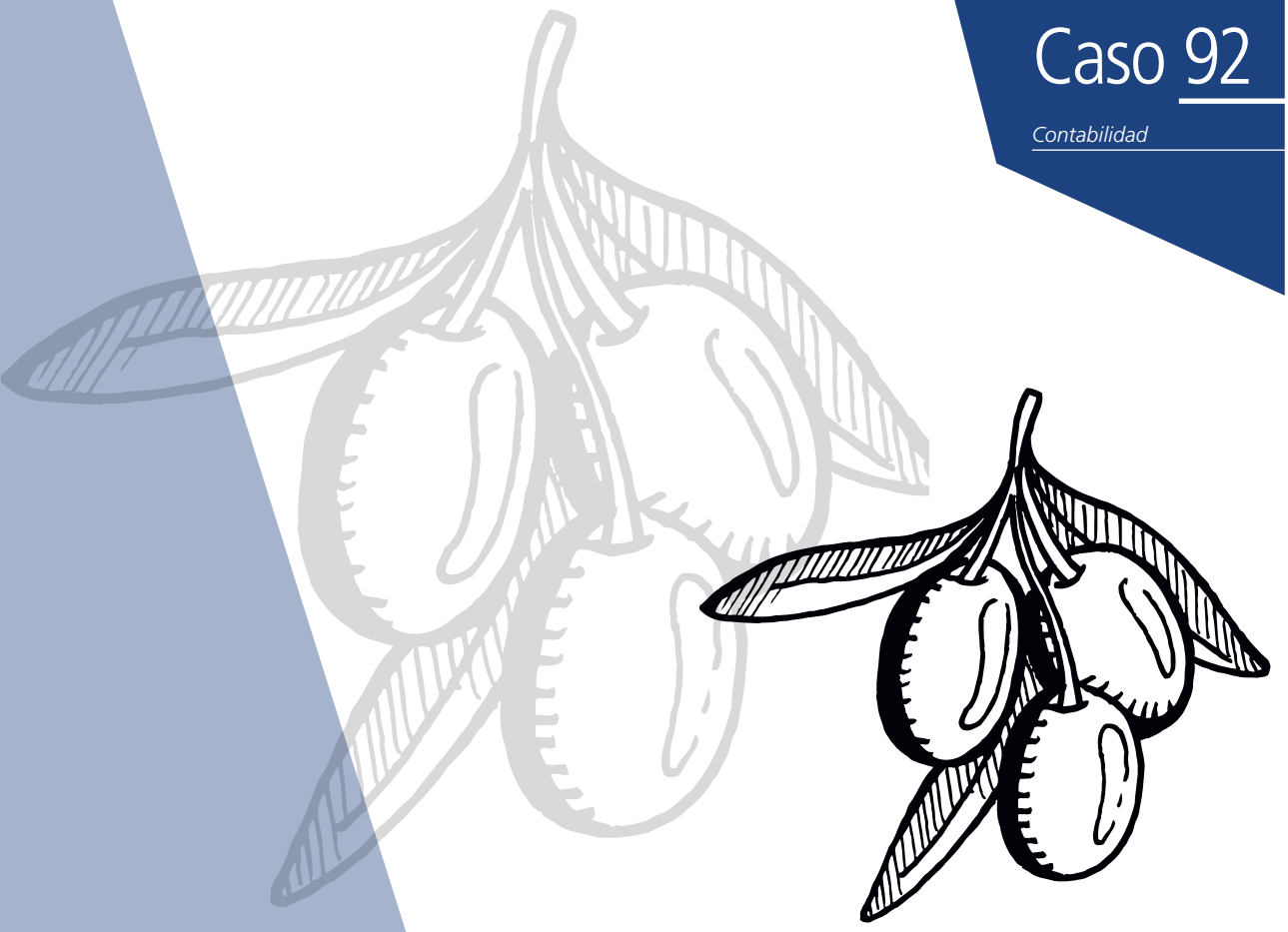
Caso 92

Contabilidad



Rominita Ltda.

Aceituna, una, y si es buena, una docena

Verónica Covarrubias, dueña del negocio Rominita Ltda., siempre quiso diferenciarse de los típicos negocios de barrio que ofrecen muchas cosas, pero a la vez no ofrecen nada específico. Es por esto que se preguntó en qué negocio emprender un camino, y gracias a un buen amigo y un sabio consejo, comenzó a comercializar aceitunas y frutos secos en la comuna de Quilicura. Como todo microempresario, en un comienzo tenía total desconocimiento acerca de cómo llevar los registros contables y qué papeles debe presentar al Servicio de Impuestos Internos. Asimismo, desconoce cómo determinar sus gastos y sus costos de ventas, pero algo ha escuchado de un vecino contador que habla sobre las tarjetas de existencias.

"Para Verónica lo más complejo fue tener que adaptarse a algo que desconocía por completo como la contabilidad, y tener que llevar los formularios y libros que le exige el Servicio de Impuestos Internos".

El comienzo

Verónica Covarrubias siempre quiso iniciar un negocio; aspiraba a no tener jefe y depender de sí misma. Durante toda su vida había pensado un emprendimiento para sustentar a la familia, principalmente porque no quería depender de otros para percibir un sueldo que sentía que no representaba la creación de algo propio.

Dada su motivación, Verónica comenzó a ahorrar mes a mes parte de su sueldo para emprender un negocio familiar. Así, comenzó a tomar forma Rominita Ltda.,

pero aún faltaba algo, ya que Verónica siempre quiso un negocio distinto a lo normal. No quería ser otro bazar de vecindario, sino que quería diferenciarse de todos los otros negocios que hay en los barrios de Quilicura.

¡Un buen consejo!

Sin tener muchas ideas acerca del negocio que quería comenzar, un día, un muy buen amigo de la familia de Verónica se le acercó y le hizo una pregunta que quizás ella estaba esperando: "¿Y por qué no comienzas un negocio de frutos secos? Son muy solicitados en todos los lugares, además de ser poco comunes. Si te especializas en ello, puedes marcar la diferencia". Verónica se convenció de inmediato, por lo que junto a su familia comenzó esta aventura comprando aceitunas y un poco de frutos secos a un proveedor conocido, que les hacía precios convenientes en su comienzo.

El negocio fue creciendo de forma exponencial y, a medida que iban aumentando los clientes, estos mismos comenzaban a pedir una mayor variedad de frutos secos. Verónica asegura que eso es primordial, saber escuchar lo que el cliente solicita para ofrecer un mejor producto o servicio.

Administrar su propio negocio siempre fue el sueño de Verónica, a pesar de que siempre supo que no sería nada de fácil. Sin duda, para ella lo más complejo fue adaptarse a algo que desconocía por completo, como la contabilidad, y tener que llevar los formularios y libros que le exige el Servicio de Impuestos Internos. En este contexto, determinar el costo de venta aún es muy complejo, dado que no tiene un orden ni un precio establecido para los productos que compra.

Cómo valorar las aceitunas

Verónica sabe que tiene que determinar el costo de venta que tiene en su negocio para poder declarar el impuesto a la renta anualmente. Ella desconoce totalmente la manera de calcularlo y los distintos métodos para hacerlo. Por el momento, sólo establece un precio fijo para la venta de aceitunas, sin saber si está ganando o perdiendo. Para un mejor desarrollo de su microempresa, Verónica necesita aprender a cumplir con lo requerido por el Servicio de Impuestos Internos, por lo que se pregunta ¿Se puede determinar el costo de ventas?, ¿Qué otras formas tiene para poder realizar este registro?, Si hay otras formas, ¿En qué se diferencian?

Anexos

Se sabe que Verónica vendió 100 kg. de aceitunas en el mes de septiembre, y se tiene el siguiente registro en su tarjeta de existencias:

Fecha	Detalle	Precio Unitario	Unidades			Saldos			Observación PMP
			Entrada	Salida	Saldo	Entrada	Salida	Saldo	
01-sep	Saldo Inicial	$ 1.450	200		200	$ 290.000		$ 290.000	$ 1.450
05-sep	Compra	$ 1.500	50		250	$ 75.000		$ 365.000	$ 1.460
11-sep	Venta	$ 1.460		30	220		$ 43.800	$ 321.200	$ 1.460
20-sep	Compra	$ 1.597	70		290	$ 111.765		$ 432.965	$ 1.493
25-sep	Venta	$ 1.493		50	240		$ 74.649	$ 358.316	$ 1.493