los revisa y los registra oficialmente.
- Exija que los informes contables se actualicen cada mes, para evitar que se acumulen varios períodos.
- Evite enmendaduras en los soportes.
- Registre con claridad la fecha, las unidades y el monto de la operación.
- Diligencie todos los datos del comprador a quien se factura o del proveedor a quien se paga (entre otros el NIT).
- Solicite siempre a sus proveedores una fotocopia del RUT actualizado.
- Registre siempre la firma de quien elabora y autoriza el comprobante de egresos.
- Lleve un control de sello sobre los documentos que ya han sido contabilizados.
- Mantenga al día las carpetas de facturas, recibos de caja, comprobantes de egreso y formularios de impuestos.
- Archive en orden los soportes de períodos anteriores, para facilitar su consulta en caso de requerirse.
- En lo posible, presente o pague sus impuestos con anticipación a la fecha del vencimiento.



1.3. Autodiagnóstico contable

La contabilidad es esencial en toda empresa, ya que permite realizar un análisis de la situación financiera, planear el futuro de la compañía y controlar las diversas actividades que se desarrollan. De forma clara, es el examen con el cual se conoce el estado de salud de la empresa, y aporta información que para tomar decisiones apropiadas para cada situación. Este ejercicio le permitirá conocer cómo se encuentra su empresa o negocio en el registro contable.

FORMULARIO DE AUTODIAGNÓSTICO

RESPONDA SÍ O NO A LAS SIGUIENTES PREGUNTAS	Si	No
1. En mi negocio se registran en libros todas las operaciones que se realizan		
2. En la presentación de informes revisamos detalladamente el Balance General, Estado de Pérdidas y Ganancias y el Estado del Flujo de Efectivo		
3. La contabilidad se revisa mensualmente de forma conjunta entre el contador y la Gerencia		
4. Tenemos documentos de soporte como facturas, recibos de caja y comprobantes de egreso		
5. Toda venta efectuada tiene su correspondiente factura		
6. Llevamos un minucioso registro de ventas, compras y pagos efectuados		
7. Conozco con claridad cuál es la rentabilidad de mi negocio		
8. Tengo bien establecidas las líneas de productos o servicios que más ingresos generan en mi negocio		
9. Sé con exactitud cuáles son los insumos o mercancías que más cuestan en mi operación		
10. Conozco con exactitud las obligaciones financieras que tiene mi empresa y su costo financiero		

Resultados:

- Si contestó NO a por lo menos una pregunta, es importante que revise las ventajas de llevar un registro contable adecuado.
- Si respondió NO a más de tres preguntas, es urgente que revise con su contador la manera en que manejan la contabilidad en su empresa y haga los correctivos necesarios

2. ESTRUCTURA Y CONTENIDO DE LOS INFORMES CONTABLES Y FINANCIEROS

Los informes contables básicos

Todas las empresas deben llevar los libros contables en los términos establecidos en el Código de Comercio, debidamente registrados ante la Cámara de Comercio o la DIAN según corresponda. Como regla general se deben llevar: Libro Mayor y Balances, Libro Diario, Libro de Inventarios, Libro de Actas y Libro de Accionistas (para sociedades por acciones).

Desde el punto de vista contable es esencial llevar el Balance General y el Estado de Pérdidas y Ganancias. Además se debe elaborar el flujo de caja y un presupuesto ajustado a la realidad de la empresa.

2.1. Balance General: lo que tengo, lo que debo

Es el estado básico demostrativo de la situación financiera de una empresa en una fecha determinada, elaborado según los principios básicos de contabilidad que incluyen el Activo, el Pasivo y el Capital Contable.

Muchos especialistas afirman que es una especie de fotografía de la empresa y por eso es solicitado de manera obligatoria por bancos, clientes y proveedores que estudien la posibilidad de establecer relaciones comerciales con ella.

En el Balance General se observan aspectos de la empresa como los siguientes:

- Activos con los que cuenta (todos los recursos físicos y económicos a disposición para operar, tales como maquinaria, planta, equipo, recursos en efectivo, y dinero comprometido en cartera de los clientes).
- Situación de las deudas con el Estado (impuestos por pagar).



FINANZAS: LA CLAVE PARA EL ÉXITO EMPRESARIAL

- Situación de las deudas con los empleados.
- Nivel de endeudamiento, tipo de deudas y plazos.
- Capital aportado por los socios para la operación de la empresa.
- Utilidades obtenidas en períodos anteriores.
- Política de capitalización o distribución de utilidades.

A partir del análisis del Balance General se puede determinar cómo está la situación de liquidez, cómo se comportan las cuentas por cobrar y cuáles son las obligaciones con bancos y proveedores. Y en un aspecto más avanzado se puede examinar la rentabilidad que generan los activos y cuál es la rentabilidad que reciben los socios sobre el capital aportado, entre otros aspectos.

Por lo general, los cortes del Balance General pueden ser mensuales o cada trimestre, semestre o cada año, según los requerimientos del Gobierno y de los administradores.

En el Balance General se manejan tres tipos de cuentas:

- **Activos:** representan todos los recursos de propiedad de la empresa y que se pueden convertir en dinero en algún momento.
- **Pasivos:** en su operación la empresa adquiere activos o servicios que no paga inmediatamente. Esas deudas, así como los impuestos pendientes por pagar al Estado, se registran en la cuenta de Pasivos.
- **Patrimonio:** muestra el capital aportado por los socios para la adquisición de activos y la financiación de la operación de la empresa. En esta cuenta se incluyen también las utilidades o las pérdidas generadas durante el ejercicio contable.

De estas cuentas surge lo que se denomina la “ecuación fundamental de la contabilidad” mediante la cual se indica que:

ACTIVOS = PASIVOS + PATRIMONIO

Esta ecuación indica simplemente que el valor de los recursos a disposición de la empresa son iguales a las deudas más los aportes realizados por los accionistas. Y si en algún momento se pagaran las deudas a todos los acreedores, lo que quedará en el activo correspondería al capital aportado por los accionistas.

Veamos un ejemplo:

Pedro y Gloria se asocian para montar una panadería. Pedro aporta un horno industrial valorado en \$3.000.000, y muebles por \$2.000.000, mientras que Gloria entrega \$5.000.000 en efectivo.

La empresa tiene entonces el siguiente balance inicial:

ACTIVO		PASIVO	
Efectivo	\$5'000.000		
Equipos	\$3'000.000		
Muebles	\$2'000.000		
		PATRIMONIO	
		Capital Aportado	10'000.000
Total Activo	10'000.000	Total Pasivo + Patrimonio	\$10'000.000

Se confirma la “ecuación fundamental de la contabilidad”:

ACTIVOS = PASIVOS + PATRIMONIO



FINANZAS: LA CLAVE PARA EL ÉXITO EMPRESARIAL

Primera transacción: para iniciar labores deciden adquirir a crédito a corto plazo materia prima por \$1.500.000 y dos vitrinas para la exhibición del producto terminado, por un valor de \$1.000.000, en efectivo.

El balance después de estas compras queda así:

ACTIVO		PASIVO	
Efectivo (*)	\$4'000.000	Crédito a corto plazo	\$1'500.000
Inventarios	\$1'500.000		
Equipos	\$3'000.000		
Muebles (*)	\$3'000.000		
		PATRIMONIO	
		Capital Aportado	10'000.000
Total Activo	11'500.000	Total Pasivo + Patrimonio	\$11'500.000

(*) Vemos como en el Activo, el efectivo disminuye y el valor de los Muebles se incrementa, también aparece un nuevo rubro denominado "Inventarios" por la materia prima adquirida.

a. TIPOS DE ACTIVOS

Forman parte de los activos, todos los bienes y recursos a disposición de la empresa y que se puedan representar en términos de dinero.

Activos corrientes: están considerados de gran facilidad para ser convertidos en liquidez. En ellos se clasifican la cartera de clientes, los recursos en bancos y caja, y los inventarios de productos terminados o de materia prima.

Activos fijos: son bienes permanentes con los cuales la empresa puede realizar su operación, tales como propiedades, planta, equipos,

vehículos, muebles y enseres. Algunos de estos deben ser afectados en su valor por la depreciación debido a su desgaste por el uso, como es el caso de los equipos de cómputo, vehículos, muebles y enseres. No se afectan activos tales como terrenos ni construcciones en curso.

Inversiones permanentes: son recursos de la empresa que se emplean en otras actividades con el ánimo de generar una utilidad. No se utilizan en el desarrollo de las operaciones normales.

Otros activos: en este grupo van los bienes que no clasifican en las anteriores cuentas, tales como patentes, franquicias adquiridas y marcas registradas por la empresa y que tienen un valor estratégico en la operación del negocio.

b. TIPOS DE PASIVOS

Son todas aquellas obligaciones adquiridas por la empresa con diversos agentes. Dependiendo del plazo al cual se adquieren las deudas, también se puede establecer una clasificación para los pasivos, que es la siguiente:

Pasivo corriente o de corto plazo: deudas que deben pagarse en menos de un año, tales como cuentas por pagar a proveedores, impuestos, pasivos laborales como cesantías y vacaciones, dividendos por cancelar a los accionistas, y deudas bancarias de corto plazo.

Pasivos a mediano y largo plazo: como su nombre lo indica, son las obligaciones contraídas a más de doce meses y que pueden ser créditos con el sector financiero o deuda adquirida con socios que han prestado dinero.

Otros pasivos: corresponden a cuentas por contingencias o provisiones para cubrir determinado evento que se pueda presentar en el futuro, como indemnizaciones por despidos o posibles pérdidas por un proceso jurídico.



c. CUENTAS DEL PATRIMONIO

El patrimonio también maneja diferentes cuentas que configuran el capital de la empresa.

Capital social: el aporte de los accionistas se descompone, a su vez, en varias cuentas como son el capital autorizado, establecido mediante escritura pública; el capital pagado o efectivamente aportado, y el capital suscrito, que sin haber sido aportado aún, los accionistas se comprometen a pagar.

Superávit de capital: son ingresos que se consideran utilidades pero que no provienen del estado de Pérdidas y Ganancias -P&G-, como puede ser la prima por colocación de acciones.

Utilidades / Pérdidas: se obtienen del Estado de Resultados para registrar la utilidad del período en análisis. Además se maneja otra cuenta denominada Utilidad de Ejercicios Anteriores, que refleja las ganancias aún no distribuidas entre los socios.

Reservas: por norma, todas las empresas deben registrar una reserva legal, correspondiente al 10% de las utilidades generadas en el ejercicio contable. La acumulación se hará hasta alcanzar el 50% del capital pagado. Además los accionistas pueden aprobar otras reservas, bien sea para futuras capitalizaciones, inversiones o recompra de acciones, o para cubrir eventualidades del negocio.

MODELO BÁSICO DEL BALANCE GENERAL

Nombre de la empresa
 Balance general
 Período que cubre

ACTIVOS		PASIVOS	
Activo corriente		Pasivo corriente	
(+) Bancos		(+) Cuentas por pagar proveedores	
(+) Caja		(+) Deudas con bancos	
(+) Cuentas por cobrar		(+) Impuestos por pagar	
(+) Inventario de materia prima		(+) Obligaciones laborales	
(+) Inventario de producto terminado		(+) Obligaciones por pagar	
(+) Otros activos		(+) Provisión por proceso jurídico	
Total activo corriente		Total pasivo corriente	
Activo fijo		Pasivo de largo plazo	
(+) Propiedad, planta y equipo		(+) Deudas con socios	
(+) Enseres de oficina		(+) Deudas con bancos	
(+) Equipos de oficina			
(+) Inversiones			
Total activo fijo		Total pasivo de largo plazo	
		Total pasivo	
		PATRIMONIO	
		(+) Capital	
		(+) Reserva legal	
		(+) Reserva especial	
		(+) Revalorización del patrimonio	
		(+) Utilidad del ejercicio	
		(+) Utilidades acumuladas	
		Total patrimonio	
TOTAL ACTIVOS		TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	



2.2. Estado de Pérdidas y Ganancias (P&G)

Este informe es el más apetecido por los gerentes, ya que con él se determina cómo se comporta la operación de la empresa en materia de ventas, cómo se están gestionando los gastos para generar esos ingresos y cuánto se ganó al cierre del período. Por ello también se le denomina Estado de Resultados o Estado de Ingresos y Gastos.

La presentación del P&G cambia según el tipo de negocio, ya que los conceptos de las cuentas varían por ejemplo de una empresa que produce bienes, a una que comercializa productos y a otra que ofrece servicios.

Este informe permite conocer:

- El monto de los ingresos operacionales que fueron generados en el desarrollo del objeto social de la empresa.
- El valor de los ingresos no operacionales, que se obtuvieron por otras operaciones.
- Los gastos operacionales ejecutados para lograr las ventas.
- Los gastos no operacionales, tales como el pago de multas o la reversión de un ingreso.
- Los costos de ventas asociados específicamente a la producción, adquisición de bienes o prestación del servicio que ofrece la empresa.
- La utilidad de la operación.
- El nivel de la carga financiera que debe asumir la empresa.
- La utilidad neta, descontando los impuestos.

El modelo general de P&G, para una empresa de servicios, es el siguiente:

Nombre de la empresa	
Estado de Pérdidas y Ganancias	
Período que cubre el informe	
Ingresos operacionales	\$
_____	\$
(-) Costos y gastos operacionales	\$
_____	\$
(=) Utilidad operacional	\$
(+) Otros ingresos no operacionales	\$
_____	\$
(-) Otros gastos no operacionales	\$
_____	\$
(=) Utilidad antes de impuestos	\$
(-) Impuesto de renta estimado	\$
(=) Utilidad neta	\$

A continuación veremos cómo se puede presentar este informe en una empresa:

CLÍNICA ODONTOLÓGICA MUELITA FELIZ	
ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS A MARZO XX DEL AÑO XXXX	
INGRESOS OPERACIONALES	
Rayos X	2'000.000
Cirugías	4'500.000
Tratamientos ortodoncia	3'500.000
Procedimientos menores	1'500.000
Total ingresos operacionales	11'500.000
GASTOS DE OPERACIÓN	
Arriendos	1'500.000
Sueldos	1'500.000
Honorarios médicos	3'500.000
Servicios públicos	700.000
Elementos médicos	800.000
Gastos en vigilancia	1'200.000
Gastos en publicidad	500.000
Total gastos operacionales	9'700.000
UTILIDAD OPERACIONAL	1'800.000
Ingresos no operacionales	
Venta de equipo	1'500.000
Gastos no operacionales	600.000
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	2'700.000
Imporrenta estimado	891.000
UTILIDAD NETA	1'809.000

Como puede observarse, las empresas de servicios suelen presentar los informes más sencillos, ya que sus ingresos se derivan de prestar servicios al público y para hacerlo incurren en gastos como sueldos, arrendamientos, pago de servicios públicos, papelería y útiles de escritorio.



2.3. Indicadores clave para medir la salud de la empresa

En un negocio es necesario mantener un control permanente de la situación en términos financieros. Para ello es importante realizar análisis comparativos de los estados financieros de por lo menos cuatro períodos, para evaluar cómo se ha venido comportando la sociedad en materia de ventas, gastos y utilidades, entre otros puntos.

Para obtener una visión más clara de lo que ocurre con las finanzas, se pueden realizar dos tipos de evaluación:

ANÁLISIS VERTICAL

Muestra la participación de cada una de las cuentas sobre el total, lo que da una idea de su magnitud, y permite además evaluar si una cuenta debería reclasificarse o no para efectos de un mejor registro contable.

Para facilitar la comprensión presentamos el siguiente ejemplo:

PELUQUERÍA LINDO CABELLO ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS A MARZO XX DE XXXX

			Análisis vertical (%)
Ingresos por servicios		12'000.000	100
Gastos operacionales			
Arriendos	1'500.000		12,5
Sueldos del personal	4'000.000		33,3
Compra de insumos	800.000		6,7
Gastos de servicios públicos	1'200.000		10,0
Gastos de cafetería	450.000		3,8
Total gastos operacionales	7.950.000		66,3
Utilidad operacional		4'050.000	33,8
Venta de inmuebles (+)		800.000	6,7
Otros gastos no operacionales			
Pago de intereses (-)	350.000		2,9
Utilidad antes de impuestos		4'500.000	37,5
Impuesto de renta (-)	1'485.000		
UTILIDAD NETA		3'015.000	25,2

El gerente de la peluquería Lindo Cabello quiere saber qué aspectos son los más representativos en los gastos en que incurre para operar su negocio. Su P&G del último mes mostró lo siguiente:

Para encontrar la proporcionalidad de los ingresos se debe realizar la siguiente operación:

CUENTA PARA COMPARAR / TOTAL DE LOS INGRESOS

Por ejemplo: Para encontrar la proporción de gastos operacionales sobre ingresos

$$7.950.000 / 12.000.000 = 0,663$$

Al aplicar el porcentaje encontramos que los gastos operacionales representan el 66,3% de los ingresos. Del informe de la Peluquería Lindo Cabello podemos identificar lo siguiente:

- Los gastos operacionales representan el 66% de los ingresos. De estos, los sueldos del personal y el arrendamiento son los que más pesan dentro de la estructura de gastos de la empresa, con 33% y 13% respectivamente. Puesto que es una empresa que presta servicios personales, es apenas lógico que los sueldos tengan una participación tan significativa.
- Tanto los ingresos operacionales como los gastos no operacionales presentan una participación muy pequeña en el total de ingresos, lo que permite obtener una significativa utilidad antes de impuestos. Los intereses por créditos sólo pesan el 3% en el total de los ingresos, lo que permite cubrirlos sin inconvenientes.
- El negocio genera una utilidad neta del 25% para sus propietarios.



Herramienta para realizar el análisis vertical de su P&G

EMPRESA
ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS
A MARZO XX DE XXXX

Análisis vertical (%)		
Ingresos por servicios		100
Gastos operacionales		
Arriendo		\$ Arriendo / \$ Ingresos
Sueldos personal		\$ Sueldos / \$ Ingresos
Compra de insumos		\$ Insumos / \$ Ingresos
Gastos de servicios públicos		\$ Servicios / \$ Ingresos
Gastos de cafetería		\$ Cafetería / \$ Ingresos
Total gastos operacionales		\$ Total gastos / \$ Ingresos
Utilidad operacional		\$ Utilidad oper. / \$ Ingresos
Venta de inmuebles		\$ Ventas inm. / \$ Ingresos
Otros gastos no operacionales		
Pago de intereses		\$ Pago intereses / \$ Ingresos
Utilidad antes de impuestos		\$ Utilidad antes / \$ Ingresos
Impuesto de renta		
UTILIDAD NETA		\$ Utilidad neta / \$ Ingresos

ANÁLISIS HORIZONTAL

Consiste en presentar los informes financieros de manera comparativa, de tal forma que se pueda evaluar la evolución de las diferentes cuentas del Balance General y del P&G. Revisemos con un ejemplo las ventajas de esta lectura:

ZAPATOS LA ESTRELLA DEL NORTE ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

	Año 1	Año 2	Var. %	Año 3	Var. %
Ingresos por ventas	30'000.000	22'000.000	-26,7	35'000.000	59,1
Costos de ventas	16'000.000	18'000.000	12,5	22'000.000	22,2
Gastos administrativos	5'000.000	7'000.000	40,0	9'000.000	28,6
Utilidad neta	9'000.000	-3'000.000	-133,3	4'000.000	233,3

Con estas cifras a la mano se puede concluir lo siguiente:

- El Año 2 resultó un año muy difícil para la empresa, ya que las ventas se redujeron en un 27% respecto del año 1. Sin embargo la recuperación fue evidente en el año 3, pues se elevaron las ventas en un 59%.
- Aunque el resultado de gestión es positivo en el último año con un incremento de la utilidad neta del 233%, es importante vigilar el comportamiento del gasto administrativo, que viene creciendo en magnitudes del 40% y del 29% en los últimos dos años.
- Es importante también tener en cuenta que el costo de ventas debería presentar un comportamiento similar al de las ventas, es decir, crecer en la misma proporción, pero los gastos administrativos deben mantenerse controlados, lo que no ocurrió en el año 2 cuando a pesar de la caída de las ventas en el 26,7%, el costo aumentó en 12%.

Señales de alerta

Con las dos lecturas se pueden analizar otros aspectos importantes que contienen tanto el Balance General como el P&G. Los más críticos son los siguientes:



- **Crecimiento de las cuentas por cobrar y su relación con el crecimiento de las ventas.** Por lo menos debería presentarse un comportamiento similar en ambos rubros. Si se encuentra un incremento muy por encima del crecimiento de las ventas en las cuentas por cobrar a clientes, hay que tener cuidado y evaluar si se están cumpliendo las políticas de créditos, y verificar en cuáles clientes está concentrada la cartera y qué tan riesgosos pueden ser estos.
- **Decrecimiento sostenido de las ventas y de las utilidades.** Debe revisarse si la empresa está perdiendo mercado, si ha perdido clientes o revisar cuidadosamente en que rubros sus gastos se han incrementado.
- El incremento acelerado del pasivo en períodos cortos puede indicar que la empresa tiene problemas para cubrir los gastos de operación.
- El bajo nivel patrimonial es un indicador de que los accionistas no pueden inyectarle nuevos recursos a la empresa, o que no tienen un compromiso muy alto con ella.

Ejemplo para realizar el análisis horizontal de la empresa:

NOMBRE DE LA EMPRESA ESTADO DE RESULTADOS COMPARATIVO

	PERIODO 1	PERIODO 2	Var. %	PERIODO 3	Var. %
Ingresos por ventas	\$	\$	$(\$PER\ 2 / \$PER\ 1) - 1$	\$	$(\$PER\ 3 / \$PER\ 2) - 1$
Costos de ventas	\$	\$	$(\$PER\ 2 / \$PER\ 1) - 1$	\$	$(\$PER\ 3 / \$PER\ 2) - 1$
Gastos administrativos	\$	\$	$(\$PER\ 2 / \$PER\ 1) - 1$	\$	$(\$PER\ 3 / \$PER\ 2) - 1$
Utilidad neta	\$	\$	$(\$PER\ 2 / \$PER\ 1) - 1$	\$	$(\$PER\ 3 / \$PER\ 2) - 1$

Otros indicadores

Para conocer la marcha de un negocio no basta leer los estados financieros. También es conveniente efectuar algunos cálculos que permitan conocer aspectos como la disponibilidad de dinero para cubrir las operaciones, el grado de endeudamiento de la empresa y la rentabilidad que ofrece para sus accionistas.

Para una mejor comprensión de cada uno de estos indicadores, trabajaremos con base en ejemplos:

Leonardo Ciempués es el dueño de la ferretería Mi Tornillo, y desea hacer unas modificaciones en el local en el que operan; por eso ha pedido a su contador que le presente los principales datos que le ayuden a adoptar esa decisión:

FERRETERÍA MI TORNILLO
 BALANCE GENERAL DICIEMBRE 31 DE XXXX

Activos corrientes		Pasivos corrientes	
Caja	1'000.000	Deuda con bancos	20'000.000
Bancos	40'000.000	Proveedores	22'000.000
Cuentas por cobrar	15'000.000	Obligaciones laborales	4'000.000
Inventarios de mercancías	35'000.000	Impuestos por pagar	8'000.000
Total activo corriente	91'000.000	Total pasivo corriente	54'000.000
Activos fijos		Pasivo de largo plazo	
Muebles y enseres	3'000.000	Deuda con bancos	30'000.000
Edificios	50'000.000	Total pasivo de largo plazo	30'000.000
Vehículos	25'000.000	Total pasivo	84'000.000
Total activos fijos	78'000.000		
		Patrimonio	
		Capital socios	60'000.000
		Utilidad del ejercicio	10'000.000
		Utilidad ejercicios anteriores	15'000.000
		Total patrimonio	85'000.000
TOTAL ACTIVO	169'000.000	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	169'000.000



FINANZAS: LA CLAVE PARA EL ÉXITO EMPRESARIAL

- **Indicadores de liquidez.** muestran la capacidad de la empresa para pagar sus obligaciones actuales. En el giro ordinario del negocio, los activos son aquellas cuentas que se espera convertir en efectivo en el corto plazo para atender los gastos propios de la operación y además para responder por las obligaciones a cargo de la empresa. Esto se obtiene realizando la siguiente operación:

Razón de liquidez = Activos corrientes / pasivos corrientes

Razón de liquidez = 91.000.000 / 54.000.000

Razón de liquidez = 1,69

Pero cuando se busca establecer claramente qué porcentaje de los activos corrientes es realizable de manera inmediata, se excluyen los inventarios, que podrían tardarse un tiempo en ser liquidados para generar efectivo, así:

Prueba ácida = (activos corrientes-inventarios)
/ pasivos corrientes

Prueba ácida = (91.000.000-35.000.000) / 54.000.000

Prueba ácida = 1,04

Para la ferretería los resultados son:

Razón de liquidez 1,69

Prueba ácida 1,04

Es decir que incluidos los inventarios de mercancías, los activos disponibles de fácil realización no alcanzan a cubrir dos veces el valor de los pasivos corrientes. Al excluir la cuenta de Inventarios se encuentra que por un peso de pasivos hay uno de activos para responder, lo que muestra que no existe una liquidez muy alta en el negocio y que la obra de ampliación tendría que realizarse con aportes de los socios o con deuda.

Lo más conveniente en una empresa es que los activos cubran varias veces el valor de los pasivos, lo que confirmaría que el negocio cuenta con una disponibilidad de efectivo muy buena. La relación de liquidez depende de la actividad económica que desarrolle la empresa. Por ejemplo, en la actividad de comercio generalmente la liquidez es alta, con valores superiores a 2 en el indicador de liquidez.



- **Indicadores de endeudamiento.** como el señor Ciempués no tiene los recursos para hacer la obra, le insiste al contador en que evalúen la posibilidad de obtener más crédito con los bancos. Entonces deciden revisar los indicadores de endeudamiento para hacer claridad sobre este tema:

Endeudamiento total (%) = Total pasivo / Total activos

Endeudamiento = 84.000.000 / 169.000.000

Endeudamiento = 49,7%

Sobre este dato se evalúa la carga de deuda que tiene la empresa actualmente y qué porcentaje de los activos respalda esas obligaciones, ya que en la eventualidad de que se decidiera pagar todas las deudas, los activos deberían alcanzar para tal fin, pero también los socios esperarían recibir lo correspondiente a su patrimonio.



FINANZAS: LA CLAVE PARA EL ÉXITO EMPRESARIAL

Es muy importante igualmente revisar qué porcentaje de la deuda se concentra a corto plazo, pues si las obligaciones a menos de un año tienen una alta incidencia, se asume un mayor riesgo de incumplirlas en caso de una crisis o una ausencia temporal de liquidez.

Concentración = Pasivo corriente / Total pasivo

Concentración = 54.000.000 / 84.000.000

Concentración = 64,3%

En el caso de la Ferretería Mi Tornillo se podría deducir que aunque no se tiene una deuda muy alta, el riesgo es que está más concentrada en obligaciones que se deben pagar antes de un año, y que por lo tanto recibir más crédito podría afectar la liquidez del negocio.

Financiación a largo plazo = $\frac{\text{Capital socios} + \text{Pasivo de largo plazo}}{\text{Activo total}}$

El contador calcula entonces la financiación a largo plazo. Para entender qué porcentaje de los activos está involucrado en las obligaciones a más de un año, se incluye el aporte de los socios, pues son recursos que se colocan para obtener una rentabilidad que se espera mayor que la que ofrecen otras alternativas de inversión.

Capital de trabajo = Activo corriente – Pasivo corriente

Capital de trabajo = 91.000.000 – 54.000.000

Capital de trabajo = 37.000.000

En resumen, los resultados fueron:

Endeudamiento total	49,7%
Concentración	64,3%
Financiación a largo plazo	54,3%
Capital de trabajo	37'000.000

El contador incluyó el valor del capital de trabajo que se requiere para sostener las operaciones de la empresa. En estas condiciones, lo más viable podría ser el obtener financiación a largo plazo para ejecutar el proyecto, o realizar aportes de capital que permitan cubrir la obra sin poner en riesgo el efectivo disponible para atender las necesidades de la operación. El señor Ciempués quedó un poco preocupado con la información que le entregó su contador, así que quiere conocer cuánto se demora en recaudar el dinero por las ventas a crédito que hace a los clientes más grandes y cuánto tiempo está tomando para pagar a sus proveedores. Para conseguir ese dato requiere el valor de las ventas anuales, que es de \$300.000.000. El contador hace sus respectivos cálculos y le entrega al señor Ciempués lo siguiente:

$$\text{Venta promedio diaria} = \text{Ventas anuales} / 360 \text{ (días al año)}$$

$$\text{Venta promedio diaria} = 300.000.000 / 360$$

$$\text{Venta promedio diaria} = \$833.333$$

Luego calcula los días de venta de las cuentas por cobrar, así:

$$\text{Días venta en cuentas por cobrar} = \frac{\text{Cuentas por cobrar}}{\text{Venta promedio diaria}}$$

$$\text{Días de venta en cuentas por cobrar} = 15.000.000 / 833.333$$

$$\text{Días de venta en cuentas por cobrar} = 18$$



FINANZAS: LA CLAVE PARA EL ÉXITO EMPRESARIAL

En resumen se encontró lo siguiente:

Ventas anuales	300'000.000
Venta promedio diaria	833.333
Días en cuentas por cobrar	18

Luego se calculó la rotación de las cuentas por pagar, en días, tomando el valor de las deudas con proveedores. La fórmula es la siguiente:

$$\text{Rotación de cuentas por pagar} = \frac{\text{Cuentas por pagar} \times 360}{\text{Valor de las compras}}$$

El contador establece que el valor de las compras, según el P&G, es de \$220.000.000.

$$\text{Rotación de cuentas por pagar} = \frac{(22.000.000 \times 360)}{220.000.000}$$

Compras anuales	220'000.000
Rotación de cuentas por pagar (días)	36

Con estos resultados se concluye que el negocio goza de una buena liquidez, puesto que tiene el doble de días disponibles para pagar a sus proveedores respecto del período que se tarda en recaudar la cartera. Así las cosas, el señor Ciempués queda tranquilo y decide analizar con mayor cuidado otras alternativas para la ampliación de la ferretería, y con el contador empieza a construir el presupuesto de inversión para el proyecto.

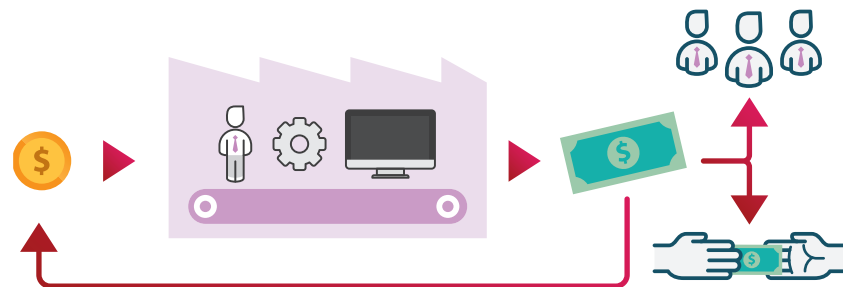
2.4. El flujo de caja: planear el movimiento de los recursos

Conocer de antemano las necesidades de dinero es una gran ventaja, ya que permite seleccionar la mejor fuente de recursos en términos de costos y plazos. Además garantiza el cumplimiento de las obligaciones existentes, lo cual mantiene la buena calificación de la empresa ante el sistema financiero y abre las puertas a nuevas alternativas de financiación cuando se requieran.

El flujo de caja es una de las alternativas para proyectar cuánto dinero va a necesitar el negocio, y cuándo, para atender los gastos de operación o el pago derivado de un proyecto en marcha. Con base en esa proyección de ingresos y egresos de recursos se puede decidir también si es viable ejecutar el proyecto o mantener el ritmo de crecimiento que se lleva.

En esencia se trata de un presupuesto de efectivo dividido en periodos, generalmente mensuales, en el que se identifican los meses en los cuales se podría tener déficit de fondos, y aquellos en los que habría excedentes. Cuando se tienen previstos los faltantes, se puede planear la fuente a la que se recurrirá para cubrirlos.

En el caso de que hubiere excedentes, conviene identificar las inversiones más rentables y adecuadas al ciclo de efectivo de la empresa. Las ventas son la base del presupuesto de ingresos por mes, teniendo en cuenta que no siempre se genera efectivo de manera inmediata. Por eso es importante tener en cuenta la rotación de las cuentas por cobrar cuando se hacen ventas a crédito, para determinar cada cuántos días entra el dinero.





FINANZAS: LA CLAVE PARA EL ÉXITO EMPRESARIAL

En relación con la salida de recursos, lo más conveniente es determinar las fechas en las cuales se suele pagar a los proveedores. Lo recomendable es tener establecida una fecha mensual o bimestral para realizar los cortes en esos días en los cuales las necesidades de ingresos son mayores.

Siempre será prudente contar con un efectivo mínimo en bancos para estar preparados en caso de que las proyecciones del flujo de caja en cuanto a ingresos no se cumplan, y debamos atender las obligaciones con proveedores o bancos en la fecha estimada. Además esos recursos en el banco cumplirán con el requisito de saldos mínimos que hacen parte de las consideraciones de cualquier entidad financiera cuando evalúa si debe o no prestarle a un cliente. Sin embargo no se recomienda tener un exceso de liquidez en el banco, pues resultaría muy costoso guardar un dinero que no renta en una cuenta corriente.

Modelo básico para elaborar un flujo de caja

En primera instancia es prudente identificar las cuentas que reportan entradas y salidas de efectivo.

Entradas: recaudos de los ingresos por ventas, prestación de servicios, arrendamientos, dividendos, intereses y préstamos a particulares, empleados o socios.

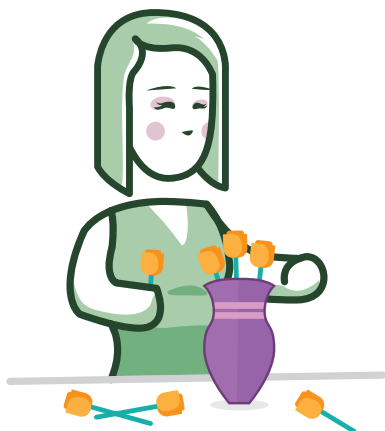
Otros ingresos: entradas por créditos solicitados en un período anterior o por venta de activos.

Salidas: pago a proveedores, salarios, honorarios, prestaciones sociales, pago de seguridad social, arrendamientos, cuotas de crédito o leasing, pago de servicios públicos, pago de impuestos de diversa índole, pago de dividendos a socios, pago por compra de activos. Para elaborar el flujo de caja se recomienda utilizar una hoja de cálculo disponible en casi todos los programas de computador. Si no es posible contar con ella, se puede hacer a mano con una columna para el nombre de las cuentas y otra para cada período establecido para el análisis.

Ejemplo flujo de caja:

FLORISTERIA LA HORTENSIA
 FLUJO DE CAJA PERÍODO ENERO - JUNIO AÑO XXXX

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio
Efectivo	5'000.000	-1'300.000	15'400.000	7'100.000	7'500.000	15'200.000
Ventas de contado (+)	15'000.000	23'000.000	20'000.000	22'000.000	35'000.000	17'000.000
Recaudo por ventas a crédito (+)	10'000.000	4'000.000	6'000.000	6'500.000	3'000.000	6'000.000
Ingreso por venta camioneta (+)	0	15'000.000	0	0	0	0
Pago de arriendo (-)	1'000.000	1'000.000	1'000.000	1'000.000	1'000.000	1'000.000
Pago de proveedores (-)	26'000.000	15'000.000	14'000.000	14'800.000	24'000.000	20'500.000
Pago de cuota de crédito (-)	800.000	800.000	800.000	800.000	800.000	800.000
Pago de impuestos (-)	0	5'000.000	0	8'000.000	0	11'200.000
Pago de servicios públicos (-)	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000
Pago de sueldos (-)	3'000.000	3'000.000	3'000.000	3'000.000	4'000.000	3'000.000
Saldo final	-1'300.000	15'400.000	7'100.000	7'500.000	15'200.000	1'200.000



Esta floristería ha tenido en cuenta todos sus ingresos y egresos proyectados. En el período se han realizado unas ventas de contado estimadas, así como otros recaudos de ventas a crédito efectuadas en un período anterior (esta información sale del P&G y del Balance General). Los impuestos de presentación bimestral, como IVA, Reteiva y Retenciones, se han calculado con base en los ingresos esperados. Para calcular los ingresos se tuvieron en cuenta los comportamientos históricos del año pasado, al igual que la proyección de crecimiento de ventas que la gerente de la empresa, Pepita Rosas, puso de meta.



FINANZAS: LA CLAVE PARA EL ÉXITO EMPRESARIAL

Como puede observarse, la floristería empieza el año con un déficit, pues en diciembre no hay gran demanda de sus arreglos, y enero tampoco es un mes muy bueno (Cómo el saldo es negativo, la floristería debe buscar alternativas de financiación para cubrirlo). En febrero se incrementan los ingresos por la venta de un vehículo y por mayores ventas. En mayo, mes en el que se celebra la fiesta de las madres se impulsan las ventas en efectivo y se incrementan los gastos de personal. Junio, debido a los gastos efectuados para dicha fecha, también registra un flujo de fondos más bajo.

Modelo flujo de caja

EMPRESA
FLUJO DE CAJA
PERÍODO XXXX

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio
Efectivo inicial (+)	Saldo inicial	Saldo final mes anterior	Saldo final mes anterior	Saldo final mes anterior	Saldo final mes anterior	Saldo final mes anterior
Ventas de contado (+)						
Recaudo por ventas a crédito (+)						
Otros ingresos (+)						
Pago de arriendo (-)						
Pago de proveedores (-)						
Pago de cuota de crédito (-)						
Pago de impuestos (-)						
Pago de servicios públicos (-)						
Pago de sueldos (-)						
Otros egresos (-)						
Otros egresos (-)						
Otros egresos (-)						
Saldo final						

2.5. El presupuesto y la proyección de actividades

Cuando se proyecta una empresa a mediano y largo plazo, muchas veces se establecen metas relacionadas con las ventas, las inversiones y los gastos, pero en buena parte de las pequeñas y medianas empresas no se traza la ruta para cumplirlas.

Esa ruta es lo que denominamos presupuesto, o un plan que explique cómo se van a cumplir las metas financieras. Lo más conveniente es realizar el diagnóstico de la situación financiera de la empresa a partir de la lectura vertical y horizontal de los informes financieros, unido al análisis del sector y del entorno, la visión de la gerencia y otros elementos necesarios para establecer un plan. Esto nos permite fijar el punto de partida y proyectar lo que se desea a uno o dos años en la empresa.

Por lo general los presupuestos de ventas los elabora el área comercial; sin embargo es necesario tener en cuenta que alcanzar un cierto nivel de ventas implica realizar más gastos en compra de insumos o mercancías, por lo tanto esa tarea debe ser realizada en conjunto entre las diferentes áreas de la empresa para que se tengan planteados objetivos claros.

Aspectos básicos para construir el presupuesto:

- Para la elaboración de esta herramienta es importante partir del modelo contable de la empresa. Tome como base las cuentas agregadas del P&G para registrar los diferentes rubros que se van a presupuestar, de tal forma que sean fáciles de analizar y comparar cuando ya se haya ejecutado uno de los períodos del presupuesto.
- Al proyectar el incremento de las ventas, tenga en cuenta también el aumento de los costos de ventas (costos fijos y costos variables) así como el de los gastos, de tal forma que pueda proponerse metas en cada uno de ellos.
- Mire en perspectiva aspectos como el comportamiento proyectado de la economía para el período en que va a construir el presupuesto, de tal forma que no se plantee metas que serán difíciles de alcanzar en condiciones adversas o complicadas para los negocios en general.



FINANZAS: LA CLAVE PARA EL ÉXITO EMPRESARIAL

- Revise la información disponible para el sector en el que está su empresa y determine qué eventos de política económica o social podrían afectarla o por el contrario impulsarla.
- Projete el incremento de los costos de operación teniendo como base los planes de contratación de personal nuevo o más costoso, así como los resultados en materia de inflación, pues el incremento de salarios está determinado por esta variable.
- Analice qué ajustes podría realizar en el precio de venta de sus productos o servicios, bien sea por el resultado de la inflación, por el incremento de las materias primas o por la exclusividad que maneja.

Cuando realice su presupuesto, tenga en cuenta las siguientes bases que le pueden ser útiles para realizar su proyección.

Bases de proyección

Meta de crecimiento en ventas _____ %

Meta de crecimiento en costos variables _____ %

Meta de crecimiento en costos fijos _____ %

Meta de crecimiento en gastos operacionales _____ %

Meta en utilidades _____ %

Proyectos a realizar en el período _____

Gastos involucrados _____

Ingresos esperados _____

Inversiones presupuestadas, especificando los tipos de activos _____

Fuentes de financiación de los proyectos, así como el plan de pago de los compromisos financieros: _____

Modelo de presupuesto

EMPRESA PRESUPUESTO PARA EL PERÍODO

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio
Ingresos por ventas						
Costos de ventas						
Compra de materias primas						
Personal temporal						
Costos fijos						
Mano de obra directa						
Gastos generales de planta						
Total Costos						
Utilidad bruta						
Gastos operacionales						
Arriendo						
Sueldos personal						
Compra de material de oficina						
Gastos de servicios públicos						
Gastos de cafetería						
Caja menor						
Otros gastos operacionales						
Total de gastos operacionales						
Utilidad operacional						
Otros ingresos no operacionales						
Pago de intereses						
Utilidad antes de impuestos						
Impuesto de renta proyectado						
UTILIDAD NETA						



2.6. El contador: su trabajo y sus responsabilidades con la empresa

Contar con los servicios de un profesional de contaduría representa una gran ventaja para las empresas. Este asesor es el eje de un manejo contable que aporte la información necesaria para la toma de decisiones oportunas por parte de la gerencia. De ahí que el contador debe dedicar inicialmente el tiempo necesario para comprometerse en la operación de la empresa, de tal forma que conozca a fondo qué hace ésta, cómo trabaja, en qué mercados tiene presencia, qué tipo de clientes atiende y cómo son los procesos de producción o de prestación del servicio a los compradores.

También es necesario que el contador lea cuidadosamente los documentos relacionados con la formalización del negocio, para que conozca en detalle la actividad económica que desarrolla, y en consecuencia establezca qué obligaciones tributarias debe atender pero también de qué beneficios o exenciones puede disfrutar si se da el caso. Con base en este conocimiento podrá elaborar los informes de la manera más acorde con la actividad del negocio.

Son responsabilidades del contador:

- Preparar los estados financieros.
- Presentar informes a la administración.
- Certificar los estados financieros, es decir declarar que se han verificado previamente las afirmaciones contenidas en ellos.

Todas estas actividades deben cumplirse de manera ordenada, clara y precisa, de tal forma que la gerencia cuente con herramientas actualizadas de las operaciones y también se puedan cumplir a tiempo las obligaciones tributarias. El contador debe poseer tarjeta profesional vigente, para que responda de manera adecuada en caso de requerimiento por parte de las autoridades tributarias.



Para obtener el mayor beneficio de su asesor contable, siga estas recomendaciones:

- Contrate a un contador ojala con experiencia previa y con su tarjeta profesional vigente, y de ser posible, con conocimientos de análisis financiero.
- Establezca claramente sus expectativas respecto del alcance de los informes financieros, fechas de entrega de reportes y fechas de presentación de las declaraciones de impuestos.
- Defina las actividades que debe desarrollar en la empresa la persona encargada de recopilar, organizar y sistematizar la información que se le debe entregar al contador para su procesamiento final y análisis.
- Exija que se haga un plan contable de la empresa de acuerdo con la normatividad vigente, para que la persona encargada lo utilice en los documentos de soporte al registrar las cuentas que se deben afectar, con sus códigos y cuantías.
- Reúnase con su contador periódicamente para que él le explique claramente qué significan los resultados de los informes, y que además lo oriente sobre los aspectos que podrían estar afectando la buena marcha del negocio.

2.7. Las mejores prácticas contables

Los expertos en materia contable han realizado una compilación de las prácticas más convenientes para llevar un registro ajustado a la ley, y apropiado además para evaluar la realidad económica de los negocios. A continuación se presentan algunas de ellas:



1. Cumplir toda la normatividad en materia contable y tributaria establecida por el Gobierno (Ley 1314 del 13 de julio de 2009), y principios o normas de contabilidad generalmente aceptados en Colombia, fijados en el Decreto 2649 de 1993 y de conformidad con el artículo 68 de la Ley 43 de 1990, entendidos como el conjunto de conceptos básicos y de reglas que deben ser observados al registrar e informar contablemente sobre los asuntos y actividades de personas naturales o jurídicas. Apoyándose en ellos, la contabilidad permite identificar, medir, clasificar, registrar, interpretar, analizar, informar y evaluar las operaciones de un negocio en forma clara, completa y fidedigna.
2. Preferir el sistema de causación, que permite reconocer el hecho económico en el período en el cual se realiza, en lugar de hacer el reconocimiento cuando se recibe o se paga de manera efectiva.
3. Las transacciones se deben reconocer de la misma forma en cada período, como una manera de llevar un registro confiable y comparable de los diferentes hechos económicos.

En este aspecto se podrán realizar cambios cuando se procure mejorar la información para el análisis gerencial.

4. Se deben estimar provisiones para cubrir eventualidades vinculadas al negocio. Éstas deben ser justificables, cuantificables y confiables.
5. El plan contable de la empresa debe incluir la totalidad de las cuentas de resumen y cuentas auxiliares en uso, con el respectivo código que las identifique.
6. Todos los hechos económicos deben estar apropiadamente clasificados para realizar el registro adecuado, según el plan contable.
7. Las operaciones deben registrarse de manera cronológica, y los hechos económicos deben quedar anotados en los libros a más tardar en el mes siguiente a la fecha en la cual se realizaron.

8. La administración debe verificar, previamente a la emisión de informes contables, que todas las operaciones registradas en la contabilidad corresponden a la realidad del negocio.
9. Los estados financieros deben contar con sus respectivas notas preparadas por la administración, con el fin de aclarar, precisar o ampliar información sobre los hechos económicos registrados. Se las debe presentar debidamente identificadas, con una referencia en el cuerpo de los estados financieros y en secuencia lógica. Las notas de introducción deberán resumir las políticas contables de la empresa, así como los asuntos de mayor importancia para la interpretación de los estados financieros.
10. La administración debe velar porque toda la información financiera de la empresa se ajuste a las NIIF², las cuales son un conjunto de normas globalmente aceptadas, que requieren que los estados financieros contengan información comparable, transparente y de alta calidad, que ayude a la gerencia, inversionistas, y a otros usuarios a tomar las mejores decisiones económicas.

² Normas Internacionales de Información Financiera - NIIF



ASPECTOS BÁSICOS TRIBUTARIOS

Llevar una adecuada contabilidad, le permite a los empresarios realizar de forma segura y con certeza el pago de todas sus obligaciones tributarias.

1. **¿POR QUÉ ES IMPORTANTE PAGAR IMPUESTOS?**

Gran parte de los recursos que se recaudan por parte de la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales están destinados a los siguientes rubros:

- Inversión social en educación para las poblaciones más pobres.
- Inversión social en salud y pensiones subsidiadas para poblaciones de escasos recursos.
- Inversión en infraestructura vial para facilitar el comercio entre diferentes regiones.
- Inversión en seguridad pública.
- Desarrollo de programas especiales para la población desplazada por la violencia.

Todas esas inversiones mejoran a la vez las condiciones en las cuales operan las empresas, pues se estimula la llegada de más inversionistas, la generación de más empleos y más consumo de bienes y servicios. Cabe recordar que cerca del 88% de los recursos de la nación proviene del pago de impuestos.

2. **OBLIGACIONES TRIBUTARIAS BÁSICAS**

De acuerdo con la ley, unas de las obligaciones tributaria consiste en expedir una factura o un documento equivalente, por cada operación que realicen todas las personas o entidades que tengan la condición de comerciantes, ejerzan profesiones liberales o presten servicios inherentes a éstas, así como quienes vendan bienes producto de la actividad agrícola o ganadera,



independientemente de su estatus de contribuyentes o no contribuyentes de los impuestos administrados por la DIAN.

Tipos de facturas

Hay varios tipos de facturas que pueden expedir las empresas como comprobante contable de sus operaciones:

- Facturas físicas o litográficas.
- Facturas por computador.
- Facturas electrónicas.
- Documentos equivalentes a la factura.

Cuándo se expide una factura

La factura es el documento de soporte de una operación que acredita un ingreso para el vendedor y un costo o gasto para el comprador. Se expide en los términos pactados entre las partes; y es un deber del vendedor expedirla, y un derecho del comprador exigirla.

La factura es una prueba para efectos de acreditar ingresos, costos y gastos e impuestos descontables en materia tributaria, por lo cual se debe tenerla en el momento de presentar las correspondientes declaraciones tributarias.

La ley no prevé un plazo determinado para expedir una factura.

3. PRINCIPALES RESPONSABILIDADES TRIBUTARIAS

En nuestro país existen tributos de carácter nacional, departamental y distrital. A continuación realizamos una breve reseña de los impuestos de carácter nacional que son administrados por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales DIAN.



3.1. Impuesto sobre la renta y complementarios - Régimen Ordinario

¿Qué es?

El impuesto de renta es un tributo que grava las utilidades obtenidas por las operaciones habituales y/o ordinarias de las personas naturales y jurídicas contribuyentes del impuesto. El impuesto de ganancias ocasionales complementario del impuesto de renta, es un tributo que grava las utilidades obtenidas por operacionales extraordinarias no contempladas en la actividad normal del contribuyente.

Las sociedades comerciales como anónimas, limitadas, o asimiladas a estas, tributan con una tarifa del 25%. A los contribuyentes del régimen especial se les aplica una tarifa del 20%. Las personas naturales tienen una tarifa progresiva, es decir a mayor renta mayor será su impuesto.

Contribuyentes obligados

Están obligados a presentar declaración de impuesto sobre la renta y complementarios todos los contribuyentes sometidos a tal impuesto, con excepción de aquellos que señala la ley en forma expresa.

Contribuyentes no obligados

No están obligados a presentar declaración del impuesto sobre la renta y complementarios del año gravable inmediatamente anterior, los siguientes grupos de contribuyentes:

- a. Entidades de derecho público:** Los entes públicos del nivel nacional y territorial, de los órdenes central y descentralizado, y demás entidades indicadas en los artículos 22 y 23 del Estatuto Tributario.

b. Los empleados: Cuyos ingresos provengan, en una proporción igual o superior a un 80% de la prestación de servicios de manera personal o de la realización de una actividad económica por cuenta y riesgo del empleador o contratante, mediante una vinculación laboral o legal y reglamentaria o de cualquier otra naturaleza, independientemente de su denominación.

Serán considerados como empleados los trabajadores que presten servicios personales mediante el ejercicio de profesiones liberales o que presten servicios técnicos que no requieran la utilización de materiales o insumos especializados o de maquinaria o equipo especializado, siempre que sus ingresos correspondan en un porcentaje igual o superior a 80% al ejercicio de dichas actividades, que no sean responsables del impuesto sobre las ventas del régimen común, siempre y cuando en relación con el año gravable inmediatamente anterior se cumplan la totalidad de los siguientes requisitos adicionales³:

- Que el patrimonio bruto en el último día del año gravable no exceda de 4.500 UVT⁴
- Que los ingresos brutos sean inferiores a 1.400 UVT
- Que los consumos mediante tarjeta de crédito no excedan de 2.800 UVT
- Que el valor total de compras y consumos no supere las 2.800 UVT
- Que el valor total acumulado de consignaciones bancarias, depósitos a inversiones financieras, no exceda de 4.500 UVT

³ Requisitos para el año gravable 2013

⁴ UVT, la Unidad de Valor Tributario, es la medida de valor creada para efectos tributarios como una medida que permite actualizar, con base en la inflación, los montos de las bases imposición, exenciones y sanciones, entre otros, con fundamento en la variación del Índice de Precios al Consumidor (IPC). Para el 2013 la UVT fue de \$26.841, este valor es actualizado cada año por la DIAN.



c. Los trabajadores por cuenta propia: Personas naturales residentes en el país, que no sean responsables del impuesto a las ventas del régimen común, cuyos ingresos brutos se encuentren debidamente facturados, sobre las cuales se hubiere practicada retención en la fuente, y que provengan en una proporción igual a superior a un 80% de la realización de una de las siguientes actividades económicas:

- Actividades deportivas y otras actividades de esparcimiento.
- Agropecuaria; silvicultura y pesca.
- Comercio al por mayor.
- Comercio al por menor.
- Comercio de vehículos automotores, accesorios y productos conexos.
- Construcción.
- Electricidad, gas y vapor.
- Fabricación de productos minerales y otros.
- Fabricación de sustancias químicas.
- Industria de la madera, corcho y papel.
- Manufactura alimentos.
- Manufactura textiles, prendas de vestir y cuero.
- Minería.
- Servicio de transporte, almacenamiento y comunicaciones.
- Servicios de hoteles, restaurantes y similares.
- Servicios financieros.

No estarán obligadas a declarar las personas naturales, sucesiones ilíquidas pertenecientes a esta categoría, residentes en el país, siempre y cuando, en relación con el año gravable inmediatamente se cumplan los siguientes requisitos adicionales⁵:

- Que el patrimonio bruto en el último día del año gravable no exceda de 4.500 UVT
- Que los ingresos brutos sean inferiores a 1.400 UVT
- Que los consumos mediante tarjeta de crédito no excedan de 2.800 UVT
- Que el valor total de compras y consumos no supere las 2.800 UVT
- Que el valor total acumulado de consignaciones bancarias, depósitos a inversiones financieras, no exceda de 4.500 UVT

d. Otras personas naturales: Las demás personas naturales que no se encuentren clasificadas dentro de las categorías de empleados o trabajador por cuenta propia antes indicadas, que no sean responsables del impuesto a las ventas del régimen común respecto al año gravable inmediatamente anterior y cumplan además los siguientes requisitos⁶:

- Que el patrimonio bruto en el último día del año gravable no exceda de 4.500 UVT
- Que los ingresos brutos sean inferiores a 1.400 UVT
- Que los consumos mediante tarjeta de crédito no excedan de 2.800 UVT

⁵ Requisitos para el año gravable 2013

⁶ Requisitos para el año gravable 2013



- Que el valor total de compras y consumos no supere las 2.800 UVT
- Que el valor total acumulado de consignaciones bancarias, depósitos a inversiones financieras, no exceda de 4.500 UVT

e. Personas naturales o jurídicas extranjeras: Pertenecen a esta clasificación las personas naturales o jurídicas extranjeras, sin residencia o domicilio en el país, cuando la totalidad de los ingresos hubieren estado sometidos a la retención en la fuente de que tratan los artículos 407 a 411 del Estatuto Tributario, y que esa retención en la fuente, así, les hubiere sido practicada.

f. Empresas de transporte internacional: Empresas de transporte aéreo o marítimo sin domicilio en el país, siempre y cuando se les hubieren practicado las retenciones de que trata el artículo 414-1 del Estatuto Tributario, y que la totalidad de sus ingresos provenga de servicios de transporte internacional.

3.2. Impuesto sobre la Renta para la Equidad (CREE)

¿Qué es?

Es un impuesto de carácter nacional y son responsables de presentar la declaración las personas jurídicas salvo excepciones contempladas en la Ley. Este impuesto sustituye la eliminación de los aportes parafiscales a SENA e ICBF pagados por empresas por los empleados que ganen menos de 10 salarios mínimos.

Se genera por obtención de ingresos que sean susceptibles de incrementar el patrimonio de las empresas responsables en el año gravable.

La tarifa del CREE será del 9 % para los años 2013, 2014 y 2015, y a partir del año 2015 la tarifa será del 8 %.

3.3. Retención en la fuente a título de impuesto sobre la renta

¿Qué es?

Es un mecanismo de pago anticipado del impuesto sobre la renta y complementarios, que se resta de los pagos o abonos en cuentas que reciben a los contribuyentes del impuesto sobre la renta.

Agentes de retención en la fuente

Son las entidades responsables de recaudar y trasladar a la DIAN las retenciones en la fuente practicadas, actual como tal:

- Las entidades de derecho público⁷.
- Los fondos de inversión, los fondos de valores y los fondos de pensiones de jubilación e invalidez.
- Los consorcios, las uniones temporales, las comunidades organizadas.
- Las demás personas naturales o jurídicas, sucesiones ilíquidas y sociedades de hecho, que por sus funciones intervengan en actos u operaciones en las cuales se debe efectuar la retención por expresa disposición legal.
- Las personas naturales que tengan la condición de comerciantes y que en el año inmediatamente anterior al gravable hubieren tenido un patrimonio o unos ingresos brutos superiores a 30.000 UVT.

⁷ La Nación, los departamentos, los municipios, los distritos, las instituciones universitarias autónomas, los organismos o dependencias de las ramas del poder público.



3.4. **Autoretención en la fuente a título de impuesto sobre la renta para la equidad CREE**

¿Qué es?

Es un mecanismo de pago anticipado del impuesto sobre la renta para la equidad CREE, que se declara mensualmente por los contribuyentes sujetos a presentar la declaración anual de CREE.

Se debe determinar sobre la totalidad de los ingresos del mes susceptibles de incrementar el patrimonio del contribuyente. La tarifas aplicables son el 0.40%, 0.80% y 1.60% y se determina de acuerdo con la actividad económica que se registre en el RUT del contribuyente (Decreto 014 de 2014).

3.5. **Retención en la Fuente sobre el IVA**

¿Qué es?

Debe practicarse retención en la fuente por el impuesto sobre las ventas cuando quienes estén expresamente señalados como agentes de retención en ventas, adquieran bienes o servicios gravados. La retención será equivalente al 15% del valor del impuesto facturado. No obstante, el Gobierno Nacional queda facultado para establecer porcentajes de retención inferiores.

Agentes de retención en la fuente por el IVA

- Los grandes contribuyentes (aunque no sean responsables por el impuesto).
- Los que sean clasificados por la DIAN como agentes retenedores en ventas.



- Los responsables del régimen común cuando adquieran bienes corporales muebles o servicios gravados, de personas que pertenezcan al régimen simplificado.
- Quienes contraten con personas o entidades sin domicilio o residencia en el país, la prestación de servicios gravados en el territorio nacional, en relación con estos. En ese caso los responsables del régimen común y los del régimen simplificado deben practicar la retención equivalente al 100% del valor del impuesto
- Las entidades emisoras de tarjetas de crédito y débito y sus asociaciones en el momento del correspondiente pago o abono en cuenta a las personas o establecimientos afiliados.
- El Gobierno Nacional podrá disminuir la tarifa de retención en la fuente por el impuesto sobre las ventas, para los contribuyentes que en los últimos seis períodos consecutivos hayan arrojado saldos a favor en sus declaraciones de ventas.

3.6. Impuesto a las ventas - IVA

¿Qué es?

Es un impuesto administrado por la DIAN que recae sobre el consumo de bienes y servicios que se consideran gravados, es denominado impuesto al valor agregado IVA.

Quiénes son responsables del impuesto

Son responsables del impuesto sobre las ventas, todas las personas jurídicas y naturales que vendan bienes corporales muebles gravados, prestan servicios gravados o importan bienes gravados; y también son responsables los exportadores.



Los responsables del impuesto a las ventas se dividen en dos grupos:

- **Los responsables del Iva que pertenecen al Régimen Común**

En principio toda persona jurídica, por el solo hecho de ser jurídica pertenece al régimen común en el impuesto sobre las ventas, para el caso de las personas naturales, solo pertenecen a este régimen las personas naturales que no cumplen con uno de los requisitos para pertenecer al régimen simplificado.

Este régimen debe cobrar el IVA en la factura o documento equivalente al comprador de los bienes y servicios gravados.

- **Los responsables del Iva que pertenecen al Régimen simplificado**

A este régimen no les está permitido cobrar suma alguna a título de IVA.

Pertenecen a este régimen las personas naturales comerciantes y los artesanos, que sean minoristas o detallistas; los agricultores y los ganaderos, que realicen operaciones gravadas, así como quienes presten servicios gravados, siempre y cuando cumplan la totalidad de las siguientes requisitos⁸:

1. Que los ingresos obtenidos en el año inmediatamente anterior hayan sido inferiores a 4.000 UVT.
2. Que no tenga más de un establecimiento de comercio u oficina.
3. Que en el establecimiento de comercio, oficina, sede, local o negocio no se desarrollen actividades bajo franquicia, concesión, regalía, autorización o cualquier otro sistema que implique la explotación de intangibles.

⁸ Requisitos para el año gravable 2013

4. Que no sean usuarios aduaneros.
5. Que en el año inmediatamente anterior no haya celebrado contratos de venta de bienes o prestación de servicios gravados por un valor individual superior a 3.300 UVT.
6. Que durante el año en curso no celebre contratos de venta de bienes o prestación de servicios gravados por un valor individual superior a 3.300 UVT.
7. Que el monto de las consignaciones durante el año anterior no hayan superado 4.500 UVT.

Si la Persona Natural celebra contratos en el año en curso, cuyo valor sea superior a 3.300 UVT, deberá inscribirse previamente en el Régimen Común.

Frente a la forma como se convierten las cuantías expresadas en UVT, se debe tener en cuenta:

- Una persona natural en el año 2014 debe definir si pertenece al régimen simplificado, cuando la norma habla de año anterior, la UVT que se debe tomar es la del año 2013 (UVT año 2013 – \$26.841), cuando la norma se refiere año en curso, se toma la UVT vigente para el año 2014 (UVT año 2014 – \$27.485).

Productor o exportador de bienes externos

Los bienes exentos son aquellos cuya venta o importación se encuentra gravada con la tarifa cero. Los productores y exportadores de estos bienes son responsables del impuesto sobre las ventas (régimen común); tienen derecho a descontar el IVA pagado por la adquisición de bienes y servicios incorporados o vinculados



directamente a los bienes exentos y que constituyan costo o gasto para producirlos o para exportarlos; y tienen derecho además a la devolución de dicho IVA.

También están exentos del impuesto sobre las ventas los servicios que sean prestados en el país en desarrollo de un contrato escrito y que se utilicen exclusivamente en el exterior por empresas o personas sin negocios o actividades en Colombia.

3.7. Impuesto al consumo

¿Qué es?

Es un impuesto de carácter nacional, que es recaudado por los prestadores de servicios de restaurante⁹, los operadores de telefonía móvil y vendedores de algunos vehículos, botes y aerodinos.

- Los grandes contribuyentes (aunque no sean responsables por el impuesto).
- Los que sean clasificados por la DIAN como agentes retenedores en ventas.

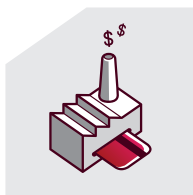
Llevar un óptimo registro contable, entender si la empresa está generando utilidades o pérdidas, conocer si el flujo de caja le permite atender la operación diaria y entender la importancia de la tributación, son elementos que todo empresario debe manejar y que le permitirán tomar las decisiones adecuadas con el único objetivo de hacer crecer su negocio.

⁹ Si el restaurante funciona bajo franquicia o hacen servicios de "catering" es responsables del IVA al 16% en el régimen común y no tienen que cobrar el impuesto al consumo (Artículo. 462 del Estatuto Tributario 512-9)

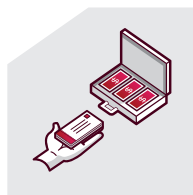


SOMOS EL BANCO DE LOS EMPRESARIOS

Bancóldex es el banco de desarrollo empresarial de Colombia. Por eso ahora, que su negocio lo necesita, cuenta con nosotros para crecer, innovar y modernizarse.



CRÉDITOS



COMPRA
DE FACTURAS



COMERCIO
EXTERIOR



FORMACIÓN
EMPRESARIAL

BANCOLDEX
PROMUEVE EL DESARROLLO EMPRESARIAL



Oficinas

Bogotá: Calle 28 No. 13A - 15, pisos 37 a 42. C.P. 110311

Barranquilla: Cra. 52 No. 76 - 167, local 101, Centro Comercial Atlantic Center. C.P. 080020

Cali: Calle 4 Norte No. 1N - 04, Edificio Torre Mercurio, barrio Centenario. C.P. 760045

Medellín: Calle 7 Sur No. 42 - 70, oficina 613, Edificio Forum, sector de El Poblado. C.P. 050022

Bucaramanga: Cra. 31 No. 51 - 74, oficina 1207, Edificio Torre Mardel. C.P. 680003

Pereira: Cra. 13 No. 13 - 40, oficina 405, Centro Comercial Uniplex Circunvalar. C.P. 660003

Centro Empresarial Bancóldex Bogotá

Calle 28 No. 13A - 63, Edificio Centro de Comercio Internacional.

Línea Nacional Gratuita

01 8000 18 0710

Línea de Atención Bogotá

(+57) (1) 742 0281

www.bancoldex.com



MinCIT
Ministerio de Comercio,
Industria y Turismo



**PROSPERIDAD
PARA TODOS**