



ASPECTOS FINANCIEROS

Lic. Douglas Pereira Juarez

LA CONTABILIDAD Y LOS IMPUESTOS

- INTRODUCCION:
- UNOS CUANTOS SABIAN ALGUITO DE.. Y QUE UN MONTON SABIAN MUCHO DE LA TAN MENTADA **CONTABILIDAD** Y DE LOS TALES **IMPUESTOS.-**

LA CONTABILIDAD Y LOS IMPUESTOS

○ ¡COMO YO NO SABIA, POR ESO NO PAGUE ESE IMPUESTO!

○ IGNORANCIA DE LA LEY

LA CONTABILIDAD Y LOS IMPUESTOS

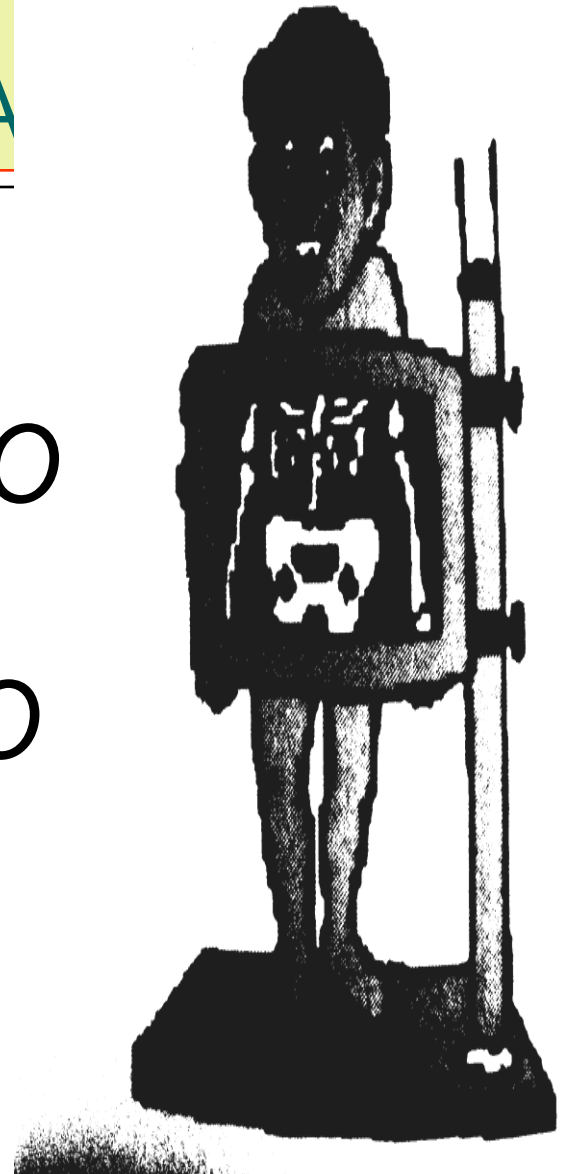
- **OBJETIVOS DEL MODULO FINANCIERO:**

- CONOCER, ENTENDER Y TOMAR DECISIONES**

- CONTABILIDAD
- ESTADO DE RESULTADOS
- BALANCE GENERAL
- ESTADO FLUJO DE EFECTIVO
- IMPUESTOS

¿Qué ES LA TAL CONTA

*¿CÓMO ME ESTA YENDO
EN EL NEGOCIO?
O LO QUE ES LO MISMO
¿CUÁNTO ESTOY
GANANDO O
PERDIENDO?*



¿QUÉ ES LA TAL CONTABILIDAD?

- Radiografía del negocio:

*¿CUÁNTO TENGO?
¿CUÁNTO ME DEBEN?
¿CUÁNTO DEBO?*

*Y
¿CUÁNTO ES LO QUE ME PERTENECE?
O SEA MI CAPITAL*



¿por qué me conviene saber un poquito de conta y de impuestos?

- **Porque no existe otra forma de saber:**
- *¿CÓMO ME ESTÁ YENDO EN MI NEGOCIO?*
- *PORQUE DEBO SABER LO MINIMO DE IMPUESTOS PARA QUE NO ME VACUNEN LOS DE LA SAT.*

¿por qué me conviene saber un poquito de conta y de impuestos?

No creo que haya alguien que trabaje y no quiera conocer las respuestas a las siguientes preguntas:

- ¿CUÁNTO GANÉ, ESTE AÑO O CUANTO PERDÍ? Y LO MÁS IMPORTANTE ¿POR QUÉ?
- ¿CUÁNTO PISTO TENGO EN EL BANCO, SERÁ QUE PUEDO GIRAR CHEQUES?
- ¿CUÁNTO PISTO ME DEBEN, LOS CLIENTES, Y CUANDO ME IRÁN A PAGAR?
- ¿CUÁNTA MERCADERÍA ME QUEDA EN LAS BODEGAS PARA LA VENTA?
- ¿CUÁNTO LE DEBO A MIS PROVEEDORES Y NO DIGAMOS A LOS BANCOS?



Otros temas propios de los dueños del negocio:

1. ¿lo pongo en oferta o no?
2. ¿me meto o no a otro préstamo?
3. ¿Cuánto les puedo aumentar a mis empleados?
4. ¿será que cambio los camiones de reparto o me aguanto hasta el otro año?
5. ¿cómo me van a afectar los nuevos impuestos?
6. ¿cuánto me va a subir el costo de mis importaciones con los aranceles?

¿en que consiste la tal CONTA?

La conta consiste en un simple proceso de anotar (registrar) las ventas y los gastos en forma lógica y ordenada, lo que como resultado me dice:

- ¿CUÁNTO VENDÍ?
- ¿CUÁNTO GASTÉ?
- Y como resultado... la pregunta del millón...
 - ¿CUÁNTO GANO?
 - ¿CUÁNTO PERDÍ?



OBJETIVO DE LA CONTA..

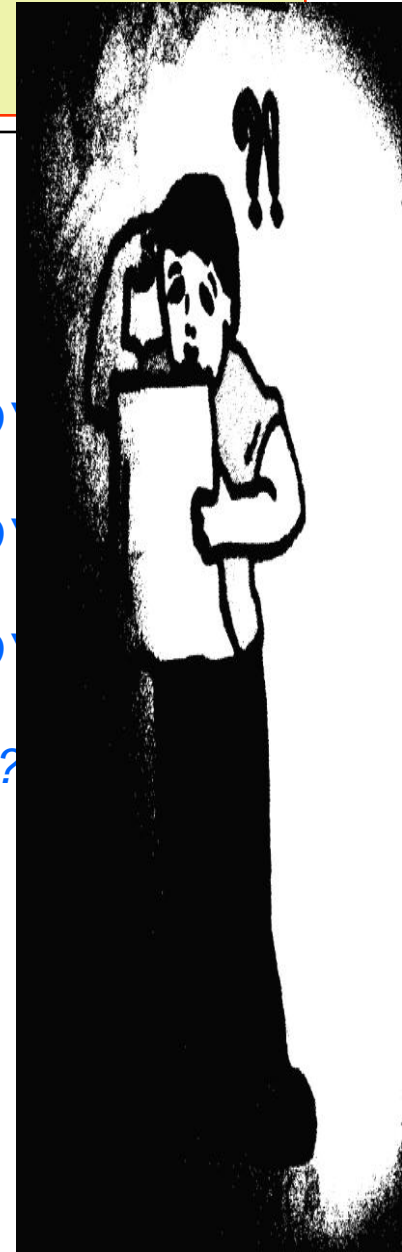
- **El objetivo de estas anotaciones es que las operaciones de un negocio se registren ordenadamente, y que los estados financieros me muestren cómo anda mi negocio (su situación financiera) Si anoto mis ventas y mis gastos en forma ordenada, sencillamente obtengo lo siguiente:**

Ventas (cuanto vendí)	100.00
(-) gastos (Cuanto gaste)	-75.00
(=) ganancia (cual fue mi utilidad)	25.00

¿VALE LA PENA MANEJAR UN NEGOCIO A CIEGAS?

- Sin lugar a dudas, no vale la pena manejar un negocio a ciegas.
- Definitivamente no creo que haya quién quiera manejar su negocio a ciegas, no saber que está pasando y arriesgarse a perder el fruto de su trabajo. Este riesgo se disminuye conociendo, por lo menos mensualmente, cómo me está yendo. Lo anterior solamente es posible llevando bien la conta, solo así puedo saber:

*¿CUÁNTO ESTOY
VENDIENDO?
¿CUÁNTO ESTOY
GASTANDO?
¿CUÁNTO ESTOY
GANANDO
O PERDIENDO?*



OTRA RAZON PARA NO MANEJAR EL NEGOCIO A CIEGAS

- Otra razón para llevar bien la conta, es evitar el riesgo de que la SAT me pueda meter una multa (sancionar) por no cumplir con las leyes fiscales. Jamás olvide que:
 - No se puede alegar ignorancia de la ley.
- No se puede usar como excusa que no se sabía que había que pagar impuestos.
 - Frases tales como:
 - *YO NO LO SABÍA,*
 - *A MI NO ME LO DIJERON,*
 - *YO ESTABA SEGURO*
 - *QUE..*

LAS FRASES ANTERIORES NO SIRVEN A LA HORA QUE SAT ME AJUSTE

- **La única base para oponerse (argumentar) un ajuste de la SAT, es la ley y una conta bien llevada. Solamente así se puede probar que las cosas se hicieron bien hechas. No existe otra forma, créanmelo.**

¿CÓMO PUEDO APRENDER LO ELEMENTAL DE LA TAL CONTA?

- **Formas de aprender hay muchas. Actualmente muchos aprenden usando la computadora o usando videos. Antes, se aprendía leyendo, remachando, y copiando. En este capitulo aprenderemos los primeros pasos, el ABC de la conta, a través de un ejemplo simple, créanmelo muy simple, ya que pretendo que el Cliente se de cuenta de que:**
 - *LA CONTA ES MUCHÍSIMO MAS SENCILLA DE LO QUE EL CREÍA*
 - *Y QUE NO ES TAN ODIOSA*

¿CÓMO PUEDO APRENDER LO ELEMENTAL DE LA TAL CONTA?

- **Nunca olviden que el conocimiento que el conocimiento elemental de la conta, puede ayudar a evitarle:**
 - *SUFRIR PÉRDIDAS EN SU NEGOCIO SIN DARSE CUENTA*
 - 0
 - *METERSE EN PROBLEMAS CON LA SAT*
 - 0
 - *INVERTIR EN NEGOCIOS QUE PRODUCEN PERDIDA.*

El simple ejercicio de anotar ¿cómo sé si gané o perdí?

El simple ejercicio de anotar ¿cómo sé si gané o perdí?

- **Todas las personas realizamos operaciones que, de ser anotadas en algún lugar, producirían información contable. Cuando nos sentamos a ver:**
 - *¿CUÁNTO PISTO TENEMOS EN LA CHEQUERA?*
 - *¿CUÁNTO NOS DEBE EL VECINO?*
 - *¿CUÁNTO PISTO LE DIMOS A LA DOÑITA PARA EL GASTO?*
 - *¿CUÁNTO LE DAREMOS A LA TARJETA DE CRÉDITO?*
 - *¿CUÁNTO DEBEMOS DE LUZ, TELÉFONO Y CABLE?*
- **Eso tan simple... es contabilidad**



Que es la CONTA...

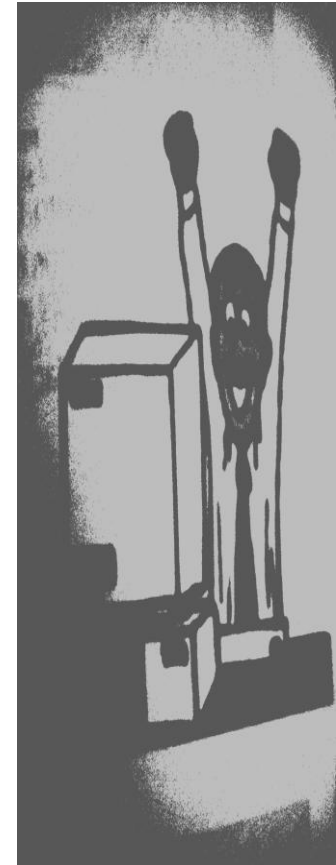
- **Cuando le echamos una mirada a la cartera, el estado de cuenta de la tarjetuca de crédito y abrimos los sobres recordándonos los pagos que tenemos que hacer, estamos haciendo contabilidad, estamos conociendo nuestra situación financiera.**
 - **Contabilidad es:**
 - ¿SABER COMO ESTOY?
 - ¿SABER COMO ANDO DE PISTO?
 - ¿SABER SI ME VA A ALCANZAR PARA TERMINAR EL MES? ¿SABER SI ME ESTOY ENDEUDANDO Y NO VOY A PODER CUMPLIR?
 - ¿SABER SI EL NEGOCIO QUE COMENCÉ ES TAN BUENO COMO YO CREIA?
 - Solo la conta responde a todas esta preguntas.
-

BEISBOL / CONTABILIDAD

- En los partidos de Béisbol hay un anotador oficial, a quien es muy posible que no le guste la conta, pero que su chance es anotar en un cuaderno:
 - *¿CUÁNTOS HITS SE CONECTARON?*
 - *¿CUÁNTOS ERRORES SE COMETIERON?*
 - *¿CUÁNTAS CARRERAS SE ANOTARON?*
 - *¿CUÁNTOS LANZAMIENTOS HIZO EL PITCHER?, ETC.*
- Ya que de otra manera, no se podría saber qué pasó en el juego. Lo mismo pasa en un negocio, si no llevo la cuenta de los ingresos y gastos no puedo saber como me esta yendo, si estoy ganando o perdiendo. No saber como me esta yendo en mi negocio, es como volar a ciegas lo cual no cuadra. Todo el pisto que invertí y todas mis horas de trabajo, se pueden ir al traste por no saber, como me esta yendo.

LIBROS DE CONTABILIDAD

- **Los cuadernos (*libros de contabilidad*) para llevar las cuentas de un negocio, muestran lo siguiente:**
- LO QUE TENGO ¿CUÁNTO PISTO, INVENTARIOS, MAQUINARIA Y EQUIPO TENGO?
- LO QUE ME DEBEN ¿CUÁNTO ME DEBEN MIS CLIENTES?
- LO QUE DEBO ¿CUÁNTO LE DEBO A MIS PROVEEDORES Y A LOS BANCOS?
- LO QUE VENDÍ ¿CUÁL FUE EL MONTO DE MIS VENTAS?
- LO QUE GASTE ¿CUÁL FUE EL MONTO DE MIS GASTOS?
- LOS RESULTADOS ¿CUÁNTO GANÉ O PERDÍ?
- MI PATRIMONIO O CAPITAL ¿CUÁL ES MI CAPITAL?



¿CÓMO SÉ SI GANE O PERDI?

- Para saber si gane o perdí, simplemente tengo que hacer un Estado de Resultados. Agarro un lápiz y anoto lo que vendí, lo que me costó lo que vendí y cuanto fueron mis gastos, así de simple. Veamos un ejemplo:

○ Ventas (cuanto vendido)	100.00
○ (-) Costo de ventas (Costo de los productos vendidos)	-70.00
○ (=) Utilidad bruta en ventas	30.00

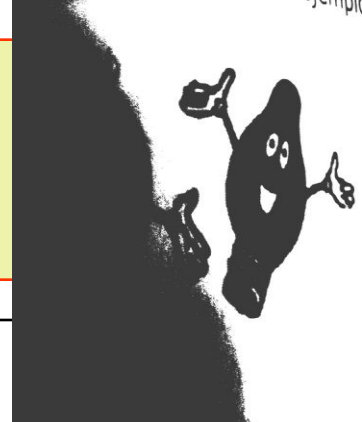
○

Aquí no termina el Estado de Resultados ya que aun faltan los gastos de negocio, los cuales se muestran como sigue:

○ Ventas (Total de lo vendido)	100.00
○ (-) Costo de ventas (Costo de los productos vendidos)	-70.00
○ (=) Utilidad bruta en ventas	30.00
○ (-) Gastos	-10.00
○ (=) Ganancia	20.00

○ Para determinar el monto de las ventas, simplemente sumo los totales de las facturas emitidas en un período (*un mes, un año*) a ese total, hay que restarle el IVA incluido en los precios, lo cual se obtiene muy fácilmente al dividir el monto de las ventas entre 1.12 (*en es ejemplo, el monto facturado fue de 112.00 el que al dividirse entre 1.12 nos da 100.00 o sea las ventas*).

COSTO DE VENTAS:



El costo de ventas, también conocido como el costo de los productos vendidos, no es más que: Lo que me costó comprar (*lo que pagué*) por los productos que vendí, este ejemplo.

- **Compré 10 tamales en 7.00 cada uno (10×7.00) y los vendí - 70.00**
- **La utilidad bruta en ventas, no es más que lo que me gané al vender los 10 tamales en 100.00, habiéndome costado 70.00 los 10 tamales.**
- **Ya vieron que, aunque los términos de costo de ventas y utilidad bruta en ventas, suenan algo astrales, en la realidad nos dicen cómo en este ejemplo- cuánto nos ganamos en la venta de 10 tamales.**

¿las firmas que prestan servicios, tienen COSTO DE VENTAS?

Las empresas que prestan exclusivamente servicios, como las firmas de profesionales, entre otras, no usan la cuenta de Costo de Ventas, debido que no venden productos. Estas empresas prestan servicios y, por lo tanto no tienen inventarios, ni compran o producen productos para se vendidos. Como consecuencia no tiene costo de ventas. Ahora sí que me convencí que NO vale la pena manejar un negocio a ciegas.

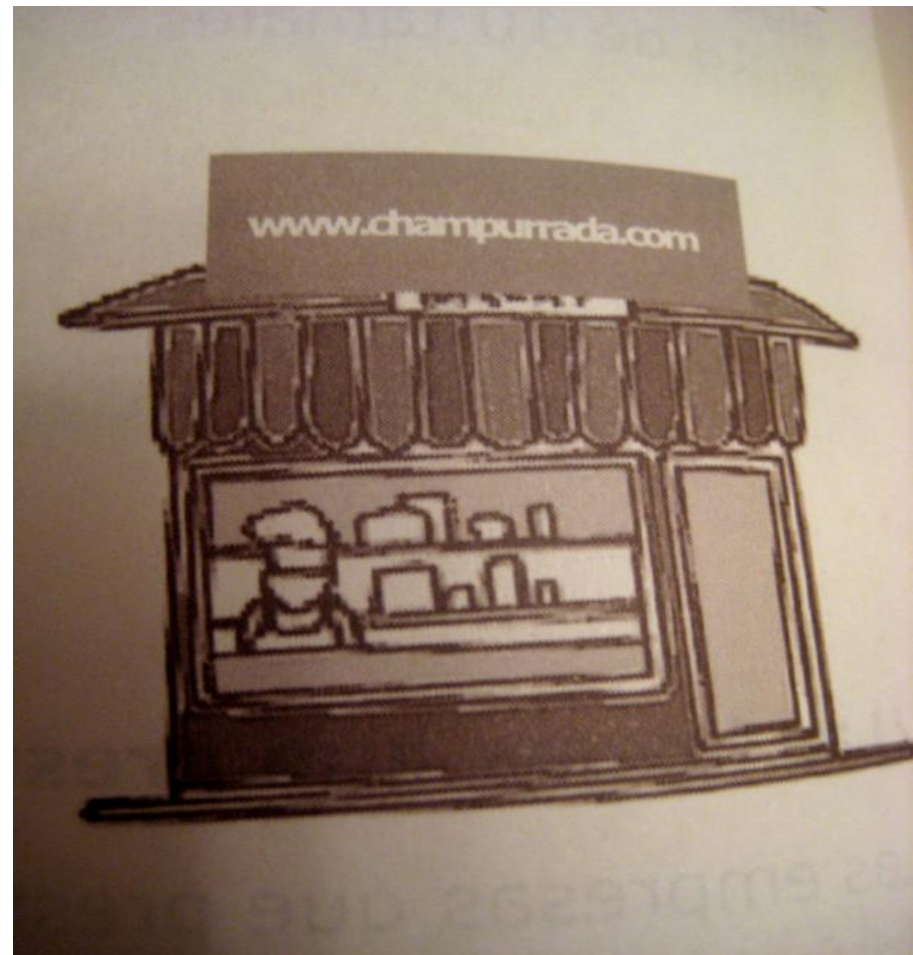
- **Además, es bien fácil anotar mis ingresos y gastos para saber cómo me está yendo.**

Ahora sí que me convencí que NO vale la pena manejar un negocio a ciegas. Además, es bien fácil anotar mis ingresos y gastos para saber cómo me está yendo.



EJERCICIO PRÁCTICO:

○ LA CHAMPURRADA VIRTUAL:



BALANCE GENERAL

Primera fotografía

ACTIVO		PASIVO	
Caja	100	Cuentas por Pagar	0
		CAPITAL	
		(=) Mi Capital	100
Suma	<u>100</u>	Suma	<u>100</u>

- **Lo que tengo Q.100.00 menos lo que debo Q.0.00 igual a mi capital Q.100.00**

BALANCE GENERAL

segunda fotografía

ACTIVO		PASIVO	
Caja	44	Cuentas por Pagar	0
IVA Por Cobrar	6		
Inventario de Champús	50		
		CAPITAL	
		(=) Mi Capital	100
Suma	<u>100</u>	Suma	<u>100</u>

- **Lo que tengo Q.100.00, menos lo que debo Q.0.00 igual a mi capital Q.100.00.- y me dice que: lo que tengo son Q.44.00 en caja, Q.50.00 en champurradas y un IVA por cobrar de Q.6.00 (total Q.100.00) y que mi capital (patrimonio) son Q.100.00**

BALANCE GENERAL

tercera fotografía

ACTIVO		PASIVO	
Caja	44.00	Cuentas por Pagar	224.00
IVA Por Cobrar	30.00	(a mi esposo)	
Inventario de Champús	50.00		
Mostrador	<u>200.00</u>		
Suma	<u>324.00</u>		
		CAPITAL	
		(=) Mi Capital	<u>100.00</u>
		Suma	<u>324.00</u>

- **Lo que tengo Q.324.00 menos lo que debo Q.224.00 igual a mi capital Q.100.00**

BALANCE GENERAL

cuarta fotografía

ACTIVO		PASIVO	
Caja	44.00	Cuentas por Pagar	224.00
IVA Por Cobrar	66.00	(a mi esposo)	
Inventario de Champús	50.00	Préstamo al Banco	336.00
Mostrador	200.00		560.00
Bicicleta	300.00	CAPITAL	
Suma	<u>660.00</u>	(=) Mi Capital	<u>100.00</u>
		Suma	<u>660.00</u>

- **Lo que tengo Q.660.00 menos lo que debo Q.560.00 igual a mi capital Q.100.00**

LA CONTA de un negocio GRANDE es igual, solo que con más operaciones, pero el principio es lo mismo.

- Hagamos un descanso aquí que ya sonó el timbre y es hora del coffe. Aunque les cueste creerlo, ya saben un montón de conta. Al principio del libro eran de los que *No muy que*, ahora ya pasaron a la categoría de los que *Si muy que*. Ya saben como se anotan (registran) en el cuaderno las ventas, los costos y los gastos. Ahora ya están listos para aprender la siguiente jerga:

- **El inicio del negocio**
 - *(Registro de la aportación inicial)*
- **La compra de champurradas**
 - *(Registro de inventarios)*
- **La compra de un mostrador**
 - *(Registro de la compra de mobiliario y equipo)*
- **Compra de una bicicleta**
 - *(Registro de la compra de un vehículo)*
- **El préstamo a mi esposo**
 - *(Registro de una deuda)*
- **El préstamo al banco**
 - *(Registro de una deuda bancaria)*

En pocas palabras

- **En pocas palabras ya saben como anotar (registrar) en los cuadernos (conocidos como los libros de contabilidad, Diario, Inventario, Mayor, Balances)**
 - *La compra de lo que tengo (Activos)*
 - *Las cuentas por pagar (Pasivos)*
 - *Mi patrimonio (Capital)*
- **No me digan que no se sienten contentos de comenzar a entender la tan mentada conta. Creo que me comienzan a dar la razón de que, los culpables de hacer odiosita la conta, son algunos profesores que no usan la simple lógica para explicarla.**

BALANCE GENERAL

ejemplo:

○	Activo	
○	<i>Efectivo</i>	100.00
○	<i>Cuentas por cobrar</i>	200.00
○	<i>Inventarios</i>	300.00
○	 <i>Activo fijo</i>	 500.00
○	<i>Otros activos</i>	300.00
○	<i>Suma del activo</i>	1,200.00
○	 Pasivo	
○	<i>Cuentas por pagar</i>	300.00
○	<i>Prestamos bancarios</i>	200.00
○	<i>Suma del pasivo</i>	500.00
○	 Capital	
○	<i>Capital</i>	500.00
○	<i>Utilidad retenidas</i>	100.00
○	<i>Suma de capital</i>	700.00
○	 <i>Suma del pasivo y capital</i>	 1,200.00

- (El pisto que tengo en caja y en bancos)
 - (Lo que me deben los clientes)
- (Lo que me costaron las mercaderías para la venta)
 - (Planta, maquinaria y equipo)
 - (El valor de mis inversiones)
- (Lo que le debo a mis proveedores)
 - (Lo que le debo a los bancos)
- (El monto del capital suscrito y pagado)
 - (Las ganancias no distribuidas)

ESTADO DE RESULTADOS:

ventas, costos, gastos y vemos si ganamos o perdimos

- Estado de Resultados
- **De** 1 de enero **al** 31 de diciembre de 2016

• Ventas (50 champurradas a 2.00 cada uno sin IVA)	100.00
• (-) Costo de ventas (50 champurradas a 1.00 cada uno sin IVA)	-50.00
• (=) Utilidad bruta en ventas	50.00

100.00; que lo que vendí me costó 50.00 y que mi *utilidad bruta* en ventas fue de 50.00.

ESTADO DE RESULTADOS

del 1 al 31 de diciembre de 2016

○ Ventas (50 champurradas a 2.00 cada uno)	100.00
○ (-) Costo de ventas (50 champurradas a 1.00 cada uno)	-50.00
○ (=) Utilidad bruta en ventas 50.00	
○ (-) Gastos Generales (Energía Eléctrica, Teléfono)	-20.00
○ (=) Ganancia	30.00

- **No olvidar que la fecha del Estado de Resultados es por ejercicio fiscal**



¿dudas?

- Gracias por su atención.-