



KON KON

“Conviértete en un buhito intelectual”

Dinámica de los elementos

TEMARIO

¿Activo o Gasto?

Perspectiva contable y financiera del PCGE

Introducción a los impuestos

Dinámica principal del elemento 1

Dinámica principal del elemento 6

Dinámica principal del elemento 7

Prefacio

Entramos al tercer módulo. Ya dominas toda la parte teórica fundamental de la contabilidad, ya conoces el ciclo de la contabilidad, los elementos principales del Plan Contable General Empresarial, los principales principios sobre los que se rige la contabilidad y la lógica del DEBE y el HABER. Ahora, vamos al siguiente nivel, yo sé que deseas aprender **dinámica contable** sí o sí y te entiendo, querer aprenderse todas las cuentas, todas las dinámicas y todo de una vez, pero para lograr ese objetivo, vamos a

subir peldaño por peldaño para que cuando llegues a las materias fuertes no te sientas perdido o te desalientes; y para ello, es necesario tener los conceptos sumamente claros, culminado ello, la parte práctica de la contabilidad será totalmente sencillo para ti. Lo primero a aprender será la diferencia entre un activo y un gasto; cuando nos sumergimos en la dinámica contable, creemos que todo lo que es un bien o lo que tiene la empresa es activo o todo lo que es un desembolso es un gasto, en realidad; este apartado es uno de los de mayor complejidad, puesto que, las diferencias son tan mínimas y significativas, que parece una trivialidad su saber.

Segundo tema a tratar, las perspectivas contables y financieras del PCGE ¿Cuál es el punto de ello y de no ir a la dinámica de una? Recordemos que la contabilidad dejando de la lado la parte elemental que es la manifestación de la realidad económica, tiene un objetivo o producto a generar para manifestar la realidad de la empresa, que es preparar los estados financieros y para realizarlos requiere del plan contable. Como ya lo mencionamos en el módulo anterior, existen 2 estados financieros principales y son la dirección del PCGE, es decir, el estado de situación financiera y el estado de resultados. El Plan Contable prepara toda la información o direcciona toda la información para la preparación de esos 2 estados financieros. Entonces si solo conocemos las cuentas y las dinámicas, al final vamos a desconocer lo que estamos creando, es verdad, sabes que estás constituyendo información, pero ¿Cuál es ese producto que estás construyendo? ¿Qué estructura o información específica tiene? Esas cuestiones vamos a resolver en este módulo

Antes de dar inicio a la dinámica de los elementos, y posteriormente a la dinámica contable de las operaciones principales de una empresa como la compra y venta, vamos a empezar entendiendo cómo funcionan los impuestos ¿Por qué? Porque los impuestos están afectos a casi todas las operaciones que realizan las empresas y si desconocemos cómo funcionan, no hay forma de tener una comprensión completa de la dinámica de una compra o una venta.

Una vez estudiado y dominado los puntos anteriores, vamos a dar inicio a la dinámica de los elementos principales, toda la dinámica que aprenderemos en estos módulos será con cuentas, y no te olvides, dominas las cuentas principales y ya tienes el 90% del PCGE en tu cerebro. Para este módulo vamos a aprender las más usadas, si te preguntas ¿Por qué no todas? Porque varias dinámicas requieren más conocimientos y en su mayoría, requieren conocimientos tributarios o financieros o netamente de NIIF, el plan es que por ahora, la tengas super clara con la dinámica que no requiere dichos conocimientos y las más utilizadas en una empresa.

¿Activo o Gasto?

Sabemos a la perfección que el activo es todo recurso que está en nuestra posesión y que nos genera beneficios a futuro. Ahora en el glosario de contabilidad vimos que el gasto es toda disminución de los beneficios, mediante la salida o disminución de los activos, porque al final la única forma de disminuir nuestras ganancias es con la disminución del efectivo o sus consecuentes. Ahora, vamos a ver 3 perspectivas o aspectos en relación al activo y al gasto.

Nuevo concepto de gasto

El concepto de gasto que te he brindado en sí es una definición técnica, sé que no es la más óptima en cuanto a claridad, pero en realidad es un concepto mucho más ambiguo y amplio, y conforme vamos aprendiendo nuevas cosas, ese concepto irá adquiriendo mayor claridad, pero vamos con 3 conceptos de gasto, que te ayudarán a entender su naturaleza en la dinámica contable y en la lógica contable. Gasto en sí, comúnmente lo conocemos como un desembolso, está perfecto, esa es una buena definición, pero te faltan 2, gasto también en contabilidad es deterioro ¿Cómo así? Si compras un tractor, sabes que con el tiempo, va a perder valor dicho tractor, se va a "gastar", así es, y en contabilidad ese gasto de deterioro o disminución su valor por su uso se contabiliza con la misma lógica que tus otros gastos **(Nota, este gasto si te das cuenta no es un desembolso en sí, no pagas para que el tractor pierda valor, sino, simplemente por el uso se desgastará el bien, esto se denomina como gasto virtual o no real)**. Ahora el tercer concepto es el que veremos en el siguiente apartado, pero te voy dando el tip, gasto no es necesariamente un desembolso en el momento, si sabes que en un día vas a reunirte con unos clientes o futuros inversionistas, ya sabes que vas a gastar para agasajarlos, es decir, el gasto lo puedes observar como un desembolso tácito, porque si bien no estás pagando u otorgando algo en este momento en específico, pero sí eres consciente que tarde o temprano tendrás una disminución o sacrificio de un recurso o bien.

Por último, si comprendiste este punto, entonces cuando veas la lógica de los ingresos aplicarás lo mismo, es decir, si vendes un producto, ya tienes un ingreso asegurado, pero dime ¿Ya cobraste? Así es, todavía no, con la misma lógica o análogamente, quiero que veas al gasto.

Activo, Gasto y Pago

Te voy haciendo spoiler, gastar y pagar no son lo mismo en contabilidad, guardan una relación directa, sí, pero en términos de registro o manifestación de la realidad, no ¿Por qué? Te doy el siguiente ejemplo que responderá a la mayoría de tus dudas, y con este ejemplo, por favor, trata de inferir los otros gastos, mira, imagina que contratas a una persona para que cuide y atienda a tus clientes, dime ¿Ese personal es un gasto o no para ti? Así es, tarde o temprano, por no decir, a fin de mes le tendrás que pagar, pero ya de por sí, ya estás pensando qué actividades le dejarás, qué objetivos tiene que cumplir y cómo le pagarás su remuneración, es decir, ya de por sí ya tienes un gasto en tu repertorio. Ahora te pregunto ¿Ya desembolsaste? Todavía claro, pero sabes que ese trabajador es un gasto desde ya para la empresa, con esto, acabas de adquirir la nueva

perspectiva contable y es más, de forma indirecta acabas de aprender un nuevo principio contable, pero quiero que tú lo descubras. Ya te diste cuenta, que un gasto en sí, no es un desembolso en dicho momento necesariamente, porque igual puedes pagar por un producto que necesitas y es un gasto, pero en sí o por lo general, no es que pagas en dicho momento, pero sí reconoces que tienes un gasto.

Por supuesto, el pago es el acto netamente del desembolso, pero te estás preguntando ¿Y el activo? Que tiene que ver acá, en sí ese ejemplo no se presta a la perfección para entenderlo, pero ese ejemplo será clave para que entiendas mejor la parte técnica del registro contable ¿Cómo así? Al final el trabajador sí o no que ayudará a que generes resultados, es decir, puedas vender y generar ganancias ¿Cierto? Entonces si te ayuda a generar beneficios ese desembolso futuro que harás, contablemente, lo registrarías en la columna del DEBE, donde aumenta el activo ¿Sí o no? Claro, ese gasto del personal vas a ver una vez que veas la dinámica que aumentará por el DEBE.

Para consolidar lo tratado en este apartado, recuerda, el gasto en sí, es un desembolso tácito, como que un pago “invisible”, que harás o que ya hiciste. Si puedes entender esta perspectiva ya estás en otro nivel y la parte técnica de la tributación será mucho más fácil dominarla, entonces una última vez, un gasto no necesariamente se refiere a un desembolso, sino puede entenderse como un pago presente o futuro.

El activo se convierte en gasto

Con toda la información anterior, estoy seguro, que ya te estabas esperando este conocimiento. Al final varios de tus activos tarde o temprano desaparecen, se entregan o pierden su valor por su uso y ¿Cómo contabilizarás ello? Así es, es un gasto para la empresa toda disminución del valor de tus recursos. Veamos el siguiente ejemplo; si la empresa compró un auto a un valor 250,000.00 ¿Crees que dentro de 5 años el auto valdrá lo mismo? Claro que no, por su uso disminuirá su valor, entonces si en un inicio registraste un activo por un valor de 250,000.00, imagina cuánto será su valor al cabo de 5 años, pero ahora te pregunto ¿Cómo registrarás la disminución de su valor y cada cuánto? Acá te voy dando el otro tip y a su vez el siguiente principio. En contabilidad, la mayoría de las operaciones, se busca que se registren de manera mensual o periódica y proporcional. Volvamos al ejemplo del carro, si te digo que el carro tiene una vida de 1 año, es decir, que en un año se va a desgastar por completo, e imagina que 2 meses después de haberlo comprado te piden conocer la situación del auto ¿Crees que sería óptimo contabilizar todo el gasto el mes 1 o a mitad del año o a fin de año? Así es, no tendría orden, ni criterio y mucho menos lógica, para hacerlo justo, ordenado y coherente, registrarías mensual su gasto o la disminución de su valor, en otras palabras, el valor del carro lo dividirías entre 12 para conocer cuánto de valor pierde por mes, un prorrateo.

Hagamos un paréntesis, te voy dando un concepto del ejemplo anterior, esta disminución del valor del activo ¿Sabes cómo se llama? Depreciación, es un término muy recurrente en contabilidad, así que no te olvides, pero ojito, se deprecia cosas como la maquinaria, equipos de cómputo, vehículos y relacionados; cerremos paréntesis.

Si te das cuenta, el valor del activo se está convirtiendo gasto ¿O todavía no te has dado cuenta? Recuerda, si te compras una máquina, ya sabes que la máquina lo registrarás como activo, porque te ayudará en la generación de beneficios futuros, pero ¿En qué momento registras el gasto por la disminución de su valor? Si ya lo captaste súper, si no, no te preocupes, estás aprendiendo algo que te lo enseñarán a detalle en 2 años aproximadamente, pero apréndelo desde ahorita y sácale provecho a tu tiempo. Si primero registras el activo con el elemento 1, una vez que pase el mes la máquina perderá su valor, por lo tanto, ya sabes que su valor (como activo) ahora se convertirá en gasto. Si tu activo vale 12000, y se deprecia en 1 año, entonces sabes que por mes va a generarse un gasto de 1000 soles; así de simple.

El gasto no siempre proviene del activo

Seguro acá ya tiraste la toalla, pero tranquilo, esto se aprende poco a poco, sin embargo; este punto también es clave para diferenciar a un activo de un gasto ¿Por qué? Te diste cuenta que un activo en sí tiene un periodo de duración, no es que lo adquieres y se convierte en gasto de una. Ahora, el otro punto, que pasa si te digo que dicho bien o recurso no te generará beneficios a futuro ¿Lo registrarías como activo? Por supuesto que, pero ese bien te generará un gasto sí o sí, por lo tanto, lo registrarías de frente al gasto. Con esta nota ya sabes clasificar bien las operaciones de la empresa, no te olvides, si compras 3 estantes, y de los 3, 1 está destinado para la oficina de la empresa y no para venderse, es decir, no generará beneficios a la empresa ¿Debería ser activo? Por supuesto que no, entonces ¿Qué es? Si disminuye tu activo o tus flujos de dinero, así es, es un gasto de frente.

Practica los puntos planteados del activo y el gasto, y verás como tu dominio de la lógica contable mejora exponencialmente.

Perspectiva económica y de resultados del PCGE

Ya conoces los principales elementos del PCGE, ahora en lugar de profundizar, vamos a crear un panorama más claro de cómo se estructuran.

Los elementos 1, 2, 3, 4 y 5 conforman lo que es la estructura de la situación financiera ¿Te acuerdas que lo hablamos? Y los elementos 6 y 7 constituyen la estructura del estado de resultados. Los elementos del 1 al 5 son para establecer la lista de recursos y obligaciones presentes que tiene la empresa, justamente la finalidad del Estado de Situación Financiera, mientras que los elementos 6 y 7 tienen como finalidad calcular la utilidad de

un periodo en específico o de un ejercicio. Estos son los 2 grandes grupos, es fundamental que ello no te olvides, puesto que, en el registro de las operaciones de la empresa, registras para ambos bandos, para el bando de lo económico (recursos y obligaciones) como para el de resultados (ingresos - gastos), pero qué te parece un ejemplo para esclarecer este punto.

Veamos el ejemplo más simple, una compra de mercadería. Estoy seguro que ya te diste cuenta, así es, esta dinámica cotidiana, por supuesto que cuenta con las 2 dinámicas, pero ¿Cómo así? Si te das cuenta en la compra estás registrando un bando, así es, el bando de los resultados, pero en una compra no es que solo gastas, también recibes algo a cambio, correcto, luego de registrar la compra o el "gasto" que en realidad no es gasto, pero eso se verá después; el punto es que tienes super claro que dicha compra te generará un desembolso, sin embargo, el producto ¿Lo registraste? ¿Acaso la compra no es registrar el producto? No, en realidad no, solo estás registrando el sacrificio de recursos que harás para adquirir el producto, más no el producto ¿Confuso no? Pero ya con antelación, establecimos que se tiene 2 bandos, y en la mayoría de casos, se registra para ambos bandos, entonces continuemos, una vez registrado la compra, tenemos que registrar el activo, es decir, la mercadería comprada, una vez que hemos registrado ello, ya hemos cumplido con ambos bandos. Ahora seguro te preguntas y como registro la compra y el activo, no veremos la dinámica por ahora de ello, pero te daré un tip, las cuentas que permiten unir ambos bandos, se llaman cuentas puentes, por ejemplo y la que veremos más adelante, la cuenta 61, es una cuenta que te permite registrar la mercadería.

Introducción a los impuestos

Primero si es que tenías alguna duda entre impuesto y tributo, te lo aclaro desde ya, los impuesto forman parte de los tributos, no al revés. En este apartado vamos a enfocarnos específicamente en la lógica del impuesto más recurrente, es decir, el IGV, y esto porque casi todas las operaciones están afectas o gravadas con el IGV, y especialmente, las operaciones de compra y venta que veremos, sí o sí están gravadas, es decir, que están afectas al impuesto.

Ahora hay un punto crítico, que es simple y a su vez el que te facilitará la vida al momento de entender la dinámica contable de la compra y venta, es decir, su desconocimiento y dominio es la cadena perpetua para ti, vamos al grano. En una venta, debes agregar el impuesto (IGV) para ofrecer tu producto, a este IGV que agregas a tu venta se le conoce como débito fiscal, si te das cuenta y anota esto, no estás reduciendo el valor al cual quieres vender tu producto, lo que estás haciendo es incrementando el valor de tu producto, ese incremento al final quien lo paga es el comprador, no te olvides;

esto es clave. Ahora ya sabes que el IGV que está afecto a la venta es débito fiscal, y en su contraparte, el IGV que la empresa paga en una compra a eso se le llama crédito fiscal. En otras palabras, cuando eres el vendedor te generas débito fiscal, y cuando eres comprador te generas crédito fiscal. Ahora te preguntarán ¿Cuál es el beneficio o la lógica de estos 2 conceptos? La diferencia, esa es la respuesta.

Veamos este ejemplo, imagina que quieres vender un producto por X monto, entonces decides comprar unos artefactos para constituir dicho producto, por lo tanto realizas compra por x monto, pero en el comprobante sale el detalle que pagaste en impuestos (crédito fiscal) 600 soles. Culminado el producto lo decides vender por X monto, y el IGV (débito fiscal) del producto que vendiste fue 1000 soles, te pagan y tienes tanto el valor por el cual vendiste el producto y a su vez recibiste los 1000 soles de impuesto. Ahora, seguro te preguntas ¿Qué hago con estos 2 montos? En uno cobraste (débito fiscal) y en otro pagaste (crédito fiscal), una vez que declares tus impuestos, es decir, lo que vendiste y lo que compraste, vas a tener que calcular el IGV por pagar y ¿Cómo se calcula ello? Simple, restas el débito fiscal menos el crédito fiscal, es decir, los 1000 soles de IGV de tu ventas menos los 600 soles de IGV que pagaste, la diferencia, es el impuesto a pagar a fin de mes.

Ahora, imagina que en el transcurso del mes no compraste nada y solo vendiste un producto que tenías, así es, esos 1000 soles de IGV de tu venta, en tu declaración lo tendrías que haber pagado al Estado (SUNAT).

Por lo tanto, como has podido percatarte, el crédito fiscal te genera un beneficio, porque disminuye el impuesto a pagar, ya que, de antemano estás pagando en tus compras, mientras que el IGV de tus ventas es una obligación que tienes con el Estado.

Veamos un último ejemplo, con datos más exactos. Nota, el IGV es del 18% del valor de venta y antes de continuar vamos a aprender nuevos conceptos.

Valor de venta acumula el costo del producto más la ganancia que esperas percibir de tu venta. Como bien sabes, ningún producto sale de la nada, tuviste que invertir para adquirir el producto, una vez que realizaste todos los desembolsos, es decir, tu costo total, ahora le sumas la ganancia, es decir tu costo más la ganancia conforman el valor de venta del producto.

Precio de venta es la suma del valor de venta más el IGV, así de simple.

COMPRA	S/	1,000.00	VENTA	S/	3,000.00
IGV	S/	180.00	IGV	S/	540.00
PRECIO DE COMPRA	S/	1,180.00	PRECIO DE VENTA	S/	3,540.00

Ahora veamos el cálculo del impuesto a pagar.

IGV VENTA (DÉBITO FISCAL)	S/	540.00
IGV COMPRA (CRÉDITO FISCAL)	S/	180.00
IGV POR PAGAR	S/	360.00

Si te preguntas que sucede cuando las compras son mayores a la venta, es decir, el crédito fiscal es mayor al débito fiscal, así es, el IGV A PAGAR, se vuelve en un saldo a favor o en un IGV a favor, es decir, que si en próximos meses tienes ventas, al final lo restarás con el crédito sobrante que tenías, así de simple.

Es así, que en los registros contables, cuando registres las compras verás que el IGV está en el DEBE, es decir, la columna del activo, y ahora sabes que eso es porque, hará que tu IGV por pagar disminuya, es decir, minimizará tus obligaciones, y al final, si minimiza la que tienes que pagar ¿Es ganancia o no? Claro, tal vez no en la forma que tú consideres, en este caso, es un derecho que tienes para pagar menos, por lo tanto, es un activo. Estoy seguro que esta nueva concepción rompe un poco tus casillas, pero si este concepto no te es suficiente, míralo desde el lado de la dinámica o la ecuación contable, si tus obligaciones aumentan en el HABER, es decir, en el pasivo, pero el crédito fiscal (IGV) no te está obligando a pagar más, sino al contrario, te está obligando a pagar menos, por supuesto que lo registrarías en el DEBE ¿O no? Claro, al final la cuenta 40 de tributos es la que almacena al IGV, si vendes generas una obligación con el Estado de pagarle ese débito fiscal, es decir, aumenta tu pasivo por el HABER, pero si realizas compras, el IGV que generas es a favor de ti, por lo tanto, estaría disminuyendo tus obligaciones, por lo tanto si aumenta por el HABER, disminuye por el DEBE, es por ello que lo registras en dicha columna.

Esta lógica recuérdala para otros impuestos y obligaciones que presente la empresa.

Dinámica del elemento 1

Vamos a dar inicio al conocimiento de las primeras cuentas del elemento 1. Ante todo, el elemento 1 también conocido como activo disponible y exigible, acumula todo el efectivo que tienes a la mano o que puedes solicitarlo y lo tendrás en un corto tiempo de espera, por ejemplo, el efectivo y las cuentas por cobrar, son las principales partidas del elemento 1, y 2 de las más importantes.

Las cuentas por cobrar si no recuerdas, son los derechos que tienes con los clientes, los derechos por haber ofrecido productos o servicios y solo estás a la espera de recepcionar o cobrar el dinero correspondiente, por eso se llaman cuentas por cobrar.

Las cuentas por cobrar recuerda son activo, porque tarde o temprano, dichas pendientes los cobrarás y se convertirán en dinero y con ese dinero podrás realizar todo tipo de inversión.

¿Qué otras cuentas principales y más usadas se encontrarán acá? Por ejemplo las cuentas por cobrar a los trabajadores o accionistas de la empresa ¿Qué cuentas? Lo más común son préstamos que les otorgas a tus trabajadores o adelantos, esto al final es una cuenta por cobrar para ti, porque al final tienes el derecho de solicitar el reembolso de dicho dinero.

En este elemento tienes 2 pilares, el efectivo y los derechos a cobrar. Y como todo es dinero, el dinero siempre aumentará por el DEBE, se carga, por naturaleza, y si pagas, es decir, disminuye el dinero de la empresa, el activo disminuye por el HABER.

Te mostraré un pequeño ejemplo y el más clásico, cómo se contabiliza un cobro por una venta.

	DEBE	HABER
EFFECTIVO	s/ 3,500.00	
CUENTAS POR COBRAR		s/ 3,500.00

¿Qué es lo que estamos observando? Si te das cuenta el efectivo está en contra de la cuenta por cobrar ¿Por qué? Recuerda que en contabilidad, cuando vendes es que entregas el producto, no es que cobras y de ahí entregas el producto. Primero entregas el producto y al entregar el producto te estás otorgando el derecho de cobrar, no te olvides. Por lo tanto, en un inicio tienes una cuenta por cobrar en el DEBE ¿Cierto? Así es, luego cuando cobras, lo que cobras es efectivo, es decir, tu efectivo aumenta, pero ¿Qué pasa con tu cuenta por cobrar? Tu cuenta por cobrar disminuye, porque ya cobraste tu derecho.

Antes de contarte un poco sobre las cuentas principales del elemento 1, tienes que saber esto, no todo el elemento uno por naturaleza va en el DEBE, y no todas las cuentas son activo, este concepto aplica para todos los elementos.

Por último, te daré una definición fundamental y sencilla de las cuentas que verás en este elemento.

Cuenta 10 : Efectivo y equivalentes de efectivo

Esta cuenta acumula al efectivo netamente, es decir, el efectivo con el que cuentas

disponible en este momento. Seamos más específicos.

101 Caja : Este es el dinero físico con el que cuenta la empresa, es decir, el que no está guardado en ninguna parte.

104 Cuentas corrientes : Este es el dinero que está guardado en los bancos.

102 Fondos fijos : Es el dinero que tiene un fin específico, por ejemplo solo para gastos de oficina, o para gastos de un departamento en específico o dinero de emergencia, que debe ser devuelto. Este dinero es como el pozo familiar, que sí o sí, si se vacía se debe rellenar tarde o temprano.

Estas subcuentas son fundamentales de la cuenta 10.

Cuenta 12 : Cuentas por cobrar comerciales - terceros

Esta cuenta acumula todos los derechos que tienes por cobrar. Veamos sus subcuentas.

121 Facturas y otros comprobantes : Lo utilizas para acumular todas las facturas por cobrar, boletas y otros documentos por cobrar, es decir, tus ventas.

122 Anticipos de clientes : Esta es una subcuenta especial, te voy comentando que no es un activo, porque cuando te pagan por adelantado lo que tienes es una obligación con tu cliente no un derecho. No te olvides de ello.

123 Letras por cobrar : Esta subcuenta se utiliza cuando quieres sí o sí asegurar tu venta ¿Cómo así? Generalmente, las facturas te dan el derecho de cobrar, pero imaginemos que dudas de tu cliente, o bien puedes creer que demore mucho en pagarte o bien puedes creer que no te va a pagar, entonces se canjea la factura por la letra por pagar para asegurar ante un notario o el ente correspondiente que se cobre o se pague lo correspondiente en una fecha acordada y por un monto acordado.

Ahora, qué hay con la cuenta 13, 16 y 17. Las cuentas 12 y 13 tienen algo en común, y lo mismo con la cuenta 16 y la 17.

La cuenta 12 es una cuenta por cobrar que está relacionado con el giro del negocio o para ser más específico con la venta de tus productos, pero la consideración está acá, cuentas por cobrar a entes que no están relacionado con tu empresa, es decir, clientes o empresas.

La cuenta 13 es lo mismo, es decir, por la venta de tus productos o del giro del negocio, pero no a cualquier ente, sino a entes relacionados a tu empresa, es decir, sucursales, o empresas que tengan un vínculo con la empresa. Míralo de esta forma, no es el mejor ejemplo, pero la captarás de una, si un McDonald's se queda sin insumos ¿Qué haría? Le compraría insumos al McDonald's más cercano, el McDonald's que vende tendría una cuenta por cobrar, pero ¿Sería una cuenta por cobrar comercial o relacionada? Así es, relacionada.

Que hay de las cuentas 16 y 17, estas cuentas por cobrar, son cuentas por cobrar diversas, es decir, derechos de cobros, pero que no están relacionados al objeto del negocio o al giro del negocio, por ejemplo, si te dedicas a vender teclados, y por alguna razón vendes cemento por x razones, esa cuenta por cobrar no será una cuenta por cobrar (12), será un cuenta por cobrar (16), porque el cemento no forma parte de tu giro del negocio.

Punto importante, el efectivo es un elemento súper líquido, esto quiere decir, la capacidad de tener la disponibilidad de efectivo para hacer frente a tus obligaciones. Si tienes un camión ¿Eso sería líquido? Claro que no, te tomaría bastante tiempo poder venderlo, por el trámite, la publicación y una suma de actividades.

Dinámica del elemento 6

El elemento 6 es un elemento especial. Te voy dando spoiler nuevamente, no todas las cuentas del elemento 6 son gasto y otro punto fundamental y crítico, la compra no es gasto. Para este apartado te quiero explicar bien ello, lo de la cuenta 60, y explicarte un poco la lógica de las otras cuentas.

Primero, cerremos la parte básica que ya la dominas, el elemento 6 aumenta por el DEBE, esto debe quedar finiquitado y claro ¿Recuerdas el módulo de la ecuación contable? Así es, el gasto disminuye por el HABER, pero si queremos acumular y ver el total lo pasamos al DEBE, por supuesto, ya tienes otra perspectiva de por qué el elemento 6 se carga o va en el DEBE, te acuerdas que al final, varias operaciones o gastos se realizan con el fin de generar beneficios económicos, así es, tú los podías considerar como desembolsos que permitan generar beneficios por ello también los colocabas en el DEBE como un supuesto activo, pero no nos detengamos acá.

Un punto importante para dar inicio a la **cuenta 60**, es que esta cuenta es la cuenta de compras, pero no cualquier compra, sino la compra de mercaderías o insumos o materiales para crear un producto. El producto creado o la mercadería comprada debe tener un fin, venderse, es la condición para que se registre en esta cuenta. Ahora sí, vamos con la contingencia de esta cuenta.

Cuando hablamos de ¿activo o gasto? Te acuerdas que un activo se convertía en gasto una vez utilizado o conforme pasaba el tiempo, entonces acá viene un nuevo concepto, la cuenta 60, si bien registra la compra, lo que está registrando no es un gasto, puesto que, todavía no has entregado el producto o lo has perdido o ha perdido su valor, sino estás registrando el costo de la mercadería o producto, ya de por sí el mismo PCGE te lo dice, pero quiero que tengas claro esto, todo bien que registres, por no decir todo activo

que registres, lo contabilizarás a su costo ¿Qué quiere decir esto? Al valor al cual lo compraste, si bien es simple esto, es fundamental.

Acá te doy otro tip, el costo no incluye el IGV, puesto que, el IGV como ya sabes es para el Estado, un pasivo, además, ya sabes que su naturaleza es disminuir el IGV por pagar (débito fiscal), es una obligación que antepone el Estado, no es un monto que el proveedor desee agregar a su producto. Por lo tanto, al no estar establecido por el proveedor, sino mas bien es una imposición, no forma parte del costo del producto, es por ello, que cuando registras la compra de un producto, ves que se separa la cuenta 60 de los impuestos.

60 COMPRAS	s/	1,000.00
40 TRIBUTOS	s/	180.00

Y si vas sacando tus conclusiones, el monto total a pagar sería tanto el costo del producto (s/. 1000.00) y el impuesto - IGV (s/. 180.00).

	DEBE	HABER
60 COMPRAS	s/ 1,000.00	
40 TRIBUTOS	s/ 180.00	
42 CUENTAS POR PAGAR		s/ 1,180.00

Ahora veamos a las otras 2 cuentas principales.

La **cuenta 62 Gastos de personal y directores**. Esta cuenta acumula todos los gastos del personal que tengas. Recuerda, estás registrando el gasto que te genera el personal, más no el desembolso, no es lo mismo, no te olvides. La cuenta 62 es una de las cuentas con la dinámica más extensa que existe, puesto que, un trabajador tiene varios beneficios y también conlleva a varias obligaciones por parte de él como por parte de la empresa y eso se verá en planilla, dinámica laboral.

Otra consideración con la cuenta 62, es que es una obligación que tiene la empresa con los trabajadores no te olvides, y si bien la empresa no les ha pagado, la empresa sabe que son un gasto y por supuesto, existe una obligación con ellos.

	DEBE	HABER
62 GASTOS DE PERSONAL	s/ 3,500.00	
41 REMUNERACIONES POR PAGAR		s/ 3,500.00

La cuenta **63 Gastos de servicios prestados por terceros** acumula la mayoría de servicios que adquieras, por ejemplo los servicios básicos de la empresa como energía, agua, internet, mantenimiento, asesorías o consultas (servicio contable), alquileres y relacionados.

La cuenta **65 Otros gastos de gestión** acumula otros gastos de servicios u otras actividades que no puedan acumularse en la cuenta 63, por ejemplo y de la subcuenta que más verás, la subcuenta 655, que acumula los gastos de oficina, vestimenta para labores específicas, combustible y otros gastos, que si bien no son los más comunes, forman parte de los desembolsos de la empresa.

Seguro te estás preguntando ¿Y que hay de las otras cuentas? Primero domina estas cuentas, y las subcuentas principales que te estoy compartiendo, una vez tengas claros que actividades forman parte y su lógica, recién vamos a poder hablar de las otras cuentas como la cuenta la 61 y la 69, que ya de por sí son cuentas especiales, sin considerar, las que estamos omitiendo como la 64, 66, 67 y 68.

Último recordatorio, estas cuentas que estamos tratando aumentan por el DEBE, no te olvides. Otro punto, antes de registrar el pago, primero registras el gasto, es fundamental respetar esta dinámica, cuando veas la estructura del balance de comprobación y el estado financiero (**Estado de Resultados**) me entenderás la perfección.

Dinámica del elemento 7

De la dinámica del elemento 7, por ahora solo trataremos la cuenta **70 Ventas**. Si te preguntas el por qué, esto se debe, a que la mayoría de las cuentas del elemento 7 son especiales o requieren de un previo conocimiento, además la cuenta 70 ya de por sí acapara toda la dinámica del elemento 7, puesto que la empresa al final lo que desea es vender.

Las ventas se acumulan e incrementan por el HABER, sumándole al patrimonio. Recuerda, la venta, equivale a la entrega de un producto y, consecuentemente, a tener el derecho a cobrar, mas no significa que has cobrado, no te olvides, es por ello, que la dinámica de la cuenta 70 siempre conlleva una cuenta 12 de cuenta por cobrar y por supuesto, del impuesto (cuenta 40 - elemento 4).

Ahora las ventas del giro del negocio, es decir, el objeto principal de venta de la empresa, es lo que acumula la cuenta 70, si la empresa tuviera otros ingresos que no formaran parte del giro del negocio, se acumulará en la cuenta **75 Otros ingresos de gestión**.

Te voy dando las pautas con la cuenta 73 y 74, la cuenta 73 acumula los descuentos obtenidos, mientras que la 74 los concedidos, si tú recibes un descuento ¿Estás ganando o perdiendo? Técnicamente, sería menor dinero a entregar, es decir, una ganancia o beneficio para ti, es por ello, que la 73 se registra o se acumula en el HABER (se abona en el HABER), mientras que la 74 acumula los descuentos concedidos, al otorgar un producto por debajo de su valor establecido, estás perdiendo así es, por lo tanto, sacrificas más tus beneficios, por ello, en lugar de acumularse en el HABER, se acumula en el DEBE (se abona). Estos descuentos ofrecidos no son porque el cliente haya pagado con anticipación, sino, que son descuentos que ya venían con el producto o sino, porque la empresa ha deseado otorgarlo un descuento porque el cliente compró un suma significativa de productos.

Cuando el cliente paga por pronto pago, es decir, ya le vendiste el producto, y acordaron que te pagaría en 2 meses, pero le dices "Si pagas en un mes o en 15 días, te haré un descuento" ese descuento no se acumula con la 74, sino con la 67 de Gastos financieros. Por ahora no te preocupes, mucho por el por qué, pero te voy dando el tip, puesto que, hay varios casos en la universidad o en el campo laboral que te planean esta situación.

¡Culminaste el tercer módulo!

No olvides de seguir leyendo y repasando para que consolides a la perfección este conocimiento. ¡No pares de aprender!

Para noticias, tips, libros y más documentación, síguenos en nuestra red social.

Instagram: [konkonacademy](#)

Facebook: [/konkonacademy](#)