

## ***Contabilidad pequeños negocios***

*La contabilidad es fundamental para llevar las cuentas y el control de las compras, ventas, gastos e inversiones.*



### ***Clave 1***

Defina en qué negocio quiere estar.

### ***Clave 2***

El negocio es diferente al propietario.

### ***Clave 3***

Elabore un presupuesto, ejecútelo, contrólolo.

El control financiero de su negocio le permite conocer las necesidades que debe atender y los recursos necesarios para ello, si cuenta con dichos recursos o si hay que conseguir préstamos. Debe conocer la estructura financiera de su negocio:

### ***FINANCIACIÓN***

Incluye el capital aportado por propietarios y préstamos de terceros.

### ***INVERSIÓN***

La manera como se utilizan los recursos conseguidos en la financiación.

### ***OPERACIÓN***

Registra los resultados del negocio (ventas, costos de ventas y gastos administrativos).

# Estructura de la empresa

*Todo negocio debe surgir para atender las necesidades de los clientes. Eso es lo primordial.*

## Financiación:

Cuando se ha decidido el tipo de negocio, se debe reunir el dinero para iniciarlo. Contablemente se conoce como "Pasivo + Patrimonio". El dinero lo aporta en primera instancia el dueño (Patrimonio). Si hace falta se obtiene más del sector financiero o de otros terceros, quienes cobran un interés por prestar su dinero; también ayudan los proveedores de bienes y servicios (Pasivos).

## Inversión:

La financiación antes descrita es para invertirla directamente en el negocio; por ningún motivo para asuntos diferentes, como bienes o gastos de los dueños.

Se debe dejar el efectivo necesario para atender el "día a día". Pero la inversión fundamental es en compra de inventarios, en ventas a crédito (cartera), al igual que en la compra de inmuebles, muebles, vehículos, equipos, si son necesarios. La inversión debe ser la apropiada para producir los bienes y/o servicios que se van a vender. Contablemente se conocen como "Activos".

## Operación:

Es el mismo "Estado de Pérdidas y Ganancias", en el que se registran las ventas, lo que nos cuesta vender o costos de ventas (Costos variables) y, por aparte, los gastos por la administración del negocio (Costos fijos).



***"Toda inversión tiene costo. Se debe invertir en lo que genere riqueza"***

## ¿Cuánto debe vender para no perder ni ganar?

La venta es la "Reina" en todo negocio; se debe conocer el monto mínimo de las ventas a realizar, para ello siga el siguiente ejemplo: Empresa comercializadora de calzado; los compra a \$1.000 cada par y los vende a \$1.200 cada par. La empresa de calzado tiene unos costos fijos por \$900.000 mes. Así, le queda un margen de \$200 (\$1.200 - \$1.000), llamado margen de contribución (MC).

Al dividir el MC entre el valor de la venta (\$1.200), encontramos la razón del margen de contribución o RMC = 0,16666 (\$200 / \$1.200).

Ahora, divida los costos fijos entre la RMC \$900.000 / 0,16666 = \$5.400.000, que son las ventas mínimas a realizar en el mes, para estar en punto de equilibrio operativo.