



# DIPLOMADO EN FINANZAS PARA EJECUTIVOS DE VENTAS DEL RAMO AUTOMOTOR

IMPARTIDO POR EL MASTER C.P. HUMBERTO PEREZ GONZALEZ

[Regístrate  
aquí](#)





# OBJETIVO GENERAL

EN ESTÁ ÉPOCA EN LA QUE VIVIMOS UNA COMPETENCIA TAN REÑIDA EN TODOS LOS ÁMBITOS, NOS VEMOS COMPROMETIDOS A OBTENER VENTAS, UTILIDADES, RESULTADOS, PARA MANTENERNOS EN LOS NEGOCIOS Y EL RAMO AUTOMOTRIZ NO ES LA EXCEPCIÓN POR LO QUE CON ESTE DIPLOMADO DE FINANZAS PARA EJECUTIVOS DE VENTAS SE PLANTEA APOYAR AL EQUIPO DE VENTAS OBJETIVO GENERAL TÉCNICAMENTE PROPORCIONANDO LAS HERRAMIENTAS INDISPENSABLES QUE SON: CONTABLES, FINANCIERAS Y FISCALES, PARA UTILIZARLO EN BENEFICIO DE LOS CLIENTES Y ASESÓRARLOS DE UNA MANERA PROFESIONAL EN LA COMPRA DE SUS VEHÍCULOS.

TOMANDO EN CUENTA SU LIQUIDEZ, CAPACIDAD DE ENDEUDAMIENTO A LARGO PLAZO, UTILIDADES GENEROSAS, GARANTÍAS REALES, IVA POR PAGAR, IVA ACREDITABLE, IVA SOBRE EL FLUJO DE EFECTIVO, CAPITAL DE TRABAJO, SI ES PERSONA FÍSICA, MORAL Y PRESENTARLE LA MEJOR OPCIÓN DE ADQUIRIR UN VEHÍCULO O FLOTILLA, YA SEA CRÉDITO AUTOMOTRIZ, AUTOFINANCIAMIENTO, SOFOMES, ARRENDAMIENTO PURO, ARRENDAMIENTO FINANCIERO, CALCULO DE INTERÉS SOBRE SALDOS INSOLUTOS, INTERÉS GLOBAL, ELABORACIÓN DE TABLAS DE AMORTIZACIÓN, DETERMINACIÓN DE FACTORES PARA FACILITAR EL CALCULO PARA EL PAGO DE UN VEHÍCULO A CIERTA TAZA Y CIERTO TIEMPO.

# MODULO 1

## CONTABILIDAD PARA EJECUTIVOS NO FINANCIEROS DEL ÁREA DE VENTAS

**OBJETIVO:** AL FINALIZAR EL CURSO, EL ASESOR DE VENTAS AUTOMOTRICES PODRÁ ELABORAR DE MANERA GENERAL LOS ESTADOS FINANCIEROS BÁSICOS BALANCE GENERAL Y ESTADO DE RESULTADOS APLICANDO LAS TÉCNICAS CONTABLES Y NORMAS DE INFORMACIÓN FINANCIERA PARA SU FORMULACIÓN.

I

### GENERALIDADES

- Concepto
- Normas de Información Financiera
- Teoría partida doble
- Importancia de la información.

II

### BALANCE GENERAL O ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA

- Denominación técnica
- Recursos
- Obligaciones
- Patrimonio
- Ejercicios

III

### ESTADO DE RESULTADOS

- Ingresos
- Egresos
- Cuenta de resultados
- Ejercicios



# MODULO 2



# FINANZAS PARA EJECUTIVOS DE VENTAS

**Objetivo:** El Asesor de ventas Automotrices cuente con las herramientas indispensables para realizar un análisis financiero, determinando su punto de equilibrio, así mismo su liquidez, solvencia, rentabilidad etc.

## 1.- La Naturaleza de las Finanzas y la Función del Ejecutivo Financiero

## 3.- Punto de Equilibrio

- Concepto
- Costos fijos y costos variables
- Coeficiente de Contribución Marginal
- Proyecto de utilidad deseado

## 2.- Análisis e Interpretación de Estados Financieros

- Concepto
- Método vertical
- Método de aumentos y disminuciones
- Origen y aplicaciones
- Procedimiento de por cientos integrales
- Razones simples
- Razones de liquidez
- Razones de solvencia
- Razones de rentabilidad
- Razones de actividad
- Razones de Rotación

# MODULO 3

## ADMINISTRACIÓN DEL CAPITAL DE TRABAJO



**OBJETIVO:** PROPORCIONAR AL ASESOR DE VENTAS AUTOMOTRICES LAS HERRAMIENTAS TEÓRICO-PRÁCTICAS PARA EL MANEJO ÓPTIMO DEL ACTIVO CIRCULANTE Y PASIVO CIRCULANTE (IVA ACREDITABLE, IVA POR PAGAR, IVA PENDIENTE POR PAGAR, IVA PENDIENTE POR ACREDITAR), ASIMISMO EL IMPACTO EN LA VENTA DE LOS VEHÍCULOS DEL PROSPECTO COMPRADOR Y ANALIZAR SUS BENEFICIOS CONTABLES Y FISCALES.

### I.- CONCEPTO



### II.- CAPITAL DE TRABAJO

- Activo circulante, pasivo circulante
- Administración del efectivo
- Administración de cuentas por cobrar
- Administración de los inventarios (Enunciativo)

### III. ELABORACIÓN DE UN FLUJO DE EFECTIVO

- Concepto
- Iva sobre flujo de efectivo
- Registro en el activo y pasivo flotante
- Iva acreditable sobre flujo de efectivo
- Iva por pagar sobre flujo de efectivo
- Impacto a resultados la depreciación acelerada por venta de activo fijo (automóviles)

### IV.- IMPACTO DEL CAPITAL DE TRABAJO

- Concepto
- Contado
- Crédito
- Autofinanciamiento

# MODULO 4

## MATEMÁTICAS PARA LA VENTA DE VEHÍCULOS



**Objetivo:** Lograr que el Asesor de ventas Automotrices cuente con el conocimiento de los cálculos financieros, que se requieren para estar en posibilidad de formular sus planes de financiamiento para el ramo automotriz

### 1.- Matemáticas Financieras

- Interés
- Interés global
- Interés Simple
- Interés Compuesto
- Interés sobre saldos insolutos
- Anualidades al vencimiento
- Anualidades Anticipadas
- Elaboración de tablas de amortización

### 2.- Fuentes de Financiamiento y Leasing

- Bancos
- Arrendadoras financieras
- SOFOMES
- Autofinanciamiento
- Agencias Externas
- Leasing (Arrendamiento Puro)

### 3.- Ventajas y Desventajas Financieras y Fiscales, enfocado al capital de trabajo

- Al Flujo de Efectivo
- Al IVA
- Al ISR
- Plazo
- Renta y opción a compra a valor residual

# MODULO 5



## ASPECTOS FISCALES Y FINANCIEROS DEL ARRENDAMIENTO FINANCIERO, PURO Y FINANCIAMIENTO

### I.- CÓDIGO FISCAL DE LA FEDERACIÓN



### II.- FINANCIAMIENTO

SOFOM ENR  
SOFOM ER  
Institución de Crédito

### III.- DEDUCCIONES DE INVERSIÓN

- Arrendamiento puro y Arrendamiento financiero
- Tipos de Arrendamientos
- Arrendamiento Financiero
- Clasificación del Arrendamiento
- Modalidades de los contratos de Arrendamiento
- Diferencia entre Arrendamiento puro y Arrendamiento financiero

### IV.- CLASIFICACIÓN DE LOS IMPUESTOS

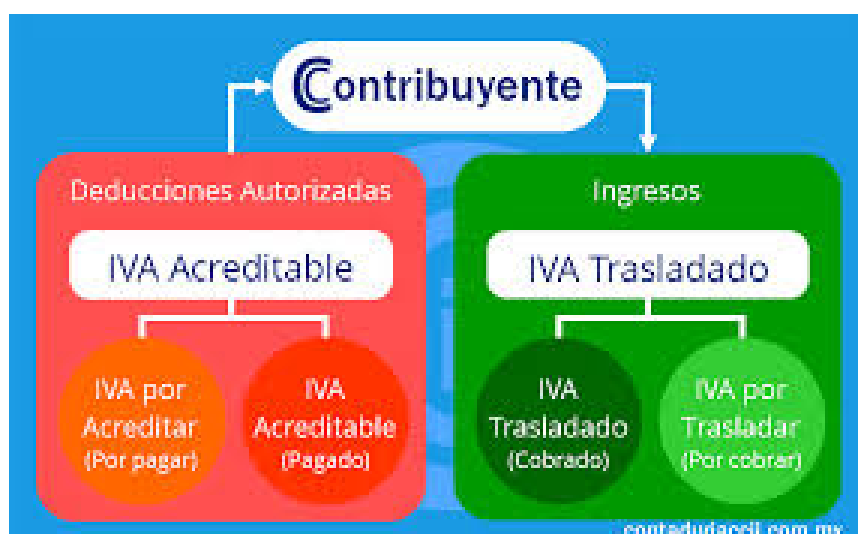


# MODULO 5



## ASPECTOS FISCALES Y FINANCIEROS DEL ARRENDAMIENTO FINANCIERO, ARRENDAMIENTO PURO Y FINANCIAMIENTO

### V.- LOS TIPOS DE INGRESOS QUE PUEDE OBTENER UN CONTRIBUYENTE



### VI.- IMPUESTO SOBRE LA RENTA

- Deducciones
- Comprobantes y Cheques nominativos
- Plazos para requisitos y comprobantes
- Gastos Incurridos por inversiones no Deducibles
- Gastos de viajes
- Arrendamiento de autos activos fijo

### VII.- LEY DEL IVA PERSONAS FÍSICAS

- Honorarios Asimilables a Salarios
- De los ingresos por salarios y en general por prestación de servicios
- De los ingresos por actividad empresarial y profesional
- Ingresos acumulables
- Deducciones autorizadas
- Régimen de incorporación fiscal
- Resico (Régimen Simplificado de Confianza)





# INFORMACION GENERAL

## HORARIOS DE LOS MODULOS

Viernes: 9:00 a 7:00 pm.  
Sábado 9:00 a 14:00 pm.



## FECHAS

22 y 23	de septiembre	Modulo 1
20 y 21	de octubre	Modulo 2
10 y 11	de noviembre	Modulo 3
08 y 09	de diciembre	Modulo 4
12 y 13	de enero	Modulo 5

### **COSTO:**

**\$13,500 mas IVA por persona**

( pregunta por los pagos en parcialidades)

### **COSTO PAQUETE EMPRESARIAL:**

A partir del tercer participante \$10,500 por persona + IVA

## **MAS INFORMACIÓN**

Claudia Córdova  
Esmeralda Cabrales

33 3949 7668  
33 1850 5485

capacitacion@amdajal.com.mx  
auxcapacitacion@amdajal.com.mx