



Southamerican University

Contabilidad 1
Unidad 2

La Partida Doble y la Ecuación Patrimonial

Descripción Temática

En la segunda parte abarcaremos una fundamentación técnica de la contabilidad y profundizaremos en los temas antes mencionados para entender así unos términos contables básicos y llegar a la base contable que son los estados financieros y su importancia dentro de la contabilidad.

Horizontes

- Identificar la partida doble y la ecuación patrimonial.
- Identificar los procedimientos apropiados para registrar las operaciones mercantiles.
- Interpretar adecuadamente la ecuación patrimonial.

Núcleos Temáticos y Problemáticos

La Partida Doble

La Ecuación Patrimonial

Impuesto al Valor Agregado

Retención en la Fuente

Complementación Directa de la Contabilidad I

Síntesis de la Unidad

En la segunda unidad trataremos la partida doble y la ecuación patrimonial, aprendiendo a trabajar los asientos contables y el registro de las operaciones mercantiles, también trabajaremos los impuestos que poseen o trabajan las empresas como lo son el IVA y la Retención en la Fuente y su respectiva aplicabilidad dentro de las empresas.

Proceso de Información

2.1 LA PARTIDA DOBLE

Al estudiar cualquier operación mercantil y recordar el manejo de las cuentas, se descubrirá que en cada una de ellas se afectan, por lo menos, dos cuentas, una que se debita y otra que se acredita.

Ejemplo 1: Venta al contado de un terreno por \$2'500.000

Al vender al contado se recibe dinero, significa que CAJA, cuenta de Activo, aumenta; por ello, se debita. Se recibe dinero y a cambio se entrega un terreno, luego la cuenta TERRENOS, que también es de Activo, disminuye; por lo tanto, se acredita.

CAJA		TERRENOS	
Debe	Haber	Debe	Haber
2'500.000			2'500.000

ejemplo 2: compra de mercancías a crédito por \$2'100.000.

La cuenta COMPRAS DE MERCANCÍAS aumenta, debitándose. Al recibir la mercancía se debe pagar ese valor pero la mercancía es comprada a crédito y las deudas aumentan, luego PROVEEDORES NACIONALES se acredita.

COMPRAS DE MERCANCIAS	
Debe	Haber
2.100.000	

PROVEEDORES NACIONALES	
Debe	Haber
	2.100.000

Lo anterior ayuda a deducir el principio universal de la partida doble, base del sistema de la contabilidad moderna (introducido por Fray Lucas Paciolo), según el cual si se debita una cuenta por un valor se debe acreditar otra u otras por igual valor. Lo que significa que en cualquier asiento contable, la suma de los débitos debe ser igual a la suma de los créditos.

2.1.1 Asientos Contables

Asiento contable es el registro de las operaciones mercantiles en los comprobantes y libros de contabilidad.

En el Registro Contable se Pueden Presentar dos Tipos de Asientos

Asiento Simple: cuando solamente se afectan dos cuentas correspondientes a un débito y a un crédito.

Ejemplo: se compra al contado, un computador para uso de la empresa por \$2'800.000.

Las cuentas efectuadas son dos EQUIPOS DE COMPUTACIÓN Y COMUNICACIÓN, cuenta de Activo que por aumentar, se debita; y BANCOS, cuenta de Activo que por disminuir, se acredita.

Asiento Compuesto: cuando en el registro se afectan más de dos cuentas, pueden ser una cuenta deudora y dos o más cuentas acreedoras, o dos o más cuentas deudoras y una acreedora.

2.1.2 Procedimiento para Registrar las Operaciones Mercantiles

Para registrar las operaciones mercantiles en los comprobantes y libros de contabilidad, se cambia la cuenta "T" por los asientos de diario en forma horizontal.

Ejemplo: el ejercicio anterior se registra así

<p>Equipo de Computación y Comunicación</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 50%; text-align: center;">Debe</td> <td style="width: 50%; text-align: center;">Haber</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">2.800.000</td> <td></td> </tr> </table>	Debe	Haber	2.800.000		<p style="text-align: center;">Bancos</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 50%; text-align: center;">Debe</td> <td style="width: 50%; text-align: center;">Haber</td> </tr> <tr> <td></td> <td style="text-align: center;">2.800.000</td> </tr> </table>	Debe	Haber		2.800.000
Debe	Haber								
2.800.000									
Debe	Haber								
	2.800.000								
<p>Comercio al por Mayor y al por Menor</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 50%; text-align: center;">Debe</td> <td style="width: 50%; text-align: center;">Haber</td> </tr> <tr> <td></td> <td style="text-align: center;">250.000</td> </tr> </table>		Debe	Haber		250.000				
Debe	Haber								
	250.000								

	<i>CUENTAS</i>	<i>DEBE</i>	<i>HABER</i>
CAJA		125.000	
CLIENTES		125.000	
COMERCIO AL POR MAYOR Y AL POR MENOR			250.000

El proceso para registrar correctamente una operación mercantil es el siguiente:

- ❖ Identificar las cuentas que se afectan según el tipo de transacción. Para ello se plantean dos interrogantes:

Al comprar: ¿qué se compra?, ¿cómo se compra?

Al vender: ¿qué se vende?, ¿cómo se cobra su valor?

❖ Al comprar mercancías a crédito por \$900.000 se debe preguntar:

¿Qué se Compra?: Mercancías \Longrightarrow COMPRAS DE MERCANCÍAS

¿Cómo se cancela?: Crédito \Longrightarrow PROVEEDORES NACIONALES

COMPRAS NACIONALES: Cuenta de Costo de Ventas; aumenta \Longrightarrow DEBITO

PROVEEDORES NACIONALES: Cuenta de Pasivo; aumenta \Longrightarrow CRÉDITO

Determinar la cuenta que se debita y la cuenta que se acredita. Para ello, primero se debe identificar el grupo de cuentas a que pertenece y recordar su movimiento, teniendo presente sus aumentos o disminuciones, luego se procede a debitar o acreditar cada una.

Ejercicios de Aplicación

Consignación o depósito en entidades financieras: de acuerdo con los principios de auditoría, todo el dinero que recibe la empresa debe consignarse en cuenta corriente o depositarse en cuenta de ahorros. Al efectuar pagos se giran cheques, excepto cuando se trate de gastos de poco valor que se cancelan por caja menor.

❖ Consignación en Bancomercio por \$500.000

¿Dónde se consigna?: En el banco \Longrightarrow BANCOS

¿De dónde sale el dinero?: ¿De la empresa? \Longrightarrow CAJA

BANCOS: Cuenta de Activo; al consignar aumenta \Longrightarrow DEBITO

CAJA: Cuenta de Activo; al retirar dinero disminuye \Longrightarrow CRÉDITO

	<i>CUENTAS</i>	<i>DEBE</i>	<i>HABER</i>
BANCOS		500.000	
CAJA			500.000

❖ Compra de mercancías: compra de mercancías al contado por \$2'300.000, valor cancelado con cheque del Bancomercio.

¿Qué se compra?: Mercancías \implies COMPRAS DE MERCANCÍAS

¿Cómo se paga el valor?: Al contado, con cheque \implies BANCOS

COMPRAS: Cuenta de Costo de Ventas; al comprar aumenta \implies DEBITO

BANCOS: Cuenta de Activo; al girar cheque disminuye \implies CRÉDITO

	<i>CUENTAS</i>	<i>DEBE</i>	<i>HABER</i>
COMPRAS DE MERCANCIAS		2'300.000	
BANCOS			2'300.000

❖ Compra de mercancías a crédito: compra de mercancías a crédito por \$220.000

¿Qué se compra?: Mercancías \implies COMPRAS DE MERCANCÍAS

¿Cómo se paga su valor?: A crédito \implies PROVEEDORES NACIONALES

COMPRAS DE MERCANCÍAS Cuenta de Costo de Ventas: aumenta \implies DEBITO

PROVEEDORES NACIONALES: cuenta de Pasivo; al comprar a crédito:

Aumenta \implies CRÉDITO.

	<i>Cuentas</i>	<i>Debe</i>	<i>Haber</i>
COMPRAS DE MERCANCIAS		220,000	
PROVEEDORES NACIONALES			220,000

- ❖ Venta de mercancías al contado: venta de mercancías al contado por \$820,000.

¿Qué se vende?: mercancías \implies COMERCIO AL POR MAYOR Y MENOR

¿Cómo se cobra su valor?: al contado \implies CAJA

CAJA: cuenta de Activo; al recibir dinero aumenta \implies DEBITO

COMERCIO AL POR MAYOR Y MENOR: cuenta de Ingresos;

Al vender aumenta \implies DEBITO

<i>Cuentas</i>	<i>Debe</i>	<i>Haber</i>
CAJA	820,000	
COMERCIO AL POR MAYOR Y MENOR		820,000

- ❖ Venta de mercancías a crédito: venta de mercancías a crédito por \$1'100,000

¿Qué vende la empresa?: mercancías \implies COMERCIO AL POR MAYOR Y MENOR

¿Cómo cobra el valor?: a crédito \implies CLIENTES

CLIENTES: cuenta de Activo; al vender a crédito aumenta \implies DEBITO

COMERCIO AL POR MAYOR Y MENOR: cuenta de Ingresos; al vender aumenta

\implies CRÉDITO

<i>Cuentas</i>	<i>Debe</i>	<i>Haber</i>
CLIENTES MAYOR Y MENOR	1'100.000	COMERCIO AL POR 1'100.000

❖ Compra a crédito muebles para la oficina por \$2'800,000

¿Qué se compra?: muebles para la oficina \implies EQUIPO DE OFICINA

¿Cómo se paga su valor?: a crédito \implies PROVEEDORES
NACIONALES

EQUIPO DE OFICINA: activo; al comprar aumenta \implies DEBITO

PROVEEDORES NACIONALES: pasivo; al comprar a crédito aumenta \implies
CRÉDITO

<i>Cuentas</i>	<i>Debe</i>	<i>Haber</i>
EQUIPO DE OFICINA	2'800,000	
PROVEEDORES NACIONALES		2'800,000

❖ Préstamos recibidos por la empresa: la empresa obtiene un préstamo de Bancolombia por \$10'000.000 que consigna en cuenta corriente.

¿Qué tipo de deuda es?:

Deuda a cargo, por préstamo bancario \implies BANCOS
NACIONALES

¿Cómo se recibe el valor del préstamo?:

Consignado en la cuenta corriente de la empresa \implies BANCOS

BANCOS: Cuenta de Activo; al consignar aumenta \implies DEBITO

BANCOS NACIONALES: Cuenta de Pasivo; aumenta \implies CRÉDITO

- ❖ Abono a obligaciones bancarias: la empresa gira un cheque como por abono a su deuda.

¿Qué tipo de deuda es?:

Deuda a cargo, por préstamo bancario \implies BANCOS NACIONALES

¿Cómo se hace el abono?: con cheque \implies BANCOS

BANCOS NACIONALES: cuenta de Pasivo; disminuye \implies DEBITO

BANCOS: cuenta de Activo; disminuye \implies CREDITO

- ❖ Abono a proveedores: la empresa gira un cheque de \$1'000,000 a un proveedor por concepto de abono a deuda por mercancías.

¿Qué tipo de deuda es?:

Deuda en contra, por mercancías \implies PROVEEDORES
NACIONALES

¿Cómo se hace el abono?: la empresa gira cheque \implies BANCO

PROVEEDORES NACIONALES: cuenta de Pasivo; disminuye \implies DEBITO

BANCOS: Cuenta de Activos disminuye ⇒ CREDITO

Cuentas	Debe	Haber
PROVEEDORES NACIONALES	1'000,000	
BANCOS		1'000,000

- ❖ Aportes de capital: para iniciar una empresa, un socio aporta \$12'000,000 con cheque, otro socio aporta un vehículo por \$5'500,000.

¿Qué tipo de aporte hace el primer socio?: efectivo ⇒ CAJA

¿Qué tipo de aporte hace el segundo socio?: ⇒ TERRENOS

¿Por qué concepto aportan los socios?: Por capital ⇒ APORTE SOCIALES

CAJA: cuenta de Activo; aumenta ⇒ **DEBITO**

TERRENOS: cuenta de Activo; aumenta ⇒ DEBITO

APORTE SOCIALES: cuenta de Patrimonio; aumenta ⇒ CREDITO

x

- ❖ Gastos: la empresa gira un cheque por \$220,000 por concepto de arrendamiento de oficinas por un mes.

¿Cuál es el concepto del pago?:

Gasto de arrendamiento ⇒ GASTOS
ARRENDAMIENTOS

¿Cómo se paga?: con cheque ⇒ BANCOS

GASTOS ARRENDAMIENTOS:

Cuenta de Egreso o Gastos: aumenta ⇒ DEBITO

BANCOS: cuenta de Activo, disminuye ⇒ CRÉDITO

x

❖ Gastos pagados por anticipado: la empresa gira un cheque por valor de \$660,000 correspondiente a tres meses de arrendamiento anticipado.

¿Cuál es el concepto del pago?:

Arrendamiento pagado anticipadamente por tres meses ⇒ GASTOS
PAGADOS POR ANTICIPADO

¿Cómo se paga?: con cheque ⇒ BANCOS

GASTOS PAGADOS POR ANTICIPADO: cuenta de Activo; aumenta ⇒ DEBITO

BANCOS: cuenta de activo; disminuye ⇒ CRÉDITO

- ❖ Gastos causados por pagar: a fin de mes, la empresa adeuda los servicios públicos correspondientes a un mes por valor de \$894,400.

¿Por qué concepto debe la empresa?:

Por un gasto de servicios públicos \Rightarrow GASTOS SERVICIOS

¿Cómo se paga el gasto?: se queda debiendo, \Rightarrow COSTOS Y GASTOS

POR PAGAR

GASTOS SERVICIOS: gastos; aumenta \Rightarrow DEBITO

COSTOS Y GASTOS POR PAGAR: pasivo, aumenta \Rightarrow CRÉDITO

- ❖ Ingresos recibidos por anticipado: la empresa recibe \$120,000 por concepto de intereses anticipados.

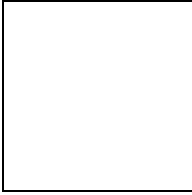
¿Por qué concepto se recibe anticipadamente?:

Por intereses \Rightarrow INGRESOS RECIBIDOS POR ANTICIPADO

¿Cómo se recibe?: en efectivo \Rightarrow CAJA

CAJA: cuenta de activo; aumenta \Rightarrow DEBITO

INGRESOS RECIBIDOS POR ANTICIPADO: pasivo; aumenta \Rightarrow CRÉDITO



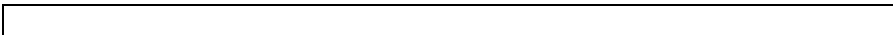
2.1.3 Comprobación de Saldos

Al terminar de registrar los asientos contables, se debe comprobar la aplicación de la partida doble; para ello se resume el desarrollo del ejercicio en una sola cuenta "T". Al final se suman los débitos y los créditos, valores que deben ser iguales.

2.2. LA ECUACIÓN PATRIMONIAL

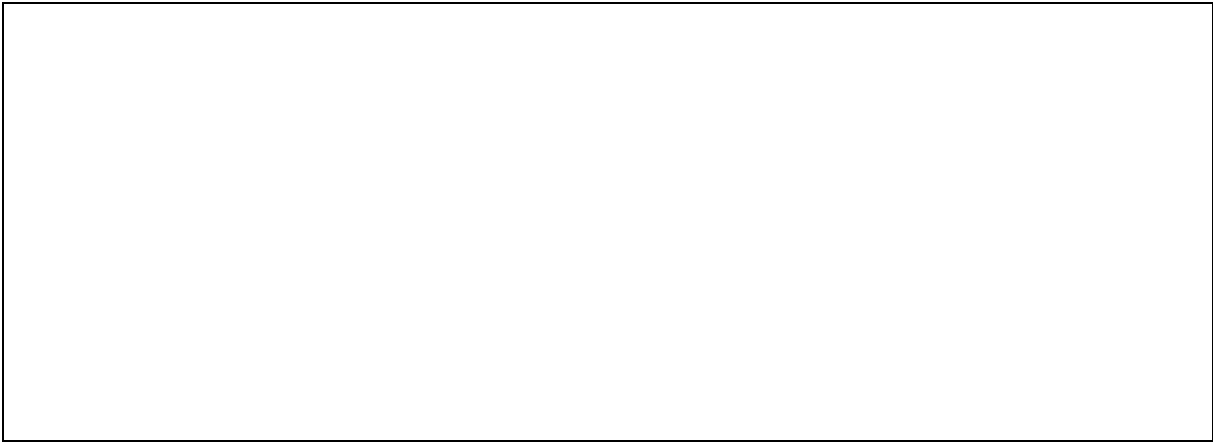
Descripción de la Ecuación Patrimonial:

Contablemente, debe existir equilibrio entre las cuentas reales de activo, de pasivo y de patrimonio de una empresa. Para determinar el equilibrio entre estas cuentas, se utiliza una fórmula matemática conocida con el nombre de Ecuación Patrimonial. Esta fórmula da a conocer, independientemente, el valor del activo, del Pasivo o del Patrimonio.



Ejemplo: Villarreal Asociados & Cia. Ltda. Suministra la siguiente información: Posee \$600.000 en cuenta corriente bancaria, \$3'000.000 en equipo para oficina, \$1'200.000 que debe cobrar por venta de mercancías \$1'800.000 en terreno; debe pagar a proveedores \$900.000, un préstamo bancario por \$500.000. Determinar el patrimonio de la empresa.

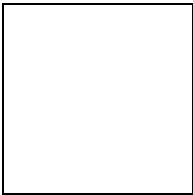
$$**PATRIMONIO = ACTIVO – PASIVO**$$



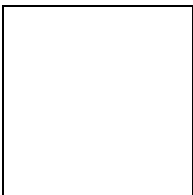
Modificaciones en la Ecuación Patrimonial:

La ecuación puede variar de acuerdo con los aumentos o disminuciones del activo, Pasivo o Patrimonio. Ejemplo:

- El 10 de abril Jhon Jairo Saavedra tiene \$3'000.000 en Bancos y no tiene deudas a su cargo. La ecuación patrimonial se representa así:



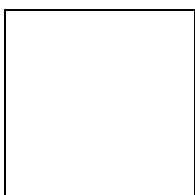
- El 15 de abril compra al contado, muebles por \$500.000 y cancela con cheque. La Ecuación patrimonial se modifica así:



Al cambiar un activo por otro activo el patrimonio permanece igual.

- • El 20 de abril compra un terreno a crédito por \$5'000.000. La ecuación patrimonial se modifica así:

- El 23 de abril paga con un cheque \$500.000 a la deuda del terreno. La ecuación patrimonial se modifica así:



2.3 IMPUESTO AL VALOR AGREGADO

A partir del 1^o de abril de 1984 los productores, importadores y los comerciantes deben cobrar el impuesto en el momento de vender los artículos producidos, importados y comercializados por ellos.

También lo deben cobrar las personas que presten algunos servicios gravados como: parqueaderos, clubes sociales y deportivos, reparaciones, seguros, restaurantes, hoteles, servicio telefónico y procesamiento de datos y otros.

En la mayoría de los casos, el impuesto que se debe cobrar es el 16% (vigente a partir del 1^o de enero de 2.001 Ley 633), del precio de venta de los artículos que se vendan. Dentro de este precio se deben incluir aquellos gastos necesarios, como son fletes y acarreos, gastos financieros y otros liquidados en la misma factura.

Existen algunos casos en los cuales el impuesto equivale al 35% del precio de venta del bien y lo debe cobrar solamente los importadores de artículos gravados con esta tarifa, según el listado que publica la Dirección General de Impuestos Nacionales.

Algunos artículos sobre los cuales no se deben cobrar impuestos son los siguientes: alimentos, libros, medicamentos y otros bienes excluidos expresamente por la ley.

2.3.1 Régimen para Registrar y Declarar Ventas

Existen dos regímenes para la inscripción en el registro nacional de vendedores; quienes estén obligados, de acuerdo con sus características, deben seleccionar el que les corresponda.

- El Régimen Simplificado: consiste en un tratamiento especial que se ha diseñado para los minoristas o detallistas, cuyas ventas estén gravadas a la tarifa general del impuesto sobre las ventas (16%).

Responsables del régimen simplificado: quienes vendan bienes o servicios gravados podrán inscribirse en el régimen simplificado del impuesto sobre las ventas cuando cumplan la totalidad de las siguientes condiciones:

- Que sean personas naturales.
- Que tengan un establecimiento de comercio.
- Que los ingresos netos provenientes de su actividad comercial en el año inmediatamente anterior sean inferiores a la suma de \$42'000,000 y que su patrimonio bruto fiscal a 31 de diciembre del año inmediatamente anterior, sea inferior a \$155'000.000.

Compromisos de los Comerciantes que Pertenezcan al Régimen Simplificado

- Deberán llevar como costo o gasto en el impuesto de renta, el IVA pagado en la adquisición de bienes y servicios.
- Deberán llevar el libro fiscal de registro de operaciones diarias por cada establecimiento.

- No están obligados a presentar declaración de impuesto sobre las ventas.
- No pueden cobrar el IVA por la venta o prestación de servicios gravados.
- Régimen Común: los comerciantes, productores e importadores que no cumplan con los requisitos para pertenecer al régimen simplificado, deben acogerse al régimen común.

Obligaciones de los Responsables del Régimen Común

1. Expedir factura con los requisitos legales.
2. Cobrar, declarar y pagar el impuesto sobre las ventas por períodos bimestrales, de acuerdo con el calendario fiscal.
3. Retener, declarar y pagar mensualmente el impuesto sobre las ventas retenido, de acuerdo con los plazos que señale el Gobierno Nacional.
4. Retener, declarar y pagar mensualmente la retención en la fuente, según el calendario fiscal.
5. Expedir certificados de retención.

2.3.2 Contabilización del Impuesto sobre las Ventas por Pagar

- • IVA generado y discriminado en la factura: es el impuesto que deben cobrar los responsables del impuesto a las ventas, discriminado en la factura de venta; es el IVA generado y su valor acredita la cuenta Impuesto sobre las Ventas por Pagar.

Ejemplo 1: un comerciante vende al contado mercancía nacional por valor de \$800.000, IVA 16%.

CUENTAS	DEBE	HABER
CAJA	928.000	
COMERCIO POR MAYOR Y AL POR MENOR		800.000
IMPUESTOS SOBRE LAS VENTAS POR PAGAR		128.000

Ejemplo 2: un importador vende a crédito licores por valor de \$4'000.000; IVA 16%.

CUENTAS	DEBE	HABER
CLIENTES	4'640.000	
COMERCIO POR MAYOR Y AL POR MENOR		4'000.000
IMPUESTOS SOBRE LAS VENTAS POR PAGAR		640.000

- IVA descontable: las empresas responsables del IVA pueden descontar del valor del impuesto causado, lo correspondiente al impuesto pagado. Por compra de mercancías únicamente el 16%; es descontable, cuando se paga una tarifa mayor del 16, el excedente constituye costo. El IVA pagado por servicios es deducible en su totalidad. Al contabilizar se debita IMPUESTO SOBRE LAS VENTAS POR PAGAR por una cuenta de pasivo que disminuye.

Ejemplo 1: compra de mercancía nacional al contado, según factura No. 4580 por valor de \$500.000; IVA 16%.

CUENTAS	DEBE	HABER
COMPRA DE MERCANCIAS	500.000	
IMPUESTOS SOBRE LAS VENTAS POR PAGAR	80.000	
BANCOS		580.000

Ejemplo 2: compra a crédito de mercancía nacional por \$500.000; IVA 16%.

CUENTAS	DEBE	HABER
COMPRA DE MERCANCIAS	500.000	
IMPUESTOS SOBRE LAS VENTAS POR PAGAR	80.000	
PROVEEDORES NACIONALES		580.000

- IVA no descontable: cuando el responsable del impuesto a las ventas adquiera activos fijos gravados (propiedades, planta y equipos) “NO” puede descontar el impuesto; el IVA constituye un mayor valor del bien adquirido.

Cuando se trate de bienes de capital, equipos de computación y para las empresas transportadoras el equipo de transporte, las personas jurídicas y sus asimiladas tendrán derecho a descontar del impuesto de renta a su cargo, el impuesto a las ventas pagado. Estos casos se registran como un anticipo de impuestos y contribuciones.

Ejemplo 1: Compra al contado muebles para oficina por \$400.000; IVA 16%
 \$400.000 + 64.000 = 464.000, Valor de la compra.

CUENTAS	DEBE	HABER
EQUIPO DE OFICINA	464.000	
BANCOS		464.000

Ejemplo 2: compra al contado un computador para oficina por \$1'000.000;
 IVA 16%.

CUENTAS	DEBE	HABER
EQUIPO DE COMPUTACION Y COMUNICACION	1'000.000	
ANTICIPADO DE IMPUESTOS Y CONTRIBUCIONES	160.000	
BANCOS		1'160.000

- IVA en devoluciones en compras: al devolver mercancía comprada al contado o a crédito, se afecta el impuesto a las ventas en la misma proporción que se registró en la compra. Al comprar mercancías se debita la cuenta Impuesto a las Ventas por pagar, y al devolver mercancías se acredita.

Ejemplo: compra a crédito de mercancías por \$100.000, IVA 16%.

CUENTAS	DEBE	HABER
COMPRA DE MERCANCIAS	100.000	
IMPUESTOS SOBRE LAS VENTAS POR PAGAR	16.000	
PROVEEDORES NACIONALES		116.000

Se devuelve el 50% de la mercancía comprada a crédito.

CUENTAS	DEBE	HABER
PROVEEDORES NACIONALES	58.000	
DEVOLUCIONES DE COMPRAS		50.000
IMPUESTOS SOBRE LAS VENTAS POR PAGAR		8.000

- IVA en devoluciones en ventas: cuando los clientes devuelven mercancía que fue vendida al contado o a crédito; se afecta el impuesto a las ventas en la misma tasa que se registró la venta. Al vender mercancía se acredita la cuenta impuestos sobre las ventas por pagar y al recibir la devolución se debita.

Ejemplo: venta de mercancía a crédito por \$100.000; IVA 16%.

CUENTAS	DEBE	HABER
CLIENTES	116.000	
COMERCIO POR MAYOR Y MENOR		100.000
IMPUESTOS SOBRE LAS VENTAS POR PAGAR		16.000

El cliente devuelve mercancías por \$100.000

CUENTAS	DEBE	HABER
DEVOLUCIONES DE VENTAS	100.000	
IMPUESTOS SOBRE LAS VENTAS POR PAGAR	16.000	
CLIENTES		116.000

- Determinación y cancelación del IVA por pagar: al finalizar el periodo la empresa determina el saldo por pagar a la Administración de Impuestos Nacionales. Este valor se obtiene mediante la diferencia entre el IVA generado y el IVA descontable.

Ejemplo: una empresa ha realizado el siguiente movimiento en la cuenta IMPUESTOS SOBRE LAS VENTAS POR PAGAR:

<i>CONCEPTO</i>	<i>IVA Descontable (Débitos)</i>	<i>IVA Generado (Créditos)</i>
Venta de mercancías		100.000
Intereses sobre ventas		40.000
Prestación de servicios gravados		60.000
Ingresos por arrendamientos de bienes inmuebles		50.000
Ingresos por fletes		20.000
Devolución de compras		30.000
Compra de mercancías	80.000	
Compra de materia prima, materiales y suministros	40.000	
Gastos por parqueadero, servicio telefónico y seguro	20.000	
Devolución en ventas	20.000	
Totales	180.000	300.000
SALDO CREDITO		120.000

- IVA en descuentos por pronto pago en compras y en ventas: los descuentos y rebajas que la empresa reciba en las compras o que conceda en las ventas no se aumenta ni se disminuye por conceptos.

Ejemplo: compra de mercancías a 60 días de plazo por \$400.000; IVA 16%

CUENTAS	DEBE	HABER
COMPRA DE MERCANCIAS	400.000	
IMPUESTOS SOBRE LAS VENTAS POR PAGAR	64.000	
PROVEEDORES NACIONALES		464.000

Transcurridos 30 días, cancela la deuda y recibe un descuento por pronto pago del 5% sobre el valor de la mercancía.

2.4 RETENCIÓN EN LA FUENTE

Es un mecanismo de recaudo anticipado de los impuestos de renta y complementarios, por el cual una persona (retenedor) deduce a otra

(retenido) un porcentaje determinado del valor por pagar al contado o a crédito, en compras o servicios, con el fin de consignarlo en un banco autorizado para recaudar impuestos en nombre de la Administración de Impuestos Nacionales.

- Agentes retenedores: son las personas naturales, jurídicas y las sociedades de hecho, quienes están obligadas a efectuar retención por diversos conceptos:
- Las personas naturales: por los siguientes conceptos: Salarios e ingresos laborales gravables loterías, rifas, apuestas y similares, venta o enajenación de Activos Fijos diferentes de bienes raíces, patrimonio, pagos o giros al exterior.
- Las personas jurídicas y las sociedades de hecho: por los siguientes conceptos: Salarios e ingresos laborales gravables, servicios, honorarios, comisiones dividendos, rendimientos financieros, loterías, rifas, apuestas y similares, contratos de construcción y urbanización en general, de confección de obra material de bien inmueble, arrendamientos, patrimonio, ingresos tributarios, remesas y pagos al exterior y timbre.

➤ Obligaciones de los Agentes Retenedores

- Retener.
- Consignar oportunamente los dineros recaudados.
- Expedir certificados a los retenidos sobre las retenciones practicadas.

2.4.1 Contabilización de la Retención en la Fuente

Para contabilizar la Retención en la Fuente se utilizan dos tipos de cuentas: cuando la empresa retiene, afecta una cuenta de Pasivo, denominada Retención en la Fuente.

Ejemplo: Compra de mercancías al contado por \$1'000,000; IVA 16%, Retención en la Fuente 3%.

CUENTAS	DEBE	HABER
COMPRAS DE MERCANCIAS	1'000.000	
IMPUESTOS OBRE LAS VENTAS POR PAGAR	160.000	
BANCOS		1'125.000
RETENCION EN LA FUENTE		35.000

Cuando a la empresa le retienen, afecta una cuenta de Activo, denominada Anticipo de Impuestos y Contribuciones o saldos a favor (Retención en la Fuente).

Ejemplo: venta de mercancías al contado a persona jurídica por \$1'000,000; IVA 16%, retención en la fuente 3.5%.

CUENTAS	DEBE	HABER
CAJA	1'125.000	
ANTICIPO DE IMPUESTOS (Retefuente)	35.000	
COMERCIO AL POR MAYOR Y MENOR		1'000.000
IMPUESTOS SOBRE LAS VENTAS POR PAGAR		160.000

No están Sujetos a Retención en la Fuente los pagos o abonos en cuenta que se efectúen a:

- La nación, los departamentos, el distrito capital, los municipios, las empresas industriales y comerciales del estado del orden departamental y municipal y demás establecimientos oficiales descentralizados, siempre y cuando no se señalen en la ley como contribuyentes.
- Las entidades no contribuyentes: entidades sin ánimo de lucro, las cooperativas que en la distribución de excedentes cumplan con la legislación cooperativa, las cajas de compensación familiar, fondos mutuos de inversión, fondos de empleados, fondos de pensión de jubilación e invalidez y las asociaciones gremiales cuando no realicen actividades industriales y de mercadeo.

- Los pagos y abonos en cuenta que por disposiciones especiales sean exentos en cabeza del beneficiario.
- Los pagos y abonos en cuenta respecto de los cuales debe hacerse retención en la fuente en virtud de disposiciones especiales por otros conceptos.

2.4.2 Aplicación de la Retención en la Fuente

➤ Retención sobre salarios e ingresos laborales gravables:

Ejemplo: el empleador cancela al trabajador sueldo por \$1'200,000, comisión sobre ventas \$96,000. Total pagado \$1'296,000.

Base liquidación retención = Total Devengado 1'296,000 x 70% = \$907,200.

La retención en la fuente para el 2001 a \$907.200 le corresponden: \$39,000.

Retenedor:

CUENTAS	DEBE	HABER
GASTOS DE PERSONAL	1.296.000	
BANCOS		1.257.000
RETENCION EN LA FUENTE		39.000

➤ Retención en la fuente por servicios: se entiende por servicios toda actividad, labor o trabajo prestado por una persona natural o jurídica sin relación de dependencia laboral, que genera una contraprestación en dinero o especie.

Ejemplo: pago de servicio de mantenimiento y limpieza de máquina de oficina por \$120.000: retención en la fuente 6%.

Retenedor:

CUENTAS	DEBE	HABER
MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	120.000	
BANCOS		112.800
RETENCION EN LA FUENTE		7.200

Retenido:

CUENTAS	DEBE	HABER
CAJA	112.800	
ANTICIPO DE IMPUESTOS (Retefuente)	7.200	
INGRESOS SERVICIOS		120.000

- Retención en la fuente sobre honorarios: se entiende por honorarios la remuneración al trabajo prestado sin subordinación, donde predomine el factor intelectual, la creatividad o el ingenio sobre el trabajo manual o material. La Retención es del 10% y el 11% cuando la cuantía supere los ochenta y ocho millones (88.000.000), teniendo como referencia la normatividad tributaria.

Ejemplo: pago de honorarios a un abogado por elaboración de contratos \$70,000; Retención en la Fuente 10%.

Retenedor:

CUENTAS	DEBE	HABER
GASTO HONORARIOS	80.000	
BANCOS		72.000
RETENCION EN LA FUENTE		8.000

Retenido:

CUENTAS	DEBE	HABER
CAJA	72.000	
ANTICIPO DE IMPUESTOS (Retefuente)	8.000	
INGRESOS SERVICIOS		80.000

- Retención en la fuente por comisiones: comisión es la retribución que se hace a quien realiza un negocio o un encargo por cuenta ajena, pero sin vínculo laboral, con la promesa de pagarle un valor fijo o un porcentaje de la transacción. La Retención es del 10% aplicable sobre cualquier cuantía.

Ejemplo: pago de comisiones a terceros, por venta de mercancías en consignación, \$90.000 Retención en la Fuente 10%.

Retenedor:

CUENTAS	DEBE	HABER
GASTO FINANCIEROS	91.000	
BANCOS		81.000
RETENCION EN LA FUENTE		9.000

Retenido:

CUENTAS	DEBE	HABER
CAJA	81.000	
ANTICIPO DE IMPUESTOS (Retefuente)	9.000	
INGRESOS FINANCIEROS		90.000

- Retención en la fuente por loterías, rifas, apuestas y similares: los pagos que efectúen las personas naturales y jurídicas y las sociedades de hecho sean o no contribuyentes, por estos conceptos, son objeto de Retención en la Fuente, a título de ganancias ocasionales.

Ejemplo: la Lotería del Valle paga por concepto de un billete ganador en un sorteo la suma de \$60'000.000 y efectúa la retención del 20%.

Retenedor:

CUENTAS	DEBE	HABER
PREMIOS PAGADOS	60'000.000	
BANCOS		48'000.000
RETENCION EN LA FUENTE		12'000.000

Retenido:

CUENTAS	DEBE	HABER
CAJA	48'000.000	
ANTICIPO DE IMPUESTOS (Retefuente)	12'000.000	
INGRESOS DIVERSOS		60'000.000

- Retención en la fuente por arrendamientos: las personas jurídicas o sociedades de hecho, cualquiera que sea su naturaleza, sean o no contribuyentes, deben efectuar Retención en la Fuente cuando realicen pagos o abonen en cuenta por concepto de arrendamiento de bienes muebles o inmuebles, sea directamente o por intermediario.
- Retención en la fuente por compras: cuando se efectúen compras, abonos o pagos susceptibles de constituir ingresos tributarios, para quien los reciba se debe practicar retención en la fuente, sobre el valor de la mercancía, sin incluir el IVA. La tarifa es del 0,1% para combustibles y el 3% sobre las demás compras superiores a \$470.000 para el año 2.001.

Ejemplo: la Papelería Universal compra mercancías al contado por valor de \$600.000; IVA 16% y Retención en la Fuente 3.5%.

Comprador:

Valor de la Mercancía: \$600.000

IVA 16%: \$96.000

Retefuente 3.5% de 574,300: \$21.000

Valor por pagar: (valor mercancía + IVA) - Retefuente=
 $(600.000 + 96.000) - 21.000 = 675.000$

CUENTAS	DEBE	HABER
COMPRAS DE MERCANCIAS	600.000	
IMPUESTO SOBRE LAS VENTAS POR PAGAR	96.000	
BANCOS		675.000
RETENCION EN LA FUENTE		21.000

Vendedor:

CUENTAS	DEBE	HABER
CAJA	675.000	
ANTICIPO DE IMPUESTOS (Retefuente)	21.000	
COMERCIO AL POR MAYOR Y MENOR		600.000
IMPUESTOS SOBRE LAS VENTAS POR PAGAR		96.000

2.4.3 Causación de la Retención en la Fuente

- La Retención en la Fuente que efectúa el retenedor se contabiliza en la fecha que se causa, aunque su pago sea posterior.

Ejemplo: García Ltda., compra mercancías a crédito por \$500,000, según factura No. 450 del Almacén News S. A.; IVA 16%, Retención en la Fuente 3.5%.

Retenedor comprador:

CUENTAS	DEBE	HABER
COMPRAS DE MERCANCIAS	500.000	
IMPUESTOS SOBRE LAS VENTAS POR PAGAR	80.000	
PROVEEDORES NACIONALES		562.500
RETENCION EN LA FUENTE		17.500

Al cancelar el valor de la compra de mercancías a crédito, el asiento para el retenedor o comprador es el siguiente:

CUENTAS	DEBE	HABER
PROVEEDORES NACIONALES	562.500	
BANCOS		562.500

La Retención en la Fuente quedó contabilizada en la fecha en que se compró la mercancía, es decir, cuando se causó la Retención.

- La Retención que le efectúan al retenido se contabiliza en la fecha en que recibe el pago, o en la fecha de la venta.

Ejemplo: la empresa vende mercancías a crédito por valor de \$600.000, según factura No. 450 a García Ltda; IVA 16%.

El vendedor registra la venta con retención del 3.5% así:

CUENTAS	DEBE	HABER
CLIENTES	675.000	
ANTICIPO DE IMPUESTOS	21.000	
COMERCIO AL POR MAYOR Y MENOR		600.000
IMPUESTO SOBRE LAS VENTAS POR PAGAR		96.000

En el momento del cobro de la mercancía vendida a crédito, el vendedor verifica que su cliente es agente retenedor y le ha deducido Retención en la Fuente. (3% sobre el valor de la mercancía). Esta transacción se contabiliza así:

Retenido o Vendedor:

CUENTAS	DEBE	HABER
CAJA	675.000	
CLIENTES		675.000

2.4.4 Descuentos en la Retención en la Fuente

Cuando se anulen, rescindan o resuelvan operaciones que hayan sido sometidas a Retención en la Fuente, por impuesto sobre la renta o complementarios, el agente retenedor podrá descontar las sumas que hubiere retenido por tales operaciones, del monto de las retenciones por declarar y consignar en el período en el cual se hayan anulado, rescindido o

resuelto las mismas. Si el monto de las retenciones que debieron efectuarse en tal período no fuere suficiente, con el saldo podrá afectar las de los períodos inmediatamente siguientes.

Ejemplo 1: un comerciante devuelve mercancías compradas a crédito por valor de \$200,000; IVA 16% y Retención en la Fuente 3.5%.

Retenedor o Comprador:

CUENTAS	DEBE	HABER
PROVEEDORES NACIONALES	225.000	
RETENCION EN LA FUENTE	7.000	
DEVOLUCION EN LAS COMPRAS		200.000
IMPUESTO SOBRE LAS VENTAS POR PAGAR		32.000

Ejemplo 2: una empresa, agente retenedor, devuelve mercancías compradas a crédito por valor de \$300,000; IVA 16%, Retención en la Fuente 3.5%.

CUENTAS	DEBE	HABER
PROVEEDORES NACIONALES	337.500	
RETENCION EN LA FUENTE	10.500	
DEVOLUCIONES EN COMPRAS		300.000
IMPUESTO SOBRE LAS VENTAS POR PAGAR		48.000

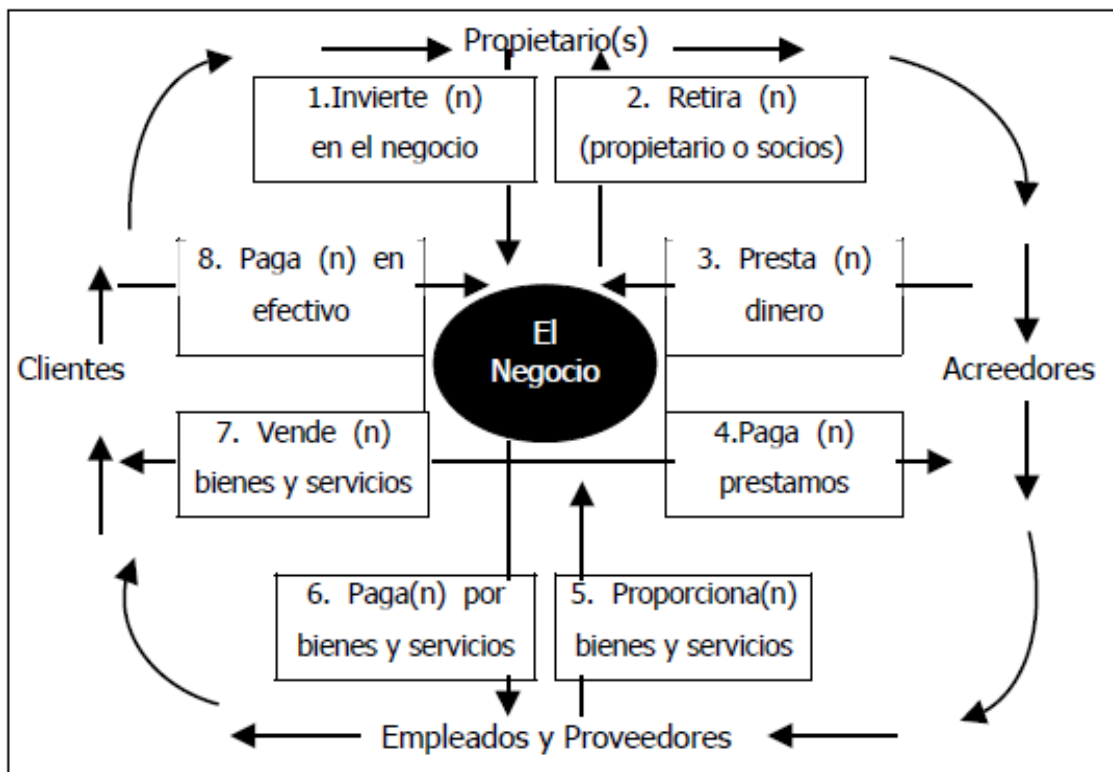
Ejemplo 3: Peláez Hnos, compra mercancías a crédito a 60 días plazo, por valor de \$400,000. La empresa cancela el valor de la deuda a los 15 días y aprovecha el 5% de descuento por pronto pago; IVA 16%. Retefuente 3%.

2.5 COMPLEMENTACIÓN DIRECTA DE LA CONTABILIDAD I

2.5.1 La Misión Primaria de los Negocios

Cada organización tiene una misión primaria: los hospitales proporcionan el cuidado de la salud; los bufetes de abogados aconsejan a los clientes sobre asuntos legales; los fabricantes automotrices producen automóviles; los agentes venden automóviles.

Considere una agencia automotriz de la Ford, Agencia Ford del Valle, S. A. La mayoría de las agencias automotrices son organizaciones complejas que manejan al mismo tiempo las actividades de un grupo diverso de personas. Los propietarios administran los negocios para obtener utilidades. Probablemente tienen que pedir prestado al banco y a otros acreedores. La agencia del Valle compra automóviles a la Ford Motor Company y los vende a clientes como usted. En el trayecto, el negocio contrata empleados, compra y utiliza suministros y paga los gastos del alquiler del local, los seguros y la energía eléctrica. El siguiente diagrama presenta estas relaciones con el negocio situado al centro, interactuando con varias partes.



La misión primaria de la agencia Ford, es vender automóviles a sus clientes, para la Ford Motor Company, con oficinas centrales en Dearborn, Michigan, su misión es fabricar automóviles. Pero regresemos a la Agencia Ford del Valle, S. A. Ésta debe vender los automóviles que el público desee, debe contratar empleados productivos y pagar sus facturas para permanecer en el negocio.

Una agencia necesita reforzarse con servicios para realizar su misión primaria. Por ejemplo, del Valle necesita empleados, vendedores, mecánicos y contadores. El jefe de personal de la agencia contrata estos empleados. Alguien más o algún grupo debe administrar el negocio en general. Se le conoce a esta función de soporte como administración o manejo. Los administradores necesitan información para tomar decisiones inteligentes de negocio. Los contadores producen mucha de esta información. Si la agencia pide dinero prestado (y debe hacerlo), los prestamistas demandan informes de cómo está funcionando el negocio. Los contadores proporcionan también mucha de esta información.

Virtualmente, todos los negocios tienen una función contable. Dependiendo del tamaño y la complejidad de la organización, ésta podría necesitar servicios adicionales de soporte. Sin embargo, por ahora, enfoquémonos en un negocio que tiene las funciones antes mencionadas.

Misión Primaria del Negocio, Proporcionar un Producto o Servicio

Funciones directamente relacionadas con la misión primaria:

- Producción (o compra)
- Ventas

Funciones de Soporte:

- De personal
- Administrativa
- **De contabilidad**

2.5.2 La Contabilidad como una Función de Negocios

La contabilidad es una función de soporte en los negocios. A diferencia de la venta de automóviles, la cual produce dinero a la agencia, la contabilidad no genera por sí misma efectivo. Para hacerlo, la contabilidad debe proporcionar más beneficios para la organización que el costo de operación del departamento de contabilidad. ¿Qué beneficios ofrece un departamento de contabilidad para una agencia automotriz?, simplemente, mejores decisiones. Por ejemplo, el propietario debe decidir cuánto personal contratar y cómo pagarles: salario normal, comisiones o salario más comisiones. La información contable ayuda a éstas y a otras muchas decisiones. Trabajar sin un departamento de contabilidad sería como conducir a ciegas desde la ciudad de México hasta un pueblo remoto.

La actividad de negocios es compleja. Supongamos que las ventas de la Ford han bajado en los últimos cinco años. Del Valle está considerando adquirir una agencia automotriz de la Nissan. Si usted fuera Del Valle, ¿cómo decidiría si debe invertir?, pediría probablemente el consejo de otras personas en la organización. Los vendedores tienen opiniones valiosas sobre su habilidad para vender automóviles Nissan, los mecánicos pueden pronosticar el entrenamiento que se necesitará para trabajar con automóviles japoneses, el director general podría mostrarse renuente a un cambio tan drástico. El contador puede contestar a la pregunta “¿cuánto nos costará el cambio?”.

Existen indicios suficientes de que los grupos pueden tomar mejores decisiones que un solo individuo. “Dos cabezas piensan más que una”. Esto es por lo que la mayor parte de la actividad de los negocios ocurre en grupos. De hecho muchas personas fallan en los negocios debido a que no pueden llevarse bien con los compañeros de trabajo, más que por ser incompetentes.

2.5.3 Innovaciones en la Educación Contable

Durante los últimos años, una organización conocida como la Accounting Education Change Commission (en México, la Comisión de Educación del Instituto Mexicano de Contadores Públicos ha hecho sugerencias semejantes) ha sugerido innovaciones en la forma en que la contabilidad se enseña a nivel universitario. Los autores, uno de los cuales fue miembro de la AECC, creen que algunos cambios importantes podrían enriquecer la enseñanza y el

aprendizaje de la contabilidad. Este libro incorpora algunas innovaciones que son resultado directo del trabajo de la AECC.

La Contabilidad en Contexto

La innovación principal de este libro es que la contabilidad se presenta en el contexto de negocios. A lo largo del libro, se establece el contexto antes de abocarse a cómo - hacer los procedimientos contables. El propósito es que sepamos por qué se hace la contabilidad. De esta manera, se aprenderá mejor la materia.

La Contabilidad y la Toma de Decisiones

Otra innovación es que la contabilidad se presenta como una herramienta para la toma de decisiones. Cada unidad tiene ejercicios y problemas que invitan a tomar decisiones. Se aprenderá cómo la contabilidad genera información para tomar decisiones. Se formulan preguntas que conducen a razonar el qué hacer con la información contable. En la medida que se avance a través de este módulo; de manera específica, cuando se termine cada ejercicio y cada problema del material para tarea, se motivará a contestar estas preguntas:

- ¿Qué aprendió al trabajar con este ejercicio o problema?
- ¿Cómo le ayudará lo aprendido para administrar un negocio?

Para ilustrar lo que queremos decir, hay que considerar el ejercicio 1 - 7. Ese ejercicio invita a observar las operaciones del doctor Francisco Carrillo, un médico que está iniciando su consultorio de pediatría. El ejercicio determina el importe de efectivo, las provisiones médicas etc., que el consultorio de Carrillo tiene al finalizar el primer mes. Para este ejercicio, enfrentamos nuestras dos preguntas importantes:

- ¿Qué se aprendió al trabajar con este ejercicio o problema?. Posibles respuestas (puede haber muchas).

- Un negocio debe llevarse de forma separada de los asuntos de sus dueños.
- Un negocio inicia con la inversión económica de sus propietarios.

- Para saber su posición, el negocio debe llevar cuenta de sus operaciones de compra y venta.
- Cada operación del negocio, tal como la compra de terreno, tiene por lo menos dos efectos.
 - ¿Cómo le ayudaría lo aprendido para administrar un negocio?

Manteniendo los asuntos personales separados de los del negocio, se tendrá la capacidad para evaluar mejor éste último. Si se mezclan ambas finanzas, no se tendrá la capacidad para saber si el negocio está funcionando bien.

Si se establece un negocio, se tendrá probablemente que invertir una parte de dinero propio. Por lo tanto, se debe ahorrar. Probablemente, se tendrá que pedir prestado, por lo que se necesita tener buenos antecedentes de crédito.

La contabilidad es necesaria para saber cómo está funcionando mi negocio.

¿Tiene sentido lo siguiente?. La compra y la venta tienen dos efectos sobre una organización porque ésta toma dos partes, un comprador y un vendedor para completar una operación de negocios, tal como la compra de un terreno.

2.5.4 A los Instructores - un Proyecto de Grupo

Para enfatizar que la contabilidad se aprende mejor en el contexto de la toma de decisiones de negocios, los autores recomiendan que inicie el curso con la siguiente actividad en grupo (o un proyecto similar). Dividir la clase en grupos de cuatro o cinco estudiantes. Concederles de 15 a 30 minutos para que cada grupo presente las decisiones que deben tomar para planear, promover y presentar un concierto de rock. La meta de cada grupo es obtener una utilidad. Pedirles que sean lo más específicos y detallistas posible para describir las decisiones de esta tentativa de negocio. Al final del tiempo permitido, pedir que informen su plan de negocios a la clase. Su clase puede tener este proyecto en cualquier momento.

Éste funciona particularmente bien como un constructor de estructuras al principio del curso. Al final del término, se puede revisar el ejercicio para resumir lo que los estudiantes han aprendido. Existen algunos beneficios al

iniciar el estudio de la contabilidad con el propio plan de negocios de los estudiantes:

- Iniciar un negocio es una tentativa estimulante que capturaré el interés del estudiante.
- Esta estrategia proporciona un contexto para ilustrar la relevancia de la contabilidad.
- Este amplio ejercicio ayuda a los estudiantes a pensar de una manera crítica, más allá de los detalles de la contabilidad.
- La estructura del aprendizaje se forma por las metas de los estudiantes.
- El proyecto desarrolla las habilidades en grupo y las habilidades de comunicación, tanto oral como escrita.
- Los estudiantes llegan a ser participantes activos en el proceso del aprendizaje. El proyecto se centra en los estudiantes y en el aprendizaje en vez de centrarse en el instructor y en la enseñanza.
- El ejercicio está orientado a la toma de decisiones.

Esperamos que los estudiantes entiendan por qué los contadores ocupan posiciones de liderazgo en sus organizaciones en un mayor número que los hombres de negocios entrenados en cualquier otro campo.

Proceso de Comprensión y Análisis

- Desarrollar el siguiente cuestionario:
 - Expresar el principio universal de la partida doble.
 - Hacer un ejemplo de asiento simple y uno compuesto.
 - Registrar por partida doble cada uno de los siguientes ejercicios: Para iniciar un negocio una persona aporta \$220.000 en efectivo, otra persona aporta un terreno por \$800.000 y \$1.200.000 en efectivo. Consigna en el Banco de Comercio \$3.400.000, compra mercancías a crédito por \$600.000.
 - Desarrollados los ejercicios anteriores realizar el balance de comprobación.

Solución de Problemas

- Determinar el patrimonio de José Antonio Pérez quien tiene en sus libros los siguientes saldos:

Caja	1.500.000
Bancos	2.800.000
Clientes	3.000.000
Proveedores nacionales	1.200.000
Mercancías no fabricadas por la empresa	1.100.000
Gastos pagados por anticipado	500.000
Equipo de oficina	1.200.000
Acreedores varios	600.000
Aportes sociales	X

- Determinar los cambios que ocasionan en la ecuación patrimonial cada una de las operaciones realizadas por el señor José Páez.
 - Abona con cheque \$800.000 a proveedores nacionales.
 - Compra a crédito una maquina de escribir por valor de \$1.200.000.