**ANEXO FORMATO COMPONENTE FORMATIVO**

|  |  |
| --- | --- |
| PROGRAMA DE FORMACIÓN | Gestión de liquidez en organizaciones de economía solidaria |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| COMPETENCIA | 210303030. Distribuir recursos monetarios de acuerdo con metodología y procedimiento técnico. | RESULTADOS DE APRENDIZAJE | 210303030-01. Determinar disponibilidad de recursos monetarios en organizaciones de economía solidaria según normativa. |

|  |  |
| --- | --- |
| NÚMERO DEL COMPONENTE FORMATIVO | 01 |
| NOMBRE DEL COMPONENTE FORMATIVO | **Diagnóstico de liquidez en organizaciones solidarias** |
| BREVE DESCRIPCIÓN | Este componente brinda fundamentos conceptuales y técnicos para analizar la liquidez financiera en organizaciones solidarias. Incluye estudio normativo, estructura organizacional, documentación contable y flujos de caja. Desarrolla habilidades para interpretar estados financieros, calcular indicadores y aplicar técnicas de análisis, orientando la gestión hacia sostenibilidad financiera y bienestar colectivo. |
| PALABRAS CLAVE | Análisis financiero, economía solidaria, estados financieros, flujo de caja, liquidez. |

|  |  |
| --- | --- |
| ÁREA OCUPACIONAL | 1 - FINANZAS Y ADMINISTRACIÓN |
| IDIOMA | Español |

1. **TABLA DE CONTENIDOS**

**B. INTRODUCCION.**

**C. DESARROLLO DE CONTENIDOS**

#### **1. Economía solidaria y su marco normativo**

#### 1.1 ¿Qué es la economía solidaria? 1.2 Marco legal de las organizaciones solidarias en Colombia 1.3 Principios y valores que rigen la economía solidaria

#### **2. Estructura financiera de las organizaciones solidarias**

2.1 Tipos de empresas solidarias  
2.2 Estructura organizacional y políticas contables  
2.3 Documentación contable y soportes financieros

#### **3. Flujo de caja y movimientos financieros**

3.1 Concepto y tipos de flujo de caja  
3.2 Clasificación de ingresos, egresos y excedentes  
3.3 Técnicas para clasificar y analizar flujos de caja

#### **4. Liquidez financiera: fundamentos y análisis**

4.1 Concepto de liquidez y su importancia  
4.2 Estados financieros relacionados con la liquidez  
4.3 Indicadores de liquidez: cálculo e interpretación  
4.4 Técnicas de análisis financiero para el diagnóstico de liquidez

**D. SINTESIS**

**E. ACTIVIDADES DIDACTICAS**

**F. MATERIAL COMPLEMENTARIO**

**G. GLOASRIO**

**H. REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS**

**I. CONTROL DE DOCUMENTOS**

**J. CONTROL DE CAMBIOS**

# **INTRODUCCIÓN**

La gestión eficiente de los recursos financieros es un pilar fundamental para la sostenibilidad de las organizaciones solidarias. En este contexto, el diagnóstico de liquidez adquiere especial relevancia, ya que permite evaluar la capacidad de la entidad para responder oportunamente a sus obligaciones, garantizar la operatividad y cumplir con su misión social. Este componente formativo ofrece a los aprendices un recorrido estructurado por los principales conceptos, herramientas y técnicas relacionadas con el análisis de liquidez, partiendo desde la comprensión del modelo solidario y su marco normativo, hasta el estudio detallado de los flujos de caja y los estados financieros.

Además, está orientado al fortalecimiento de competencias que permitan interpretar adecuadamente los movimientos financieros, clasificar la información contable, aplicar indicadores clave y emplear metodologías de análisis que faciliten la toma de decisiones en entornos reales. Además, se enfatiza la importancia de alinear la gestión financiera con los principios de equidad, transparencia y participación que caracterizan al sector solidario.

No solo busca desarrollar habilidades técnicas, sino también fomentar una visión crítica y comprometida con el uso responsable de los recursos, reconociendo el papel estratégico de la liquidez en el cumplimiento de los fines sociales y económicos de las organizaciones de economía solidaria.

Partiendo de lo anterior, se invita a que acceda al siguiente video, el cual relaciona la temática a tratar durante este componente formativo:

**DI\_ Guion\_Introduccion\_Video\_CF01\_00140012**

1. **DESARROLLO DE CONTENIDOS**

#### **1. Economía solidaria y su marco normativo**

****

La economía solidaria es una forma de organización socioeconómica que promueve la cooperación, la ayuda mutua y la participación democrática de sus miembros, con el objetivo de satisfacer necesidades comunes y no simplemente generar lucro. A diferencia de los modelos económicos tradicionales, que priorizan la acumulación de capital, la economía solidaria se basa en valores como la equidad, la justicia social, la reciprocidad y la sostenibilidad. Este enfoque propicia el fortalecimiento del tejido social, la autonomía comunitaria y la inclusión de poblaciones vulnerables en procesos productivos con sentido social.

En Colombia, la economía solidaria se encuentra amparada jurídicamente por la **Ley 79 de 1988**, la cual actualiza la legislación cooperativa del país. Esta ley establece el marco normativo para las organizaciones que conforman este sector, como cooperativas, fondos de empleados, asociaciones mutuales, entre otras. La Ley 79 promueve la autogestión, la propiedad colectiva y la distribución equitativa de excedentes, además de definir los principios orientadores y las condiciones legales para su constitución, funcionamiento y supervisión. Asimismo, en años recientes se han fortalecido los mecanismos de inspección, vigilancia y control a través de la Unidad Administrativa Especial de Organizaciones Solidarias y la Supersolidaria, con el fin de garantizar la transparencia y la sostenibilidad de estas entidades.

Comprender la economía solidaria y su marco legal, resulta esencial para el análisis financiero de este tipo de organizaciones. Como lo destaca Ortiz Anaya (2018), la evaluación de la gestión financiera debe estar contextualizada en el tipo de entidad y su objeto social, pues los principios que rigen a las empresas solidarias influyen directamente en la manera como se gestionan y distribuyen los recursos. Esta perspectiva obliga a analizar la liquidez, los excedentes y las decisiones contables, desde una óptica social, normativa y participativa, lo cual será la base para los temas que se desarrollarán en los siguientes apartados de este componente formativo.

**Figura 1.** *Marco normativo de la economía solidaria*



* 1. **¿Qué es la economía solidaria?**

La economía solidaria es una alternativa al modelo económico capitalista tradicional, orientada a la satisfacción de necesidades colectivas, mediante prácticas de cooperación, autogestión y participación democrática. A través de diversas formas organizativas como las cooperativas, mutuales y fondos de empleados, esta economía busca generar valor social más allá del beneficio económico individual. Su propósito es humanizar las relaciones económicas, promover la equidad y construir una sociedad más justa, en la que los recursos se distribuyan en función del bienestar común y no exclusivamente de la rentabilidad financiera.

Desde una perspectiva operativa, la economía solidaria integra principios de solidaridad, ayuda mutua y responsabilidad colectiva para la toma de decisiones en procesos productivos, financieros y sociales. Como lo destaca León García (2009), estas organizaciones deben gestionar eficientemente sus recursos no solo para mantenerse operativas, sino también para cumplir con sus objetivos sociales. Esto implica que la gestión financiera en la economía solidaria no puede desligarse de sus valores fundacionales y debe ser evaluada en función de su capacidad para garantizar la sostenibilidad colectiva y el impacto comunitario.

En el contexto colombiano, estas organizaciones están respaldadas por un marco normativo que les otorga personalidad jurídica, acceso a beneficios tributarios y regulación específica, tal como lo establece la Ley 79 de 1988. Entender qué es la economía solidaria y cómo funciona permite reconocer que sus dinámicas financieras requieren análisis diferenciados frente a las empresas tradicionales. Por ello, al avanzar en el estudio del flujo de caja, la liquidez o la asignación de recursos, es fundamental mantener presente la naturaleza participativa y social de estas organizaciones como base para un diagnóstico financiero integral y pertinente.

**1.2 Marco legal de las organizaciones solidarias en Colombia**

En Colombia, el marco legal de la economía solidaria tiene como pilar fundamental la **Ley 79 de 1988**, por medio de la cual se actualizó la legislación cooperativa. Esta norma define los principios rectores, la naturaleza jurídica y los mecanismos de funcionamiento de las organizaciones solidarias, entre ellas:

La ley reconoce a estas entidades como organizaciones sin ánimo de lucro, democráticas y autónomas, que buscan el bienestar común de sus asociados mediante la producción y distribución equitativa de bienes, servicios y excedentes.

La Ley 79 establece directrices claras sobre el capital social, el régimen de aportes, el destino de los excedentes, el control social y la participación de los asociados. Asimismo, plantea que estas organizaciones deben cumplir con principios como:

Estas disposiciones legales no solo garantizan la legitimidad de las organizaciones solidarias, sino que también les otorgan mecanismos para su fortalecimiento institucional y sostenibilidad financiera.

Adicionalmente, otras normas complementan este marco normativo, como la Ley 454 de 1998, que promueve el desarrollo de la economía solidaria en el país y crea entidades como la **Unidad Administrativa Especial de Organizaciones Solidarias** y la **Superintendencia de la Economía Solidaria (Supersolidaria)**. Esta última cumple funciones de inspección, vigilancia y control, velando por la transparencia y la correcta gestión financiera de las entidades vigiladas. Estas instituciones han fortalecido la formalización del sector solidario y promueven prácticas financieras responsables alineadas con los principios sociales del modelo.

Este entramado jurídico no solo garantiza derechos y deberes para las organizaciones solidarias, sino que también constituye una base fundamental para su análisis financiero. Como lo señala Ortiz Anaya (2018), la interpretación y aplicación de la normativa contable y legal debe estar articulada con la evaluación de los estados financieros, el flujo de caja y la situación de liquidez. Esto implica que el aprendiz que desee diagnosticar la salud financiera de una organización solidaria, debe dominar tanto los aspectos técnicos como los marcos legales que rigen su funcionamiento.

**1.3 Principios y valores que rigen la economía solidaria**

Las organizaciones de economía solidaria, se sustentan sobre un conjunto de principios y valores que orientan su actuación y diferencian su lógica de gestión de la de las empresas tradicionales. Entre los principios fundamentales reconocidos en la **Ley 79 de 1988** se destacan la ayuda mutua, la equidad, la democracia, la solidaridad, la responsabilidad social, la honestidad y la autogestión. Estos principios no son solamente ideales éticos, sino criterios operativos que guían la toma de decisiones, la distribución de excedentes, la relación con los asociados y la forma en que se administran los recursos económicos.

Uno de los valores más significativos es la **participación democrática**, que garantiza que todos los asociados tengan voz y voto en las decisiones clave de la organización. Esto promueve una cultura de corresponsabilidad, en la que el bienestar colectivo está por encima del interés individual. De igual forma, el principio de **autonomía e independencia** permite que estas entidades gestionen sus recursos y diseñen sus propios procesos bajo una lógica de sostenibilidad, siempre respetando el marco legal. Como lo señala Burbano Ruiz (2011), la planificación financiera en este tipo de organizaciones debe responder tanto a criterios técnicos como a los fines sociales y comunitarios que persiguen.

Estos principios también impactan directamente en la forma como se conciben la contabilidad, el flujo de caja y la evaluación de la liquidez en las entidades solidarias. Por ejemplo, la gestión financiera no se limita a maximizar utilidades, sino a garantizar el equilibrio económico para poder cumplir con sus compromisos sociales. Esta visión integral requiere herramientas que permitan analizar no solo la disponibilidad de recursos, sino también su uso responsable, su distribución equitativa y su capacidad para sostener proyectos productivos de interés colectivo. Por ello, a lo largo de este componente se trabajarán técnicas de análisis financiero adaptadas a estos principios, con el objetivo de fortalecer la sostenibilidad de las organizaciones solidarias.

**Figura 2.** *Principios y valores que rigen la economía solidaria*



#### **2. Estructura financiera de las organizaciones solidarias**

****

La estructura financiera de una organización solidaria está directamente relacionada con su naturaleza jurídica, su modelo asociativo y su propósito social. A diferencia de las empresas con fines de lucro, las organizaciones solidarias deben estructurar sus finanzas de manera que garanticen el equilibrio entre sostenibilidad económica y cumplimiento de su misión social. Esto implica definir con claridad los flujos de recursos, las fuentes de ingreso, la destinación de excedentes y los mecanismos de financiación solidaria, como los aportes de los asociados o los fondos comunes. Como lo señala Ortiz Anaya (2018), la evaluación financiera de estas organizaciones debe integrar no solo el análisis técnico de indicadores, sino también la valoración de su impacto social y su coherencia con los principios de solidaridad y equidad.

En términos contables, estas entidades deben implementar políticas claras sobre el manejo de aportes, reservas y excedentes, así como establecer controles internos que permitan asegurar la transparencia y trazabilidad del uso de los recursos. Esta estructura debe reflejarse en los estados financieros, los cuales deben ser elaborados conforme a las normas contables vigentes y permitir la toma de decisiones informadas. León García (2009), resalta que una gestión contable eficaz es indispensable para evaluar la viabilidad de cualquier organización, ya que permite identificar oportunidades de mejora, prevenir riesgos y proyectar escenarios financieros de manera responsable.

Además, la estructura financiera de las organizaciones solidarias incluye elementos específicos como el fondo de solidaridad, el fondo de educación y el fondo de bienestar, los cuales están definidos por la normativa del sector y responden a finalidades colectivas. Estos fondos deben ser planeados, ejecutados y monitoreados con rigurosidad técnica, ya que representan compromisos adquiridos con los asociados y con la comunidad.

En consecuencia, el diagnóstico de liquidez y la evaluación de los flujos financieros deben considerar estas particularidades, pues de ellas depende en gran medida la sostenibilidad institucional y la confianza en la gestión administrativa.

**2.1 Tipos de empresas solidarias**

En Colombia, las empresas solidarias se agrupan en diferentes categorías:

* **Según su naturaleza**

Son organizaciones sin ánimo de lucro, basadas en la solidaridad, la autogestión y la ayuda mutua, cuyo fin es el bienestar colectivo antes que la ganancia individual.

* **Según su objeto social**

Pueden orientarse a actividades económicas, sociales, culturales, educativas o de previsión, siempre con el propósito de satisfacer necesidades comunes de sus asociados y la comunidad.

* **Según su forma jurídica**

Se estructuran como cooperativas, fondos de empleados, asociaciones mutuales, precooperativas, entre otras figuras reconocidas por la legislación solidaria.

Entre las más representativas se encuentran las **cooperativas**, los **fondos de empleados** y las **asociaciones mutuales**, todas ellas reguladas por la **Ley 79 de 1988** y complementadas por normas específicas. Estas entidades comparten principios comunes de solidaridad, ayuda mutua y gestión democrática, pero difieren en aspectos como su base asociativa, servicios ofrecidos, estructura operativa y condiciones de afiliación. Reconocer estos tipos es fundamental para comprender cómo se configuran sus estructuras financieras y cómo se deben evaluar sus flujos económicos.

A continuación, se dan sus respectivas explicaciones:

* **Cooperativas**

Son organizaciones de propiedad conjunta y control democrático, creadas para satisfacer necesidades económicas, sociales o culturales de sus asociados mediante una empresa de propiedad colectiva. Existen diversos tipos, como las cooperativas de ahorro y crédito, de trabajo asociado, multiactivas, especializadas o integrales. Cada una tiene particularidades financieras distintas, por ejemplo, las de ahorro y crédito gestionan recursos del público bajo regulación financiera más estricta. Como lo explica Ortiz Anaya (2018), estas diferencias influyen directamente en el diseño del flujo de caja, la medición de la liquidez y la estructura de fondos institucionales.

* **Fondos de empleados**

Son entidades creadas por trabajadores de una misma empresa o sector económico, que promueven el ahorro y brindan servicios financieros y sociales a sus miembros. Su estructura financiera suele centrarse en el manejo de aportes obligatorios y voluntarios, la colocación de créditos internos y el desarrollo de actividades de bienestar. A pesar de ser organizaciones de menor escala, requieren prácticas contables sólidas y políticas claras de distribución de excedentes. La correcta gestión de sus recursos fortalece la cohesión interna y la permanencia del fondo, y exige herramientas de análisis similares a las empleadas en cooperativas, aunque adaptadas a su tamaño y complejidad.

* **Asociaciones mutuales**

Se enfocan en la prestación de servicios de previsión, salud, educación o recreación a sus asociados, quienes contribuyen económicamente, mediante cuotas periódicas. Aunque no persiguen lucro, estas organizaciones deben garantizar la sostenibilidad financiera de sus servicios, por lo cual requieren una planeación adecuada de ingresos, egresos y reservas técnicas. Como lo plantea León García (2009), toda entidad, incluso las de orientación social necesita estructurar sus operaciones sobre fundamentos financieros sólidos, alineados con su objeto misional. Por ello, al analizar la liquidez de cualquier organización solidaria, es crucial considerar su tipo jurídico y operativo para aplicar el diagnóstico financiero más pertinente.

Para complementar lo anterior, a continuación, se relaciona todo lo que tiene que ver con cada uno de estos tipos de empresas:

**Tabla 1.** *Tipos de empresas solidarias*

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Tipo de empresa solidaria** | **Definición** | **Ejemplos y subtipos** | **Características financieras clave** | **Marco normativo** |
| Cooperativas | Organizaciones de propiedad conjunta y control democrático que buscan satisfacer necesidades económicas, sociales o culturales de sus asociados. | Ahorro y crédito, trabajo asociado, multiactivas, especializadas, integrales. | Manejo colectivo de recursos, regulación financiera estricta en ahorro y crédito, fondos institucionales. | Ley 79 de 1988 + normas sectoriales (ej. Supersolidaria). |
| Fondos de empleados | Entidades creadas por trabajadores de una misma empresa o sector para promover el ahorro y ofrecer servicios financieros y sociales. | Fondos internos de ahorro y crédito, programas de bienestar. | Aportes obligatorios y voluntarios, créditos internos, distribución de excedentes según políticas internas. | Ley 79 de 1988 + normatividad específica. |
| Asociaciones mutuales | Organizaciones que prestan servicios de previsión, salud, educación o recreación a sus asociados, sin fines de lucro. | Mutual de salud, mutual educativa, mutual recreativa. | Cuotas periódicas, planeación de ingresos y egresos, reservas técnicas para sostenibilidad. | Ley 79 de 1988 + reglamentos sectoriales. |

**2.2 Estructura organizacional y políticas contables**

La estructura organizacional de las empresas solidarias responde a una lógica participativa y democrática que diferencia su funcionamiento del de las empresas tradicionales. Estas organizaciones suelen estar conformadas por una Asamblea General como máxima autoridad, un Consejo de Administración encargado de la gestión estratégica, una Junta de Vigilancia que ejerce control social y comités de apoyo que promueven la participación activa de los asociados. Esta configuración institucional garantiza la descentralización en la toma de decisiones y fortalece el principio de autogestión, permitiendo que los recursos financieros se administren con corresponsabilidad y transparencia.

Desde el punto de vista contable, las organizaciones solidarias deben contar con **políticas definidas** que regulen aspectos como la contabilización de aportes, el tratamiento de los excedentes, el registro de ingresos y egresos, la conformación de fondos sociales y el manejo de reservas legales. Estas políticas deben estar alineadas con el marco legal vigente y reflejar fielmente las particularidades del modelo solidario. Según León García (2009), unas políticas contables claras y coherentes no solo contribuyen a la transparencia financiera, sino que también facilitan la evaluación de la liquidez, el flujo de caja y la sostenibilidad institucional a largo plazo.

La implementación de políticas contables adecuadas implica también la adopción de normas técnicas, como las **Normas Internacionales de Información Financiera para PYMES (NIIF para PYMES)**, aplicables a gran parte de estas entidades en Colombia. Estas normas permiten estandarizar la información financiera y generar reportes comparables que sirven de base para la toma de decisiones. Como lo señala Ortiz Anaya (2018), aplicar las NIIF contribuye a que los estados financieros reflejen la realidad económica de la organización, lo cual es esencial para realizar diagnósticos de liquidez y solvencia con fundamento técnico y legal.

Una estructura organizacional bien definida y respaldada por políticas contables claras también es crucial para garantizar el control interno y mitigar riesgos financieros. En el contexto de la economía solidaria, este control no solo se ejerce desde lo administrativo, sino también desde la base asociativa, que tiene el derecho y el deber de supervisar el uso de los recursos. Esto refuerza el principio de responsabilidad compartida y la necesidad de contar con información contable confiable, oportuna y comprensible. Por tanto, la relación entre estructura organizativa, prácticas contables y análisis financiero es inseparable en la gestión de las organizaciones solidarias.

**2.3 Documentación contable y soportes financieros**

La documentación contable es un pilar fundamental en la gestión financiera de las organizaciones solidarias, ya que permite registrar, sustentar y verificar todas las operaciones económicas realizadas. Esta documentación incluye facturas, recibos de caja, comprobantes de egreso, extractos bancarios, actas de decisiones financieras, nóminas, comprobantes de contabilidad y otros soportes que dan cuenta del origen y destino de los recursos. Estos documentos son indispensables tanto para la elaboración de los estados financieros como para los procesos de control interno y auditoría. Como lo establece Ortiz Anaya (2018), una contabilidad sin soporte documental carece de validez técnica y expone a la organización a riesgos administrativos, fiscales y reputacionales.

La correcta clasificación, archivo y digitalización de los documentos contables, garantiza la trazabilidad de la información financiera y facilita el acceso oportuno a los datos requeridos para la toma de decisiones. Además, estos soportes permiten identificar con claridad los ingresos, egresos y excedentes generados por la organización, lo cual es fundamental para realizar un diagnóstico de liquidez acertado. Las organizaciones solidarias deben implementar procedimientos estandarizados para la gestión documental, utilizando formatos validados y ajustados a las normas contables vigentes. Tal como lo señala León García (2009), la documentación contable es la base sobre la cual se construye la confiabilidad de toda la información financiera.

Los soportes financieros también tienen implicaciones normativas. De acuerdo con la legislación colombiana y en especial con lo establecido en el Decreto 2649 de 1993 (antes de la plena implementación de NIIF), todo hecho económico debe ser comprobado con un soporte válido, el cual debe cumplir requisitos de integridad, autenticidad y legalidad. Hoy en día, bajo las NIIF y el marco de las Normas de Aseguramiento de la Información, las organizaciones están llamadas a mantener archivos organizados, seguros y auditables, que respalden no solo sus registros contables, sino también los informes financieros que entregan a asociados, autoridades de control y demás partes interesadas.

En el contexto de la economía solidaria, la gestión de los soportes contables adquiere una dimensión adicional: fortalecer la transparencia y la confianza entre los asociados. La claridad documental contribuye a que la comunidad vinculada a la organización comprenda cómo se gestionan sus aportes, se distribuyen los excedentes y se toman decisiones financieras clave. Por ello, al diagnosticar la liquidez o al estructurar el flujo de caja, no basta con revisar cifras globales; es imprescindible validar los documentos que respaldan dichas cifras. Esta práctica fortalece el principio de control social, pilar esencial de las organizaciones solidarias y asegura una administración responsable y conforme con los fines colectivos.

#### **3. Flujo de caja y movimientos financieros**

****

El flujo de caja es una herramienta fundamental para evaluar la salud financiera de cualquier organización y en el caso de las empresas solidarias, adquiere un valor estratégico para asegurar el cumplimiento de sus fines sociales. Representa el movimiento real de entrada y salida de dinero en un período determinado, permitiendo determinar la capacidad de la organización para cubrir sus obligaciones, planear inversiones y distribuir excedentes. Según Ortiz Anaya (2018), un flujo de caja bien estructurado permite anticipar problemas de liquidez y tomar decisiones oportunas para la sostenibilidad operativa.

Los movimientos financieros que componen el flujo de caja se clasifican en:

* **Ingresos**

Aportes de asociados, rendimientos financieros, venta de servicios o recuperación de cartera.

* **Egresos**

Pagos a proveedores, gastos operativos, beneficios sociales, y constitución de fondos.

* **Excedentes**

Son los resultados positivos después de cubrir los costos y gastos, los cuales deben distribuirse conforme a los estatutos y normativas aplicables.

La adecuada clasificación de estos movimientos, permite una visión clara del comportamiento financiero de la entidad y facilita la formulación de proyecciones realistas.

El flujo de caja no debe analizarse de manera aislada, sino como parte integral del sistema contable de la organización. Su elaboración debe estar respaldada por registros contables confiables, soportes documentales y políticas claras sobre el manejo de recursos. Como lo plantea León García (2009), la planeación del flujo de caja debe vincularse directamente con los objetivos institucionales, la estructura de ingresos y gastos, así como las necesidades de financiamiento o inversión. En el caso de las organizaciones solidarias, este análisis se vuelve crucial para garantizar que los compromisos sociales puedan cumplirse sin poner en riesgo la estabilidad financiera.

Asimismo, el flujo de caja es un insumo clave para evaluar la **liquidez**, la cual será abordada con más profundidad en la siguiente temática. La información que se obtiene del flujo permite identificar momentos críticos en los que la organización podría experimentar déficit de efectivo, así como oportunidades para optimizar la gestión de tesorería. Una lectura adecuada de los movimientos financieros también contribuye a fortalecer la planeación de actividades, la programación de desembolsos y el seguimiento de los fondos sociales. En este sentido, el flujo de caja no solo es una herramienta contable, sino también una guía práctica para la toma de decisiones responsables y alineadas con los principios de la economía solidaria.

**3.1 Concepto y tipos de flujo de caja**

El flujo de caja, también conocido como flujo de efectivo, es un informe financiero que muestra las entradas (ingresos) y salidas (egresos) de dinero de una organización en un período determinado. Su principal objetivo es evidenciar la disponibilidad real de recursos líquidos para cubrir las obligaciones operativas, financieras y sociales de la entidad. En el contexto de las organizaciones solidarias, este instrumento resulta clave para mantener el equilibrio entre sostenibilidad financiera y cumplimiento del objeto social, ya que permite anticipar desequilibrios y ajustar la asignación de recursos en función de las necesidades comunitarias.

Existen diferentes tipos de flujo de caja, según el enfoque del análisis:

* **Flujo de caja operativo**

Contempla los ingresos y egresos derivados de las actividades misionales de la organización, como el recaudo de aportes, la prestación de servicios o el pago de nómina. Este tipo de flujo es vital para evaluar la capacidad de la organización para sostener su funcionamiento diario.

* **Flujo de caja de inversión**

Registra las entradas y salidas asociadas a la compra o venta de activos, inversiones en proyectos productivos o adquisición de bienes duraderos.

* **Flujo de caja de financiación**

Incluye operaciones relacionadas con préstamos, aportes de capital y distribución de excedentes.

Otra clasificación importante es la que diferencia entre flujo de caja proyectado y flujo de caja realizado:

* **Flujo proyectado**

Es una estimación futura de los movimientos financieros y sirve para planificar y anticipar decisiones.

* **Flujo realizado**

Muestra el comportamiento efectivo de los recursos en un período ya transcurrido y se utiliza para evaluar el cumplimiento de las metas financieras.

Como lo explica Ortiz Anaya (2018), la integración de ambos tipos de flujo de caja, permite realizar análisis comparativos y establecer correctivos, lo cual es esencial en organizaciones donde la confianza de los asociados depende de una gestión responsable y transparente.

En el caso de las entidades solidarias, construir y analizar estos distintos tipos de flujo de caja requiere el dominio de criterios técnicos, normativos y sociales. Más allá del registro contable, es indispensable entender cómo los movimientos de efectivo se conectan con los principios de equidad, redistribución y ayuda mutua que rigen a estas organizaciones. Tal como afirma Burbano Ruiz (2011), la gestión financiera debe alinearse con los objetivos estratégicos institucionales, y el flujo de caja es el medio más directo para traducir dichos objetivos en decisiones concretas sobre liquidez, inversión y asignación de recursos. Así, su análisis se convierte en una herramienta de planificación y control al servicio del bienestar colectivo.

**Figura 3.** *Flujo de caja*

****

**3.2 Clasificación de ingresos, egresos y excedentes**

La clasificación adecuada de ingresos, egresos y excedentes es fundamental para la elaboración de un flujo de caja coherente y útil para la toma de decisiones. En las organizaciones solidarias, esta clasificación debe reflejar no solo la naturaleza contable de cada transacción, sino también su impacto en el cumplimiento del objeto social y los principios de equidad y redistribución. Como lo señala León García (2009), una estructura financiera clara parte de identificar con precisión de dónde provienen los recursos y en qué se están utilizando, lo que permite evaluar la eficiencia y sostenibilidad de la gestión.

Por lo anterior, aunque ya fueron tratados anteriormente de manera general, a continuación, se da una explicación más detallada de cada uno y su respectiva clasificación:

* **Ingresos**

Corresponden a todas las entradas de dinero que recibe la organización y pueden clasificarse en operativos y no operativos. Los ingresos operativos incluyen aportes de asociados, ventas de bienes o servicios solidarios, intereses por préstamos internos y rendimientos de inversiones. Los no operativos abarcan donaciones, auxilios externos o ingresos ocasionales. Esta diferenciación es clave para identificar cuáles fuentes son recurrentes y sostenibles en el tiempo, y cuáles podrían representar ingresos extraordinarios o no previsibles en el flujo regular de recursos.

* **Egresos**

Son las salidas de dinero necesarias para el funcionamiento y cumplimiento de las obligaciones de la organización. Se clasifican comúnmente en egresos operativos (como pago de nómina, servicios, mantenimiento, provisiones y aportes a fondos sociales) y egresos de inversión o financieros (como compra de activos, amortización de deudas o intereses). En el contexto de la economía solidaria, algunos egresos también tienen un componente social, como subsidios, becas o apoyos a la comunidad, los cuales deben registrarse y justificarse según la normatividad vigente y los estatutos internos.

* **Excedentes**

Representan el resultado positivo entre los ingresos y los egresos al final de un período contable. En las organizaciones solidarias, estos no se consideran utilidades en el sentido tradicional, ya que su destino debe responder a criterios de redistribución, fortalecimiento patrimonial y beneficio colectivo. De acuerdo con la Ley 79 de 1988, los excedentes deben ser aplicados en proporciones establecidas por la Asamblea General a fondos como el de educación, solidaridad y reserva, entre otros. Como lo advierte Ortiz Anaya (2018), la correcta clasificación y aplicación de los excedentes no solo cumple una función técnica, sino que es un reflejo del compromiso ético y social de la organización.

**3.3 Técnicas para clasificar y analizar flujos de caja**

El análisis del flujo de caja permite evaluar la capacidad de una organización para generar efectivo, cubrir sus compromisos y proyectar su sostenibilidad financiera. En las organizaciones solidarias, aplicar técnicas adecuadas de clasificación y análisis del flujo de caja es esencial para garantizar el uso eficiente y transparente de los recursos. Este proceso inicia con la correcta identificación y categorización de cada movimiento financiero, lo cual exige que los ingresos y egresos estén debidamente documentados y organizados según su naturaleza (operativa, de inversión o de financiación), frecuencia y destino.

Dentro de este tipo de técnicas se encuentran:

* **Clasificación directa del flujo de caja**

Es una de las técnicas más utilizadas y consiste en listar todas las entradas y salidas reales de dinero, agrupadas por categorías funcionales. Esta técnica facilita el seguimiento de movimientos frecuentes como el recaudo de aportes, el pago de servicios o el desembolso de beneficios. También es útil para establecer relaciones entre tipos de egresos (por ejemplo, cuánto se destina a fondos sociales vs. gastos administrativos).

* **Clasificación indirecta**

Es una técnica complementaria, la cual es la que parte de los estados financieros y ajusta los resultados contables con base en variaciones del capital de trabajo, lo cual permite identificar efectos no monetarios sobre la liquidez.

Para el análisis, se recomienda el uso de **indicadores de liquidez**, como el flujo neto de efectivo, la cobertura de egresos y la proyección de saldo mínimo de caja. Estas métricas ayudan a identificar periodos de excedente o déficit y permiten anticipar decisiones correctivas, como la reprogramación de pagos o el fortalecimiento de las fuentes de ingreso. Como indica Burbano Ruiz (2011), una organización que realiza seguimiento permanente a su flujo de caja está mejor preparada para enfrentar contingencias y responder de manera eficiente a las necesidades de sus asociados y de la comunidad.

Además, el uso de **herramientas tecnológicas**, como hojas de cálculo dinámicas, sistemas contables integrados o aplicaciones financieras especializadas, potencia la capacidad de análisis y reduce errores en la proyección de flujos. Estas herramientas permiten visualizar tendencias, simular escenarios y generar reportes que apoyan la toma de decisiones estratégicas.

En el caso de las organizaciones solidarias, el análisis del flujo de caja no debe limitarse al cumplimiento contable, sino que debe integrarse a una cultura de planeación participativa, en la que los resultados financieros se comprendan y se discutan colectivamente, en función del bienestar común.

#### **4. Liquidez financiera: fundamentos y análisis**

****

La liquidez financiera se refiere a la capacidad de una organización para cumplir con sus obligaciones inmediatas, utilizando sus recursos disponibles en caja, bancos y activos de alta convertibilidad. Es un indicador clave para medir la salud financiera de cualquier entidad, ya que evidencia si cuenta con el dinero suficiente para cubrir gastos operativos, pagos a proveedores y compromisos con sus asociados. En el caso de las organizaciones solidarias, garantizar la liquidez no solo tiene implicaciones económicas, sino también sociales, ya que su continuidad impacta directamente en el bienestar de la comunidad que atienden.

Desde una perspectiva técnica, la liquidez se analiza a partir de la relación entre los activos corrientes (como caja, bancos y cuentas por cobrar) y los pasivos corrientes (deudas de corto plazo). Indicadores como la **razón corriente**, la **prueba ácida** y el **capital de trabajo** permiten cuantificar este equilibrio. Como lo explica León García (2009), una liquidez saludable no implica necesariamente tener grandes excedentes de efectivo, sino lograr un balance eficiente que permita operar con estabilidad sin incurrir en riesgos de iliquidez o sobrecapitalización. Es decir, una organización financieramente sólida es aquella que puede responder a sus obligaciones sin sacrificar su capacidad de inversión ni su misión social.

En las organizaciones solidarias, el análisis de liquidez debe considerar también aspectos particulares como los fondos sociales, los aportes de los asociados y la estacionalidad en los ingresos.

Por ejemplo, una cooperativa puede experimentar altos ingresos en ciertas épocas del año, pero bajos flujos en otras, lo que exige una gestión anticipada del efectivo.

Ortiz Anaya (2018) enfatiza que el diagnóstico de liquidez en este tipo de entidades no puede realizarse con fórmulas estándar exclusivamente; es necesario interpretar los resultados a la luz de la dinámica asociativa y del propósito colectivo que guía sus operaciones.

Por ello, el análisis de liquidez no debe verse como un ejercicio aislado, sino como un proceso articulado con la planeación financiera, la gestión presupuestal y el seguimiento contable. Las decisiones que se toman a partir de este análisis como aplazar inversiones, ajustar gastos o buscar nuevas fuentes de ingreso, deben estar orientadas por el principio de sostenibilidad solidaria. En últimas, garantizar la liquidez es asegurar que la organización pueda seguir cumpliendo su rol social, manteniendo la confianza de sus asociados y proyectando su permanencia en el tiempo. Esta relación entre liquidez y sostenibilidad será profundizada en los próximos subtemas de este componente formativo.

**4.1 Concepto de liquidez y su importancia**

La **liquidez** es la capacidad de una organización para disponer de efectivo o de activos fácilmente convertibles en efectivo para cumplir sus obligaciones inmediatas. Esta condición financiera refleja qué tan solvente es una entidad en el corto plazo; es decir, si cuenta con los recursos necesarios para pagar gastos operativos, servicios, proveedores, salarios y compromisos institucionales sin recurrir a endeudamientos innecesarios. Como lo plantea León García (2009), la liquidez es una señal clave de estabilidad financiera y eficiencia administrativa, especialmente en contextos donde los ingresos no son constantes.

En las organizaciones de economía solidaria, la liquidez adquiere una connotación adicional: garantiza no solo la continuidad operativa, sino también el cumplimiento del compromiso social con sus asociados y comunidades. Un bajo nivel de liquidez puede afectar la entrega de servicios, retrasar beneficios sociales o limitar el acceso a fondos de bienestar y educación. Por esta razón, más allá de una obligación contable, el control de la liquidez debe verse como una **herramienta de sostenibilidad institucional y confianza organizacional**. Ortiz Anaya (2018), destaca que una adecuada administración de la liquidez, permite anticiparse a posibles tensiones financieras y responder de forma oportuna y estratégica.

La importancia de la liquidez también se relaciona con la **capacidad de adaptación** de la organización, frente a cambios del entorno económico. Factores como inflación, aumento en los costos operativos, variación en el comportamiento de los asociados o disminución de ingresos por servicios, pueden generar presiones sobre el flujo de efectivo.

Finalmente, la gestión de la liquidez debe ser vista como un proceso continuo y no como un diagnóstico esporádico. Requiere planificación, monitoreo constante y participación de los órganos administrativos y de control. Además, debe apoyarse en herramientas como el flujo de caja proyectado, los estados financieros actualizados y los indicadores específicos. La liquidez no se mejora solo con ingresos, sino con una **gestión financiera consciente, responsable y alineada con los valores solidarios**. En este sentido, mantener niveles adecuados de liquidez es esencial para que la organización cumpla con su misión, fortalezca la confianza de sus asociados y contribuya de manera efectiva al desarrollo colectivo.

**4.2 Estados financieros relacionados con la liquidez**

Los estados financieros son informes contables que reflejan la situación económica y financiera de una organización en un periodo determinado. Dentro de este conjunto, existen algunos que están directamente relacionados con el análisis de la liquidez, ya que permiten identificar la capacidad de la entidad para cumplir con sus obligaciones de corto plazo. Los más relevantes en este contexto son:

Cada uno de ellos aporta información clave para diagnosticar y proyectar la estabilidad financiera de una organización solidaria.

A continuación, se da una explicación más detallada de cada uno:

* **Estado de situación financiera**

Muestra el valor total de los activos, pasivos y patrimonio de la organización. Dentro de este informe, los **activos corrientes** como caja, bancos, cuentas por cobrar a corto plazo e inventarios se comparan con los **pasivos corrientes**; es decir, las deudas o compromisos exigibles en el corto plazo. Esta comparación es esencial para determinar la solvencia inmediata de la entidad. Como señala León García (2009), un análisis riguroso de este estado permite establecer indicadores como la razón corriente o el capital de trabajo, fundamentales para anticipar necesidades de financiación o ajustar políticas de gasto.

* **Estado de flujo de efectivo**

Ofrece una visión detallada de cómo se mueve el dinero en la organización. Este estado clasifica las entradas y salidas de efectivo en tres categorías: actividades operativas, de inversión y de financiación. Para las organizaciones solidarias, este informe permite evaluar si los ingresos generados por sus actividades sociales o comerciales son suficientes para cubrir sus egresos, o si dependen de fuentes externas de financiación. Según Ortiz Anaya (2018), este estado no solo muestra el comportamiento real del efectivo, sino que también permite identificar tendencias que podrían poner en riesgo la liquidez si no se gestionan adecuadamente.

* **Estado de resultados integrales**

Aunque no está enfocado directamente en la liquidez, sí ofrece señales importantes sobre la rentabilidad y la generación de excedentes, lo cual puede incidir en la disponibilidad de efectivo. Por ejemplo, si una organización presenta excedentes recurrentes pero una baja liquidez, esto puede indicar problemas de gestión del efectivo o de cobro de cartera. Por eso, el análisis de la liquidez debe hacerse de manera integrada, considerando la información contenida en todos los estados financieros relevantes. En el caso de las entidades solidarias, este análisis debe estar alineado con los principios de transparencia, equidad y sostenibilidad colectiva que caracterizan al sector.

**4.3 Indicadores de liquidez: cálculo e interpretación**

Los **indicadores de liquidez** son herramientas financieras que permiten medir la capacidad de una organización, para cubrir sus obligaciones de corto plazo, con los recursos que tiene disponibles. Estos indicadores cuantifican la relación entre activos corrientes y pasivos corrientes, ofreciendo una visión rápida del grado de solvencia inmediata de la entidad. En las organizaciones de economía solidaria, el uso de estos indicadores es fundamental para garantizar la sostenibilidad operativa, la confianza de los asociados y el cumplimiento de los compromisos estatutarios. Su cálculo debe basarse en cifras actualizadas y confiables, extraídas del estado de situación financiera.

Los siguientes son los indicadores que hacen parte de este proceso:

* **Razón corriente**

Se calcula dividiendo los activos corrientes entre los pasivos corrientes. Una razón mayor a 1 indica que la organización tiene suficientes recursos líquidos para cubrir sus deudas inmediatas. Sin embargo, una razón excesivamente alta podría sugerir una acumulación ineficiente de activos sin rentabilidad.

* **Prueba ácida** **(o razón rápida)**

Excluye los inventarios de los activos corrientes antes de realizar la división. Este indicador ofrece una visión más exigente de la liquidez, especialmente útil en entidades donde los inventarios no son de fácil realización en efectivo.

* **Capital de trabajo**

Calculado como la diferencia entre activos corrientes y pasivos corrientes. Este indicador muestra el monto disponible para operar después de cubrir las obligaciones inmediatas. Si el capital de trabajo es positivo, la organización tiene margen de maniobra; si es negativo, enfrenta una posible situación de iliquidez.

Como lo advierte León García (2009), estos indicadores deben interpretarse con cuidado, considerando el ciclo operativo de la entidad, la estacionalidad de sus ingresos y la naturaleza de sus compromisos sociales y financieros.

En las organizaciones solidarias, la interpretación de estos indicadores debe ir más allá del análisis numérico. Se debe tener en cuenta el contexto asociativo, el objeto social y la gestión de fondos especiales como los de educación, bienestar y solidaridad. Un buen indicador de liquidez no solo refleja eficiencia administrativa, sino también responsabilidad social en la gestión de los recursos comunes. Por eso, el uso de indicadores debe acompañarse de una lectura crítica que permita tomar decisiones estratégicas alineadas con los principios del sector solidario, tal como lo propone Ortiz Anaya (2018), al abordar la evaluación financiera con enfoque integral.

Los indicadores financieros se calculan a partir de los estados financieros básicos: situación financiera (el balance general), el estado de resultados y el flujo de efectivo. Además, se puede complementar la información con reportes internos, presupuestos y comparativos sectoriales.

Los **indicadores de liquidez** son herramientas financieras que permiten medir la capacidad que tiene una empresa para **hacer frente a sus compromisos financieros inmediatos**; es decir, sus deudas a corto plazo. Este tipo de análisis es crucial para garantizar la operatividad continua del negocio, ya que una empresa con baja liquidez corre el riesgo de no poder pagar a sus proveedores, empleados, bancos u otras entidades, lo cual puede afectar negativamente su reputación, generar intereses por mora o incluso llevarla a la insolvencia.

Estos indicadores se enfocan en establecer una relación entre:

* **Activos corrientes**

Aquellos bienes y derechos que pueden convertirse fácilmente en efectivo en menos de un año. Entre los activos corrientes se encuentran el efectivo, las cuentas por cobrar, los inventarios y otros activos líquidos.

* **Pasivos corrientes**

Representan las obligaciones que deben pagarse en ese mismo periodo. Los pasivos corrientes incluyen préstamos bancarios de corto plazo, cuentas por pagar a proveedores y otras deudas próximas a vencerse.

El análisis de liquidez es especialmente importante en negocios que operan con márgenes ajustados o que tienen una alta rotación de inventarios y cuentas por cobrar. Incluso una empresa rentable puede atravesar problemas financieros si no gestiona adecuadamente su liquidez. Por ejemplo, si una empresa tiene muchas ventas a crédito, pero no logra recaudar a tiempo, puede enfrentar dificultades para cumplir con sus compromisos, a pesar de tener utilidades contables.

Entre los indicadores más representativos de esta categoría se encuentran:

* **La razón corriente**

Relaciona los activos corrientes con los pasivos corrientes.

* **La prueba ácida o razón rápida**

Excluye los inventarios del cálculo para mostrar una visión más estricta de la liquidez.

* **El** **capital de trabajo**

Indica cuánto exceden los activos líquidos a las obligaciones inmediatas.

Cada uno de estos indicadores ofrece una perspectiva distinta, pero complementaria, sobre la solidez financiera de corto plazo.

Según Ortiz (2011), una correcta interpretación de los indicadores de liquidez, permite tomar decisiones acertadas sobre la **gestión del efectivo**, la **política de créditos y cobros**, así como la **planificación del capital de trabajo**. En contextos de incertidumbre económica o cambios en la demanda, una liquidez adecuada actúa como colchón de seguridad para garantizar la continuidad del negocio. Por ello, estos indicadores deben monitorearse constantemente, compararse con promedios del sector y ajustarse a la realidad operativa de cada empresa.

A continuación, se explica en mayor medida, cada uno de estos indicadores, así como otros aspectos que tienen relevancia:

* **Razón corriente**

**Fórmula:**  
Razón Corriente = Activo Corriente / Pasivo Corriente

La **razón corriente** es uno de los indicadores más utilizados para medir la **liquidez general de una empresa**. Su fórmula consiste en dividir el total de activos corrientes, entre el total de pasivos corrientes. Esta relación busca responder una pregunta clave: ¿cuántos recursos líquidos o de fácil conversión tiene la empresa por cada peso que debe pagar en el corto plazo?

En el ejemplo planteado, una empresa con activos corrientes por **$80.000.000** y pasivos corrientes por **$40.000.000**, presenta una **razón corriente de 2.0**. Esto significa que por cada peso que debe pagar en el corto plazo, dispone de dos pesos en activos líquidos. A primera vista, esto se interpreta como una **posición financiera saludable**, ya que indica que la empresa tiene el doble de recursos que deudas inmediatas, lo cual le da margen para operar con tranquilidad.

|  |  |
| --- | --- |
| un triángulo rojo con un letrero que dice luz en él | Sin embargo, es importante tener en cuenta que una **razón corriente "alta" no siempre es sinónimo de eficiencia**. Por ejemplo, si buena parte de esos activos corrientes están compuestos por inventarios que no se están vendiendo o por cuentas por cobrar de difícil recaudo, entonces la empresa podría tener una liquidez “aparente”, pero no efectiva. En ese sentido, la calidad de los activos es tan importante como su cantidad. |

Por otro lado, una **razón corriente inferior a 1.0** (es decir, cuando los pasivos superan a los activos corrientes), es una señal de alerta, ya que implica que la empresa no tiene suficientes recursos líquidos para cubrir sus deudas inmediatas. Esta situación podría poner en riesgo su operación cotidiana y obligarla a recurrir a financiamiento externo de forma urgente, generalmente con costos financieros más altos.

De forma ideal, la razón corriente debe situarse en un **rango entre 1.5 y 2.5**, aunque esto puede variar dependiendo del tipo de industria. Por ejemplo, en sectores con alta rotación de inventarios como el comercio minorista, una razón corriente cercana a **1.2** podría ser aceptable. En contraste, en industrias más estables o con ciclos financieros más largos, se espera una razón corriente más elevada como señal de prudencia financiera.

En conclusión, este indicador no debe analizarse de manera aislada. Es recomendable **complementarlo con la prueba ácida, el capital de trabajo y el análisis del flujo de efectivo**, para obtener una visión completa de la capacidad real de pago de corto plazo. Además, se debe considerar la naturaleza de los activos, la antigüedad de las cuentas por cobrar y la estacionalidad del negocio; factores que inciden directamente en la interpretación de la liquidez.

* **Prueba ácida**

**Fórmula:**  
Prueba Ácida = (Activo Corriente – Inventarios) / Pasivo Corriente

La **prueba ácida** es un indicador de liquidez más exigente que la razón corriente, ya que **excluye los inventarios del activo corriente** al momento de medir la capacidad de pago de una empresa. Esto se debe a que los inventarios, aunque hacen parte del capital de trabajo, no siempre se pueden convertir en efectivo de forma rápida o segura, especialmente si tienen baja rotación o están compuestos por productos obsoletos.

Este indicador busca responder: ¿qué tan solvente es la empresa si se eliminan los inventarios de la ecuación? En otras palabras, **¿la organización podría pagar sus deudas inmediatas solo con su efectivo, cuentas por cobrar y otros activos más líquidos?** Es una medida más conservadora de la liquidez, útil para detectar situaciones en las que la liquidez aparente podría estar sobreestimada debido a un exceso de inventarios acumulados.

**Ejemplo:**  
Si una empresa tiene un activo corriente de $80.000.000 y dentro de este tiene inventarios por $20.000.000, su activo corriente sin inventarios sería de $60.000.000. Si sus pasivos corrientes suman $40.000.000, entonces:

**Prueba Ácida = (80.000.000 – 20.000.000) / 40.000.000 = 1.5**

Este resultado significa que la empresa tiene **$1,50 por cada $1 de deuda de corto plazo**, considerando únicamente sus activos más líquidos (excluyendo los inventarios). Esta es una señal positiva, ya que muestra que, en caso de urgencia, la empresa podría cubrir sus obligaciones sin necesidad de liquidar inventarios, lo que generalmente requiere más tiempo y puede implicar descuentos u otras pérdidas.

Ahora bien, si la prueba ácida resulta inferior a **1.0**, la empresa podría estar enfrentando un **riesgo real de iliquidez**, especialmente si sus inventarios no se venden con facilidad. Esto puede ocurrir en empresas que tienen mucho inventario inmovilizado o que dependen demasiado de ventas a crédito, sin una política de cobranza efectiva.

Por el contrario, una prueba ácida excesivamente alta, por ejemplo, superior a **3.0** también podría ser motivo de análisis, ya que indicaría que la empresa está acumulando demasiado efectivo o cuentas por cobrar, en lugar de invertir esos recursos de manera productiva. En estos casos, se debe evaluar si se están desaprovechando oportunidades de crecimiento o mejora operativa.

Según Ortiz (2011), la prueba ácida es uno de los indicadores más confiables para evaluar la liquidez de una empresa, siempre y cuando se complemente con el análisis de la **estructura de los activos corrientes**, el comportamiento histórico de los cobros y el contexto financiero de la organización. Su interpretación no debe hacerse de forma aislada, sino en conjunto con otros indicadores y datos cualitativos del entorno empresarial.

* **Capital de trabajo**

**Fórmula:**  
Capital de Trabajo = Activo Corriente – Pasivo Corriente

El **capital de trabajo** es uno de los indicadores más fundamentales en la gestión financiera de una empresa, ya que representa la **cantidad de recursos líquidos disponibles para operar el negocio una vez se han descontado las obligaciones inmediatas**. En otras palabras, es el “colchón” que tiene la organización para sostener su funcionamiento diario, sin recurrir a financiamiento externo o incurrir en mora con sus compromisos financieros de corto plazo.

Este indicador se calcula simplemente restando los pasivos corrientes (deudas que vencen en menos de un año) de los activos corrientes (efectivo, cuentas por cobrar, inventarios, etc.).

**Ejemplo:**

Si una empresa tiene activos corrientes por $80.000.000 y pasivos corrientes por $40.000.000, su capital de trabajo será de $40.000.000. Esto significa que, una vez pagadas todas sus deudas inmediatas, aún le quedarán $40 millones para cubrir operaciones como compras, nómina, pagos de servicios, y otras necesidades operativas.

Una lectura positiva del capital de trabajo, implica que la empresa **tiene margen de maniobra para operar sin depender exclusivamente de líneas de crédito u otras formas de financiamiento de emergencia**. Sin embargo, un capital de trabajo excesivamente alto podría significar que la empresa tiene recursos ociosos (por ejemplo, mucho efectivo sin invertir o inventarios innecesarios), lo cual también puede ser ineficiente. Por eso, más que su valor absoluto, lo importante es que este indicador esté en **equilibrio con el tamaño y tipo de operación de la empresa**.

Cuando el capital de trabajo es **negativo** (es decir, cuando el pasivo corriente supera al activo corriente), la empresa se encuentra en una situación crítica: no tiene suficientes recursos para atender sus compromisos de corto plazo, lo que puede generar problemas de liquidez, pérdida de confianza con los proveedores, dificultades para sostener la operación y eventualmente, insolvencia. Retomando a Ortiz (2011), esta situación es especialmente riesgosa en contextos de alta inflación, incertidumbre económica o baja rotación de cartera.

Este indicador también tiene una estrecha relación con la **gestión del ciclo operativo**, ya que un capital de trabajo adecuado facilita:

Es por esto que su monitoreo constante es vital para mantener una operación fluida y evitar interrupciones que afecten la productividad y la satisfacción del cliente.

En síntesis, el capital de trabajo no solo es un reflejo de la liquidez de una empresa, sino también de su **capacidad de adaptación, resistencia financiera y eficiencia operativa**. Administrarlo correctamente implica mantener un equilibrio saludable entre las cuentas por cobrar, los inventarios y las cuentas por pagar, de manera que se asegure un flujo de efectivo constante y sostenible a lo largo del tiempo.

* **Ciclo de Conversión de Efectivo (CCE)**

Es un indicador financiero clave dentro del análisis de eficiencia y gestión operativa de una empresa. Este ciclo mide el **tiempo promedio que tarda la empresa en convertir sus inversiones en inventarios y cuentas por cobrar en efectivo proveniente de las ventas**, descontando el tiempo que tarda en pagar a sus proveedores. En otras palabras, el CCE permite calcular cuántos días tarda el dinero en dar la vuelta completa al proceso operativo: desde que se invierte en inventario, se vende, se cobra y se vuelve a tener disponible en caja.

Este ciclo se calcula mediante la siguiente fórmula:

**CCE = Días de inventario + Días de cuentas por cobrar – Días de cuentas por pagar**

Cada uno de estos componentes representa una etapa del ciclo financiero-operativo:

* **Días de inventario**

Número promedio de días que tarda la empresa en vender su inventario.

* **Días de cuentas por cobrar**

Tiempo que tarda en cobrarle a los clientes después de la venta.

* **Días de cuentas por pagar**

Plazo promedio que tiene la empresa para pagar a sus proveedores.

Por ejemplo, si una empresa tarda en promedio 45 días en vender sus inventarios, 30 días en cobrar a sus clientes y tiene un plazo de 35 días para pagar a sus proveedores, el cálculo sería:

**CCE = 45 + 30 – 35 = 40 días**

Esto significa, que, desde el momento en que la empresa invierte en inventario, hasta que recupera el efectivo de la venta, pasan **40 días** en los que debe financiar sus operaciones. Este periodo debe ser gestionado con especial atención, ya que cuanto más corto sea el ciclo de conversión, **mayor será la liquidez y eficiencia en el uso del capital de trabajo**.

Con respecto a los CCE:



* **CCE positivo**

Indica que la empresa necesita financiar parte del ciclo operativo con recursos propios o con deuda, ya que debe esperar a recuperar el efectivo.

* **CCE negativo**

Puede interpretarse favorablemente, ya que implica que la empresa recibe el pago de sus clientes antes de tener que pagar a sus proveedores.

Este es el caso típico de grandes cadenas de *retail* o supermercados, que venden en efectivo y pagan a sus proveedores a crédito, lo cual mejora significativamente su flujo de caja.

Ahora bien, un CCE demasiado largo, puede ser una señal de problemas en la rotación de inventarios o en la gestión de cartera, lo que puede provocar escasez de efectivo, mayores costos financieros o incluso frenar el crecimiento del negocio. Por eso, las empresas deben trabajar en estrategias para **acelerar las ventas, reducir los plazos de cobro y negociar mejores condiciones con sus proveedores**.

**Ortiz (2011)**, hace referencia a que el ciclo de conversión de efectivo, es un indicador esencial para comprender cómo se está utilizando el capital de trabajo en las operaciones cotidianas. Su análisis, permite anticipar tensiones de liquidez, optimizar procesos logísticos y financieros, además de diseñar políticas de crédito y compras más eficientes. En empresas en crecimiento, controlar el CCE puede marcar la diferencia entre el éxito y el estancamiento.

* **Análisis de la liquidez**

El análisis de la liquidez es una herramienta fundamental para evaluar la capacidad de una empresa de **cumplir con sus compromisos financieros a corto plazo, sin necesidad de recurrir a financiación externa o venta urgente de activos**. Se trata de analizar si la organización dispone de recursos suficientes y con disponibilidad inmediata (o casi inmediata) para afrontar sus obligaciones dentro del ciclo operativo normal.

Una **liquidez insuficiente**, evidenciada a través de indicadores como una razón corriente menor a **1.0**, una prueba ácida preocupantemente baja o un capital de trabajo negativo, representa una **alerta crítica** para la empresa. Esta situación puede derivar en retrasos en los pagos a proveedores, sanciones por incumplimientos contractuales, pérdida de credibilidad en el mercado e incluso, en casos extremos, en una **crisis de insolvencia**. Es decir, la empresa podría no tener la capacidad para sostener su operación diaria, a pesar de ser potencialmente rentable desde el punto de vista contable.

 Por ejemplo, una empresa que venda mucho y genere utilidades sobre el papel, pero tenga un largo periodo de recaudo de cartera, podría experimentar dificultades para pagar su nómina, proveedores o impuestos si no cuenta con reservas de liquidez suficientes. Esto ocurre con frecuencia en negocios que ofrecen ventas a crédito, pero no implementan una política efectiva de cobranza. En este caso, **la liquidez deficiente puede ser consecuencia de una mala gestión de cuentas por cobrar, más que de falta de ingresos**.

En el otro extremo, una **liquidez excesiva** también puede ser motivo de análisis. Si una empresa mantiene una razón corriente muy alta (por ejemplo, mayor a **3.0**) o acumula grandes saldos de efectivo sin destinarlos a inversiones productivas, puede estar cayendo en una **ineficiencia en el uso de sus recursos**. El capital sin utilizar pierde valor en términos reales (por inflación) y representa oportunidades no aprovechadas para expandirse, mejorar procesos, capacitar personal, adquirir tecnología o aumentar la competitividad. En otras palabras, tener demasiada liquidez puede reflejar una actitud conservadora extrema o una falta de estrategia financiera clara.

Lo ideal, como lo plantea **Ortiz (2011)**, es mantener la liquidez en niveles adecuados al tipo de negocio, su ciclo operativo y el contexto del sector. Una empresa comercial, por ejemplo, puede operar cómodamente con una razón corriente cercana a **1.5**, mientras que una industria pesada, con mayores riesgos financieros y necesidades de reposición de inventarios, podría requerir niveles de liquidez más altos. **No existe un único estándar universal, pero sí debe buscarse un equilibrio sano y sostenible**.

En conclusión, el análisis de la liquidez no debe limitarse a la observación de un número o fórmula, sino que debe considerar el comportamiento histórico, la calidad de los activos líquidos, la rotación del capital de trabajo, las políticas de crédito y cobro, así como la planificación financiera de la empresa. Una buena liquidez garantiza estabilidad, confianza y capacidad de maniobra; pero, debe estar alineada con la rentabilidad y eficiencia para no convertirse en una barrera silenciosa al crecimiento.

**4.4 Técnicas de análisis financiero para el diagnóstico de liquidez**

El diagnóstico de liquidez requiere la aplicación de técnicas de análisis financiero que permitan comprender, no solo los niveles actuales de solvencia, sino también las tendencias, riesgos y oportunidades que enfrenta una organización solidaria en su gestión del efectivo. Estas técnicas combinan el uso de herramientas cuantitativas, como los indicadores de liquidez, con métodos cualitativos que interpretan la dinámica organizacional, los patrones de comportamiento financiero y las decisiones administrativas. Como señala Ortiz Anaya (2018), el análisis financiero debe ir más allá de las cifras e integrar el contexto económico, social y normativo de cada entidad.

A continuación, se explica cada una de las técnicas:

* **Análisis vertical**

Consiste en evaluar la proporción que representa cada cuenta dentro de los estados financieros. Por ejemplo, se puede analizar qué porcentaje del activo total está representado por la caja y bancos, o qué parte del pasivo corresponde a deudas a corto plazo. Esta técnica permite identificar concentraciones de riesgo y evaluar si los recursos disponibles son proporcionales a las necesidades operativas. En el diagnóstico de liquidez, el análisis vertical ayuda a visualizar rápidamente la estructura de los recursos líquidos y sus implicaciones.

* **Análisis horizontal**

Examina la evolución de las cuentas financieras a lo largo del tiempo. Permite identificar aumentos o disminuciones en el efectivo disponible, en las cuentas por cobrar o en los pasivos exigibles. Aplicado a la liquidez, este análisis revela tendencias que pueden alertar sobre una posible pérdida de capacidad de pago o, por el contrario, sobre una mejora sostenida en la disponibilidad de recursos. Esta técnica es especialmente útil en organizaciones solidarias que presentan comportamientos financieros estacionales o que han implementado cambios estratégicos recientes.

* **Análisis de sensibilidad**

Permite simular distintos escenarios ante posibles variaciones en los ingresos, egresos o costos operativos. Esta herramienta es útil para anticipar cómo afectaría la liquidez una disminución en los aportes de los asociados, un aumento en los gastos administrativos o una demora en el recaudo. En el entorno de la economía solidaria, estas simulaciones permiten tomar decisiones preventivas que protejan el equilibrio financiero sin comprometer la misión social.

Burbano Ruiz (2011) subraya que el análisis financiero debe ser una práctica habitual en las organizaciones, no solo para cumplir requisitos contables, sino para fortalecer su sostenibilidad y capacidad de respuesta.

1. **SÍNTESIS**

El diagnóstico de liquidez en organizaciones solidarias es un proceso clave para garantizar su sostenibilidad y capacidad de respuesta frente a compromisos financieros. A lo largo de este componente formativo, se abordaron los fundamentos de la economía solidaria y su marco normativo, así como la estructura financiera y contable que soporta su operatividad. Se profundizó en el análisis del flujo de caja, la clasificación de ingresos y egresos, y la documentación de los movimientos financieros, integrando herramientas técnicas para una lectura adecuada de la realidad económica de la organización.

Asimismo, se exploraron los principales estados financieros asociados a la liquidez, los indicadores que permiten su evaluación y las técnicas de análisis que facilitan la toma de decisiones oportunas. Este conocimiento, aplicado con un enfoque solidario y ético, permite fortalecer la gestión financiera desde la base asociativa, garantizando transparencia, eficiencia y compromiso con el bienestar colectivo.

En conclusión, el desarrollo de este componente prepara al aprendiz para comprender, evaluar y diagnosticar la liquidez como parte esencial de la planeación y el control financiero en el sector solidario, contribuyendo al cumplimiento de su misión económica y social.

relacionados con

presentes en

por medio de

abarcan

a través de

1. **ACTIVIDADES DIDÁCTICAS**

|  |  |
| --- | --- |
| **DESCRIPCIÓN DE ACTIVIDAD DIDÁCTICA** | |
| **Nombre de la Actividad** | Liquidez y economía solidaria. |
| **Objetivo de la actividad** | Evaluar la comprensión de los conceptos fundamentales relacionados con la economía solidaria, el flujo de caja y los indicadores de liquidez, logrado identificar los procesos organizacionales. |
| **Tipo de actividad sugerida** |  |
| **Archivo de la actividad**  **(Anexo donde se describe la actividad propuesta)** | Actividad\_didactica\_CF01 |

1. **MATERIAL COMPLEMENTARIO:**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Tema | Referencia APA del Material | Tipo de material  (Video, capítulo de libro, artículo, otro) | Enlace del Recurso o  Archivo del documento o material |
| 1. Economía solidaria y su marco normativo | Congreso de la República de Colombia. (1988). Ley 79 de 1988. *Por la cual se actualiza la Legislación Cooperativa.* | Documento legal (Ley) | <https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=9211> |
| 4. Liquidez financiera: fundamentos y análisis | Marcillo Parrales, D. V. & Chinga Flores, J. M. (2023, 19 de enero). Indicadores financieros y su influencia en la toma de decisiones del Supermercado Open 24 & 7, Portoviejo. Manabí. *Revista FIPCAEC, 8*(1), 895-918. | Articulo | <https://www.fipcaec.com/index.php/fipcaec/article/view/770> |

1. **GLOSARIO:**

|  |  |
| --- | --- |
| TÉRMINO | SIGNIFICADO |
| Análisis financiero: | proceso de evaluación de la situación económica y financiera de una empresa, mediante el estudio de sus estados financieros. |
| Capital de trabajo: | diferencia entre los activos corrientes y los pasivos corrientes, que indica la capacidad de la empresa para operar eficientemente. |
| Endeudamiento: | grado en que una empresa utiliza recursos financieros de terceros, para financiar sus operaciones. |
| Indicadores financieros: | relaciones matemáticas entre cuentas contables, que permiten medir aspectos clave del desempeño económico de la empresa. |
| Liquidez: | capacidad de una empresa para cumplir sus obligaciones a corto plazo, con los recursos que tiene disponibles. |
| Rentabilidad: | capacidad de una empresa para generar utilidades en relación con los recursos utilizados. |
| Prueba ácida: | indicador de liquidez que excluye inventarios del cálculo para mostrar la capacidad inmediata de pago. |

1. **REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS**

Burbano Ruiz, J. E. (2011). *Presupuestos: un enfoque estratégico, gestión y control de recursos.* (4.a ed.). McGraw-Hill Latinoamericana.

León García, O. (2009). *Administración Financiera*. Prensa Moderna Editores.

Ortiz Anaya, H. (2018). *Análisis Financiero Aplicado*. Universidad Externado.

1. **CONTROL DEL DOCUMENTO**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Nombre | Cargo | Dependencia  *(Para el SENA indicar Regional y Centro de Formación)* | Fecha |
| Autor (es) | Gustavo Ernesto Mariño Puentes | Experto temático | Regional Tolima - Centro de Comercio y servicios | Agosto 2025 |
| Autor (es) | Andrés Felipe Velandia Espitia | Evaluador instruccional | Regional Tolima - Centro de Comercio y servicios | Septiembre de 2025 |

1. **CONTROL DE CAMBIOS**

**(Diligenciar únicamente si realiza ajustes a la Unidad Temática)**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Nombre | Cargo | Dependencia | Fecha | Razón del Cambio |
| Autor (es) |  |  |  |  |  |