

**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO**

**Facultad de Contaduría y Administración**

14.

30

## **IVA - CAUSANTES MAYORES**

**Seminario de Investigación Contable**

**QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:  
LICENCIADO EN CONTADURIA  
P R E S E N T A**

**LUIS OMAR BOTELLO LANDA**

**C.P. ALBERTO PARRAS PAGES**

**1 9 8 0**



Universidad Nacional  
Autónoma de México



**UNAM – Dirección General de Bibliotecas**  
**Tesis Digitales**  
**Restricciones de uso**

**DERECHOS RESERVADOS ©**  
**PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

## I.V.A.- CAUSANTES MAYORES

### I N D I C E:

- INTRODUCCION
- QUE ES EL I.V.A. Y SU DIFERENCIA CON EL I.S.I.M.
- QUIENES SON CAUSANTES MAYORES.
- APLICACION DEL I.V.A.
- EFECTOS QUE CAUSA LA APLICACION DEL I.V.A. EN LA CONTABILIDAD DE LOS CAUSANTES MAYORES.
- EJEMPLOS PRACTICOS.
- RECOMENDACIONES PARA UN ADECUADO CONTROL DEL I. V. A.

## I.- INTRODUCCION

Con el fin de que este trabajo proporcione ayuda y material a estudiantes de la carrera de Contador Público y a los interesados en general sobre el tema, daré en mi trabajo la visión que tengo respecto al Impuesto al Valor Agregado (I.V.A.) y las repercusiones que trae consigo su aplicación, particularmente para los "Causantes Mayores".

Las Leyes Fiscales siempre han estado y seguramente seguirán estando en una constante revisión, ya que el desarrollo económico nacional presenta cambios, los cuales se pretende equilibrar mediante reformas a dichas leyes. La Ley del Impuesto al Valor Agregado que viene a sustituir la Ley del Impuesto Sobre Ingresos Mercantiles ahora derogada, es sin lugar a dudas un arma de dos filos, mediante la cual el gobierno federal pretende combatir la evasión fiscal, ya que en México siempre se ha dado en gran escala tanto en las empresas grandes y medianas como en las pequeñas y contribuyentes en general. Esto lógicamente aumentará los ingresos por recaudación de impuestos en los órganos hacendarios que visto en forma

directa, es el objetivo de esta Ley, pero no el único, - ya que por otro lado este impuesto a diferencia del Impuesto Sobre Ingresos Mercantiles, no se aplica en cascada, es decir, no se acumula al precio del producto objeto del impuesto, sino que se lleva en forma separada como más adelante se verá.

La tasa del 10 % correspondiente al IVA que viene a sustituir la del 4 % del Impuesto Sobre Ingresos Mercantiles (ISIM), trajo una gran polémica, ya que por un lado se incremento la tasa de un 4 a un 10 %, y por el otro - se asegura que su aplicación será de beneficio, tanto -- para el desarrollo económico nacional como para el consumidor final, que era el más afectado con la aplicación - del ISIM, que como ya se dijo era en cascada e incrementaba el precio del producto en cada etapa del proceso.

Este cambio afectará en cierta forma a distintos sectores de la Economía Nacional, los cuales para mi estudio me he permitido clasificarlos en cuatro, de la forma siguiente:

- 1.- Sector Gobierno Federal.- Que por medio de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público se encargará de la recaudación de los Impuestos Federales.

- 2.- El segundo Sector está formado por las empresas comerciales e industriales grandes y medianas, consideradas por la Ley "Causantes Mayores", y es el sector al cual está enfocado este trabajo.
- 3.- Este Sector está formado por los pequeños industriales y comerciantes, designados por la Ley como Causantes Menores.
- 4.- El cuarto y último Sector está formado por el público en general, o sea el consumidor final, el cual -- sin hacer la declaración invariablemente pagará la tasa del 10 % o en su caso del 6 % sobre los productos que compre y causen dicho impuesto, según la Ley del I.V.A.

Sin lugar a dudas que la aplicación del IVA, traerá un beneficio, pero ¿Para quién será éste?, el tiempo nos dará la verdadera respuesta, sin embargo, podemos anticipar que:

- 1ª.- El gobierno federal será beneficiado, ya que obtendrá un mayor ingreso por recaudación fiscal, pues -- como ya se dijo reducirá la evasión fiscal.

- 2ª.- Los causantes mayores para poder saber en qué forma han resultado beneficiados con el cambio es preciso desarrollar un trabajo, el cual me he propuesto y - al final del mismo se podrán obtener las conclusiones respecto a la forma en que ha sido afectado este sector.
- 3ª.- Los causantes menores al igual que los mayores es - necesario hacer una investigación a fondo, pero sin embargo se puede decir que su afectación no variará mucho respecto a la de los causantes mayores.
- 4ª.- Finalmente al público en general o consumidor final, podemos decir que su beneficio está sujeto a dos situaciones:
- 1a.- Que este cambio no permite aumento de precios en los productos, cosa que casi es imposible, - pero que mediante la buena aplicación de la -- Ley del Impuesto al Valor Agregado, podrá lo-- grarse ya que como se dijo anteriormente el -- ISIM se acumulaba al precio del producto, esto es, que si dicho producto pasa por 4 etapas, - el último consumidor venía pagando un 4 % pero

acumulativo al precio en cada etapa, es decir que dicho precio ha sido incrementado en un 4 % en cada una de las etapas por las que ha pasado el producto mencionado, a diferencia de ahora con el IVA que no es acumulativo, es decir que el precio del bien o producto no se incrementa con el impuesto causado en las etapas de su proceso.

2a.- La segunda condición a que está sujeto el beneficio del público es la buena aplicación que se le dé a los ingresos de la Federación, pues como ya se dijo se obtendrán mayores ingresos y si estos se aplican como debe ser se tendrá un beneficio social.

Podemos decir que este enfoque ha sido del lado positivo, o sea buscando los posibles beneficios que puede traer la aplicación del IVA, pero esto no quiere decir que sólo beneficios podemos esperar, sino al contrario lo más posible es que dicho cambio traiga consigo la especulación que se acostumbra hacer con los productos y un alza en los precios que afectaría al consumidor de tal forma que haciendo un estudio económico, podría resultar que no pagara un 10 % o un 16 % sino un 25 % o más.

## II.- QUE ES EL I.V.A. Y SU DIFERENCIA CON EL I.S.I.M.

El Impuesto al Valor Agregado es un impuesto que grava:

- I.- La enajenación de bienes.
- II.- La prestación de servicios independientes.
- III.- El otorgamiento del uso o goce temporal de bienes tangibles.
- IV.- Las importaciones.

Podemos definir la ENAJENACION como la transferencia de una cosa a título oneroso, o el derecho de disponer de - la misma, o bien, la obligación de dar. En efecto este término comunmente indica una relación jurídica de venta, cesión o transferencia a título oneroso de un bien.- Cabe mencionar, que aún cuando por medio de contrato se realice una venta, en la cual el vendedor se reserva la propiedad del bien, la obligación del impuesto ya ha surgido, puesto que dicha enajenación ya ha sido efectuada en el documento correspondiente, esto traera repercusiones que más adelante veremos en el capítulo correspondiente a la aplicación del I.V.A. Podemos decir además que la Ley del IVA no considera dentro del término enaje

nación la transferencia de bienes por causa de muerte ni por fusión de sociedades.

En relación con la prestación de servicios, podemos decir que jurídicamente indica una obligación de "hacer", - sin embargo, la definición de este término no ha sido ampliamente definida por la Ley, pues así lo deja ver en su ~~art.~~ 1º Fracc. VI, la cual especifica que debe considerarse prestación de servicios una obligación de dar, - de no hacer o de permitir cuando ésta no esté considerada por la Ley como enajenación o uso o goce temporal de bienes. Podemos concluir por lo expuesto anteriormente que, prestación de Servicios Independientes, es la obligación de hacer, de no hacer, de permitir o de dar algo en beneficio y a favor de otra persona a la cual se le exigirá una contraprestación. Cabe hacer mención, que no se considera prestación de servicios independientes - la que se realiza de manera subordinada mediante el pago de una remuneración, ni los servicios por los que se perciben ingresos que la Ley del Impuesto Sobre la Renta -- asimile a dicha remuneración.

Debemos de entender el Otorgamiento del Uso o Goce Temporal de Bienes como el arrendamiento, es decir, que este.

término está plenamente identificado con el de arrendamiento sin embargo, la Ley establece que dentro de este concepto se debe incluir cualquier acto que se utilice, por el que una persona permita a otra usar o gozar temporalmente bienes tangibles, a cambio de una contraprestación. Haciendo un estudio de este concepto y el anterior, podríamos decir que el otorgamiento del uso o goce temporal de bienes quedaría enmarcado en el anteriormente expuesto, es decir, en la prestación de servicios independientes, como en otros países (1), sin embargo, --- aquí en México la Ley ha establecido una diferencia en ambos conceptos.

En cuanto a la Importación de Bienes y Servicios, podemos decir que debe considerarse como tal la introducción de dichos bienes o servicios al país provenientes del extranjero, asimismo sería una importación para efectos de este impuesto, el uso o goce temporal de bienes en el país que pertenezcan al extranjero, es decir cuando se renten bienes del extranjero.

(1) Los Efectos Financieros, Económicos, Contables y Administrativos en México del Impuesto al Valor Agregado. C.P. Angel A. Mattiello Canales. Pag. 137.

La Ley señala al respecto en su Artículo 1º que: están - obligados a pagar este impuesto: las personas físicas, - las personas morales o las unidades económicas que en te rritorio nacional, realicen dichas actividades.

El I.V.A. tiene la característica de ser un impuesto que aún cuando los productos pasen por un gran número de intermediarios, el impuesto que se causa en cada etapa no se incluye en el precio de esos bienes, puesto que este gravámen, por disposición de la Ley, se debe trasladar - por separado y en forma expresa en las facturas, notas - o documentos que amparen la operación. Por esto quien compra los bienes o recibe los servicios puede saber --- cual es el precio real que está pagando, así como el impuesto que se le traslada, sin que tenga el temor de que en el precio se encuentre oculto este impuesto.

Otra característica del I.V.A. es que permite a los in-- dustriales, comerciantes o a quienes presten servicios - recuperar el impuesto que les fue trasladado en la adqui sición de bienes o servicios o el que pagaron por arren-- damiento o la importación, mediante el ACREDITAMIENTO, - que consiste en restar del impuesto causado, el que le - fue trasladado al contribuyente o el que pago en impor--

tación, este derecho es personal para los contribuyentes de este impuesto y no podrá ser transmitido por acto entre vivos, excepto tratándose de fusión de sociedades según nos dice el Artículo 4º de la Ley del I.V.A. el cual nos habla de como debemos realizar dicho acreditamiento.

Se han dado ya ciertas características que contiene el I.V.A. y podemos establecer de esta forma algunas de las diferencias con respecto al I.S.I.M., lo cual tiene una relativa importancia, ya que este último ha sido substituido por el primero a partir del 1º de enero de 1980. Sin embargo queremos saber en qué forma nos va afectar el cambio por lo cual es necesario e indispensable determinar dichas diferencias y hacer un estudio y análisis a fondo sobre las mismas, así pues se mencionan a continuación las de mayor importancia:

- I.- El I.S.I.M. era un impuesto que se aplicaba en cada y en cada etapa por la cual pasaba un producto, de esta forma se iba incrementando el precio del mismo, pero esto estaba debidamente reglamentado por la Ley Federal del Impuesto Sobre Ingresos Mercantiles en su Art. 3º que a la letra decía:

"El impuesto se causa por el ingreso total de las operaciones gravadas por esta Ley, en el momento - en que se realicen, aún cuando sean a plazo o a -- crédito o con reserva de dominio, incluyendo el so breprecio, los intereses o cualquiera otra presta- ción que lo aumente"...

A diferencia del I.V.A. que sí se aplica en cada - etapa por la cual pasa el producto pero el porcen- taje correspondiente al impuesto no incrementa el precio del producto en la siguiente etapa, sino -- que se lleva por separado y en forma expresa en el documento correspondiente que para el efecto se -- utilice en cada operación (ver cuadro II-1).

II.- La tasa general que se aplicaba con el I.S.I.M. -- era del 4 %, aunque este porcentaje no resultaba - ser el real ya que como se comento anteriormente - se aplicaba en cada etapa y el porcentaje corres- pondiente se acumulaba a la siguiente (ver cuadro II-2). En cambio con el I.V.A. se paga un 10 % - en forma global también pero únicamente sobre el - precio del producto de la última etapa, es decir: sin que este precio haya sido incrementado en las .

etapas anteriores por el mismo impuesto (ver cuadro II-3).

III.- El I.S.I.M. no tenía derecho de acreditamiento, -- o sea que las personas que lo pagaban al hacer sus compras no lo recuperaban y tenían que enterar al fisco todo el impuesto que trasladaban a sus clientes al hacer sus ventas. En el I.V.A. sin embargo sí existe este derecho y sólo se tiene la obligación de enterar al fisco la diferencia del I.V.A. repercutido por sus proveedores y el que le trasladaron sus clientes.

**CUADRO II-1 APLICACION DEL IVA EN RELACION A UN PRODUCTO**

<b>CONTRIBUYENTES</b>	<b>RELACION COM EL CLIENTE</b>		<b>RELACION COM EL FISCO</b>	
<b>PRODUCTOR (P)</b>	<b>FACTURA A "T"</b>	<b>\$ 3 000.00</b>	<b>VENTAS</b>	<b>\$ 3 000.00</b>
	<b>I. V. A. 10 %</b>	<b>300.00</b>	<b>COMPRAS</b>	<b>--</b>
		<b>\$ 3 300.00</b>	<b>VALOR AGREGADO</b>	<b>3 000.00</b>
			<b>PAGA IVA 10 %</b>	<b>300.00</b>
<b>TRANSFORMADOR (T)</b>	<b>FACTURA A "M"</b>	<b>\$ 4 000.00</b>	<b>VENTAS</b>	<b>\$ 4 000.00</b>
	<b>I. V. A. 10 %</b>	<b>400.00</b>	<b>COMPRAS</b>	<b>3 000.00</b>
		<b>\$ 4 400.00</b>	<b>VALOR AGREGADO</b>	<b>1 000.00</b>
			<b>PAGA IVA 10 %</b>	<b>100.00</b>
<b>MAJORISTA (M)</b>	<b>FACTURA A "N"</b>	<b>\$ 5 000.00</b>	<b>VENTAS</b>	<b>\$ 5 000.00</b>
	<b>I. V. A. 10 %</b>	<b>500.00</b>	<b>COMPRAS</b>	<b>4 000.00</b>
		<b>\$ 5 500.00</b>	<b>VALOR AGREGADO</b>	<b>1 000.00</b>
			<b>PAGA IVA 10 %</b>	<b>100.00</b>
<b>MINORISTA (N)</b>	<b>FACTURA O VENDE AL CONSUMIDOR</b>	<b>\$ 6 000.00</b>	<b>VENTAS</b>	<b>\$ 6 000.00</b>
	<b>I. V. A. 10 %</b>	<b>600.00</b>	<b>COMPRAS</b>	<b>5 000.00</b>
		<b>\$ 6 600.00</b>	<b>VALOR AGREGADO</b>	<b>1 000.00</b>
			<b>PAGA IVA 10 %</b>	<b>100.00</b>

CUADRO II-2 (SECUENCIA DE UN PRODUCTO CON EL I. S. I. M.)

	COMPRA	AGREGADO	SUBTOTAL	I.S.I.M. (4 %)	IMPORTE TOTAL
PRODUCTOR DE MATERIA PRIMA	--	\$ 1 000.00	\$ 1 000.00	\$ 40.00	\$ 1 040.00
PRODUCTOR	\$ 1 040.00	160.00	1 200.00	48.00	1 248.00
DISTRIBUIDOR	1 248.00	100.00	1 348.00	53.92	1 401.92
MAJORISTA	1 401.92	58.08	1 460.00	58.40	1 518.40
MINORISTA	1 518.40	31.60	1 550.00	62.00	1 612.00
CONSUMIDOR	1 612.00	--	--	--	--

	COMPRA	VALOR AGREGADO	SUBTOTAL	I.V.A. (10 %)	IMPORTE TOTAL
PRODUCTOR DE MATERIA PRIMA	--	\$ 1 000.00	\$ 1 000.00	\$ 100.00	\$ 1 100.00
PRODUCTOR	\$ 1 000.00	160.00	1 160.00	116.00	1 276.00
DISTRIBUIDOR	1 160.00	100.00	1 260.00	126.00	1 386.00
MAYORISTA	1 260.00	58.08	1 318.08	131.80	1 449.88
MINORISTA	1 318.08	31.80	1 349.68	134.96	1 484.64
CONSUMIDOR	1 349.68	--	--	134.96	1 484.64

### III. QUIENES SON CAUSANTES MAYORES

Causantes mayores se denomina a las personas físicas que obtengan ingresos acumulables de acuerdo con la Ley del Impuesto Sobre la Renta, de más de \$ 1'500 000.00 (UN MILLON QUINIENTOS MIL PESOS 00/100 M.N.) al año; además las personas físicas sin considerar los ingresos que obtengan que se dedican a vender bienes inmuebles, ya sean casas, edificios, bodegas, etc.; las que renten toda clase de bienes; quienes fungen como comisionistas o mediadores, aún cuando se les llame mandatarios, agentes, representantes, corredores, consignatarios, por operaciones que realicen para terceras personas, aunque sus ingresos acumulables en el año sean menores a un millón y medio de pesos; las personas físicas que en el ejercicio anterior declararon como causantes mayores, aún cuando sus ingresos acumulables en el año hayan sido menores a un millón y medio de pesos y siempre que no tengan autorización previa de las autoridades para cambiar el régimen de causantes menores.

También se consideran causantes mayores sin tomar en cuenta los ingresos que obtengan, a las personas morales.

o sea las personas constituidas en sociedad que realicen actividades comerciales, industriales, agrícolas, ganaderas o de pesca de acuerdo a la Ley del I.S.R., como -- son: las sociedades anónimas, las cooperativas, las de -- responsabilidad limitada, etc. Así como las unidades -- económicas sin personalidad jurídica que se dediquen a -- dichas actividades.

Los causantes mayores deben de cumplir, entre otros, los siguientes requisitos:

- 1.- Llevar su contabilidad de acuerdo con las disposiciones de la Ley del Impuesto Sobre la Renta y Leyes -- complementarias.
- 2.- Elaborar un balance a la fecha que ellos elijan y -- realizar un inventario de existencias a la misma fecha.
- 3.- Calcular el impuesto sobre el valor total de las actividades que realicen y que se deba pagar el IVA. -- Asimismo podrán acreditar el que les hubiese sido -- trasladado y que se encuentre expresado en documentos que reúnan requisitos fiscales.

- 4.- Declarar mensualmente del día 1º al 20 de cada mes - el impuesto correspondiente al mes anterior, y efectuar un cálculo (declaración) anual por ejercicio -- fiscal coincidiendo con la declaración del I.S.R., - para ésto debe utilizar las formas que previamente - han sido diseñadas por la Secretaría de Hacienda y - Crédito Público (SHyCP).
- 5.- Expedir un documento por la operación efectuada en - el que se exprese por separado el impuesto que se -- traslade (este documento debe reunir requisitos fiscales).
- 6.- Efectuar los pagos del IVA en las oficinas autorizadas correspondientes a su domicilio, en caso de que el contribuyente tuviera varios establecimientos, -- tendría que efectuarlo en la oficina autorizada correspondiente al domicilio del establecimiento principal.
- 7.- También en el caso de que se cuente con varios establecimientos o sucursales tendrá que consolidar los resultados de todos con los de la matriz o establecimiento principal.

Cabe señalar que la Ley del I.S.R. establece algunos de estos y otros requisitos para los causantes mayores en su Artículo No. 42.

Es importante mencionar también en este capítulo, que -- una persona física puede ser causante mayor, aún cuando sus ingresos en el año hayan sido inferiores a un millón y medio de pesos, si éste laboró sólo unos meses del año.

Para comprender mejor lo anterior es necesario definir los siguientes términos:

- 1.- Ejercicio Regular.- Es el que abarca doce meses pudiendo ser de enero a diciembre o bien a partir de cualquier otro mes, de un año hasta el inmediato anterior del siguiente, es decir, de abril de un año a marzo del siguiente.
- 2.- Ejercicio Irregular.- Es aquel que abarca un período menor de doce meses.
- 3.- Año Natural.- Es el que va del primero de enero al treinta y uno de diciembre.
- 4.- Año Calendario.- Es sinónimo de año natural, es decir que va del primero de enero al treinta y uno de

diciembre.

5.- Año Comercial.- Es aquel que se considera mes de --  
treinta días y que por lo tanto el año consta de ---  
trescientos sesenta días.

Así entonces podemos decir, que si una persona física --  
trabaja un año irregular, hay que dividir el total de in  
gresos que haya percibido entre el número de meses que -  
laboró así obtendremos el ingreso mensual promedio, a su  
vez este resultado debe multiplicarse por doce para po--  
der saber como se le debe considerar, es decir, si el di  
timo resultado es \$ 1'500 000.00 (UN MILLON QUINIENTOS -  
MIL PESOS 00/100 M.N.) o menos será un causante menor, -  
pero si dicho resultado es superior al millón y medio, -  
entonces será un causante mayor.

También es un causante mayor aquella persona física que  
ha optado por declarar sus ingresos durante un año dife-  
rente éste al año natural, es decir que la Ley obliga a  
todos los causantes menores a considerar su ejercicio --  
fiscal durante el año natural o año calendario, que como  
ya vimos es lo mismo, pero si esta persona quiere consi-  
derar su ejercicio fiscal del mes de julio al mes de ju-  
nio del próximo año, entonces se verá obligado a cumplir

los requisitos de un causante mayor aunque sus ingresos sean inferiores al millón y medio de pesos.

## IV.- APLICACION DEL I.V.A.

El I.V.A. debe aplicarse según la propia Ley, como ya vi  
mos, a los siguientes puntos:

- Enajenación de bienes
- Prestación de servicios independientes
- Otorgamiento de uso o goce temporal de bienes
- Importación de bienes o servicios.

Ya hemos visto las definiciones de estos términos ante--  
riormente, sin embargo es importante señalar que en cu  
nto a la enajenación de bienes se refiere, la Ley ha esta  
blecido una serie de exenciones como una política de ca--  
rácter general socio-económico, entre las cuales podemos  
mencionar: los productos agrícolas y ganaderos mientras  
no sufran transformación industrial; así como la carne,-  
la leche, el huevo, la masa, las tortillas y el pan; los  
terrenos y las construcciones destinadas a casa habita--  
ción; con el propósito de desgravar las actividades agrí  
colas, se exime la maquinaria destinada a éstos fines, -  
los fertilizantes y los servicios que a estas activida--  
des se proporcionen. Pero como este no es el fin que -  
se propone este trabajo, solo señalamos algunas de di--

chas exenciones de importancia que la Ley respectiva trata en forma clara y precisa en sus correspondientes capítulos. Así pues cuando la Ley que nos ocupa no mencione que por llevarse a cabo uno y/u otro punto de los ya indicados no deba aplicarse el I.V.A. entonces éste se calculará con la tasa respectiva de acuerdo a lo que la propia Ley señala en artículos precedentes; es decir con la tasa del 6 % cuando las actividades se realicen por residentes en las franjas fronterizas de 20 kilómetros paralelas a la línea divisoria internacional del norte del país, y la colindante con Belice, Centroamérica, o en las zonas libres de Baja California y parcial de Sonora y de Baja California Sur, y siempre que la entrega material de bienes o la prestación de servicios se lleve a cabo completamente en las citadas franjas o zonas; en caso contrario se aplicará la tasa general del 10 % a dichos actos o actividades.

Por cada una de estas actividades (enajenación, prestación de servicios o concesión de uso o goce), debe ser emitida una factura o documento equivalente con requisitos fiscales; es decir dentro de este concepto se dá cabida a cualquier "ticket", nota, boleto, comprobante, --

etc., donde se deba trasladar el impuesto por el precio del bien o servicio. Para el manejo de dichas facturas deben contemplarse además las siguientes indicaciones:

- 1a.- Deben formularse indicando individualmente las sumas que no concurren a formar el valor imponible -- (descuentos, bonificaciones, etc.); es decir, deben separarse estos del importe total al que se va aplicar la tasa de impuesto correspondiente.
- 2a.- Deben ser conservados por el contribuyente durante 5 años, contados a partir de la última operación -- mencionada sobre los libros al respecto.
- 3a.- Deben ser emitidas por el contribuyente dentro de los 15 días naturales siguientes a aquél en que se realice el nacimiento del hecho imponible (Artículo 32, Fracción III de la Ley del I.V.A.
- 4a.- Debe en ellas señalarse claramente y por separado el importe correspondiente al impuesto que se está trasladando al cliente.

Así entonces podemos decir, que el impuesto no necesariamente se calculará sobre el total que ampare

el documento comprobatorio de la transacción, sino que se determinará una base imponible que será a la que se aplicará la tasa correspondiente. Es importante hacer notar que la Ley establece que la obligación de pago nace a partir de:

- a) Tratándose de enajenación, cuando se envía el -- bien al adquirente o en su defecto al entregarse materialmente el bien, se pague parcial o totalmente el precio, se expida el documento que ampare la enajenación (Art. 11 de la Ley del I.V.A.).
  
- b) En cuanto a la prestación de servicios se refiere se adquiere la obligación en el momento en -- que se exija la contraprestación a favor de ---- quien preste dichos servicios por el monto total quedando incluidos de esta forma los anticipos - (Art. 17 y 22 de la Ley del I.V.A.).
  
- c) En la importación de bienes surge la obligación en la Aduana, es decir que al momento de retirar dichos bienes de la oficina se debe pagar el impuesto correspondiente.

Ahora bien, puesto que el presente estudio se refiere a empresas grandes (causantes mayores), las cuales cuentan dentro de su administración con una infinidad de políticas y entre ellas las de ventas, las cuales generalmente se refieren al otorgamiento de créditos y la de realizar ventas en abonos, veremos el mecanismo que se debe seguir en estos casos con la aplicación del I.V.A.

Sin embargo, antes es conveniente mencionar por qué este impuesto ha recibido el nombre de Impuesto al Valor Agregado, que no ha sido precisamente porque su aplicación sea directamente sobre el valor que se aumenta al precio del producto, sino más bien por la mecánica que sigue el procedimiento de aplicación y que el impuesto mismo contiene, ya que los contribuyentes debido al acreditamiento ya mencionado vienen pagando únicamente el porcentaje correspondiente al valor que estos agregen a los bienes. Ejemplificando el mecanismo general que se sigue, podríamos decir: Un comerciante compra un artículo en \$ 100.00 y aparte paga el 10 % de Impuesto al Valor Agregado (IVA), esta persona vende el mismo artículo al mismo precio y tiene que repercutir lógicamente el mismo porcentaje de IVA, entonces al hacer su declaración tendría: IVA reper

cutido por sus proveedores \$ 10.00 menos IVA trasladado a sus clientes \$ 10.00, la diferencia que en este caso - es cero, sería su obligación con el fisco, pero lógicamente un comerciante no va a vender al mismo precio que compró, pues no sería comerciante, ya que no tendría ninguna utilidad, entonces suponiendo que esta misma persona gasta adicionalmente en dicho artículo \$ 15.00 y desea ganarle aparte otros \$ 15.00 se vería obligado a incrementar el precio del artículo que sería: \$ 100.00 costo original, más \$ 15.00 de gastos, más \$ 15.00 de ganancia, obtendría un valor de \$ 130.00 en total (nótese que no se incluyen los \$ 10.00 que pagó de impuesto), -- que sería el precio al que tendría que vender y en forma separada cobraría el 10 % de IVA. Entonces al finalizar su operación tendría que declarar en la siguiente forma: Total en ventas (en este caso \$ 130.00) por 10 % (tasa del IVA) obtendría un resultado de \$ 13.00, menos IVA, - repercutido por el proveedor \$ 10.00, le daría una diferencia de \$ 3.00 que sería su obligación con el fisco -- (ver cuadro IV-1). Como se ve en el ejemplo anterior se ha empleado la tasa del 10 % que es la tasa general que corresponde a toda la República, excepto en las franjas fronterizas del norte y colindancia con Belice y Centro

América, como el Artículo 2º de la Ley del Impuesto al Valor Agregado lo especifica es del 6 %, así como en las zonas libres de Baja California y parcial de Sonora y de Baja California Sur.

---

CUADRO IV-1 (MECANISMO DEL I. V. A.)

---

COMERCIANTE:

COMPRA	\$ 100.00
GASTA ADICIONALMENTE	\$ 15.00
DESEA GANAR	\$ 15.00
VENDE A	\$ 130.00
IVA QUE TRASLADA (10 %)	\$ 13.00
MEMOS IVA QUE LE TRASLADARON (10 % DE SU COMPRA)	\$ 10.00
OBLIGACION CON EL FISCO	\$ 3.00

---

En cuanto a la aplicación del I.V.A. para ventas en abonos, no podemos decir que existe una forma especial de aplicación, ya que como vimos anteriormente el impuesto es exigible en el momento de facturar o elaborar el documento comprobatorio de la transacción, así tendríamos --

entonces que el I.V.A. se paga inclusive por adelantado, ya que el reglamento de aplicación del I.V.A. al respecto sólo señala que al impuesto se puede diferir el correspondiente a las enajenaciones en las que se pacten intereses y de acuerdo a una tabla que contiene en su Art. 25. Y el importe restante tendrá que declararse dentro del día 20 o siguiente día hábil si aquel no lo fuera del mes siguiente en el cual se registró la venta. Esto aparentemente se ve muy sencillo, sin embargo se complica un poco cuando las ventas en abonos o a crédito no llegan a efectuarse, o se efectúan con ciertas irregularidades en las condiciones establecidas, para una mejor comprensión de lo anterior, veamos el siguiente ejemplo:

Una empresa comercial que se dedica a la compra-venta de aparatos eléctricos, tiene dentro de su catálogo de ventas un televisor a color cuyo precio de venta es de \$ 18 000.00 (DIECIOCHO MIL PESOS 00/100 M. N.), pero este precio es para clientes que realicen la compra al contado, pero dicha empresa cuenta con políticas de ventas en abonos y a crédito y vende este aparato a un cliente, el cual firma un contrato que especifica entre otros los

siguientes puntos:

- 1.- Que al momento de entrega del bien tendrá que hacerse un pago de \$ 4 000.00.
- 2.- Que a partir de la fecha de entrega del bien cada -- mes tendrá que hacerse un pago parcial de \$ 2 000.00 hasta completar once pagos por la misma cantidad.
- 3.- Que vencido el plazo de pago se cobrará sobre el importe parcial un 3 % más por cada mes transcurrido,- por concepto de intereses moratorios.

Ahora bien, considerando los puntos anteriores pueden resultar diferentes casos; hagamos primeramente un análi-- sis bajo los siguientes supuestos:

- 1ª.- Que el cliente hizo los dos primeros pagos mensua-- les al corriente.
- 2ª.- Que el tercer, cuarto y quinto pagos los efectuó al mismo tiempo, a la fecha en que debería efectuarse el quinto pago.
- 3ª.- Que el sexto y séptimo pagos los efectuó después de haberse vencido el plazo para efectuar el séptimo.

4º.- Que después del séptimo pago se atrazó un mes para efectuar cada uno de los pagos pendientes.

La interrogante sería cómo debe cobrársele el IVA a esta persona; pues bien, el mecanismo que se podría seguir -- sería:

1.- Cobrar el IVA por anticipado o sea, al efectuarse la enajenación, ya que este impuesto tendría que declararse en los primeros 20 días del siguiente mes. De esta forma el cliente tendría que pagar \$ 4 000.00 - por pago inicial y \$ 2 600.00 por concepto del IVA, - aunque no se sepa a esa fecha si será el total que - tendrá que pagar de IVA, ya que tendrá que aplicársele sobre intereses moratorios en caso que los haya - como en el ejemplo que estamos tratando y que en este caso se calcularía:

- a) En los dos primeros pagos no existe problema, es decir, no tiene que pagar nada adicional debido a que efectuó los pagos al corriente.
- b) En cuanto al tercer pago tenemos que se le cobrará según el contrato de compra-venta el 6 % sobre el importe respectivo, o sea, 6 % de \$ 2 000.00 = .

\$ 120.00 por concepto de intereses moratorios y - sobre esta cantidad se le aplicará el 10 % del -- IVA que serían \$ 12.00, así tendría que pagar un total de \$ 2 132.00. El cuarto pago se atrazó - un mes por lo que se le cobrará 3 % de \$ 2 000.00 = \$ 60.00 por el 10 % de IVA = \$ 6.00, el total - de este pago sería entonces de \$ 2 066.00. En - cuanto al quinto pago también lo efectuó al co--- rriente por lo que no hará ningún pago adicional a los \$ 2 000.00 que se estipulan en el contrato (ver cuadro IV-2).

- c) Para los pagos No. 6 y 7 tenemos que es lo mismo que en el tercero y cuarto respectivamente.
- d) En los pagos restantes es decir, 8, 9, 10 y 11 como se atrazó un mes en cada uno ocurre exactamen- te lo mismo que en el 4º y 7º.

Más adelante veremos los efectos contables y fisca-- les que se seguiría con este porcentaje de impuesto.

VALOR TOTAL	MUN. DE PAGO	PAGO CONVENIDO	INTERESES MORATORIOS	I.V.A. CORRESPONDIENTE	IMPORTE TOTAL
\$ 28 000.00	INICIAL	\$ 4 000.00	--	\$ 2 000.00*	\$ 6 600.00
	1	2 000.00	--	--	2 000.00
	2	2 000.00	--	--	2 000.00
	3	2 000.00	\$ 120.00	12.00	2 132.00
	4	2 000.00	60.00	6.00	2 066.00
	5	2 000.00	--	--	2 000.00
	6	2 000.00	120.00	12.00	2 132.00
	7	2 000.00	60.00	6.00	2 066.00
	8	2 000.00	60.00	6.00	2 066.00
	9	2 000.00	60.00	6.00	2 066.00
	10	2 000.00	60.00	6.00	2 066.00
	11	2 000.00	60.00	6.00	2 066.00
	SUMAS:	\$ 26 000.00	\$ 600.00	\$ 2 880.00	\$ 29 260.00

\* En este caso se cobró todo el IVA durante el pago inicial, en común acuerdo con el cliente.

Cabe hacer notar que no es la única alternativa que se puede seguir en las ventas en abonos y específicamente - en éste caso podemos hacerlo de la siguiente forma: que el IVA no se cobre al efectuar la enajenación, es decir, en el pago inicial sino que se calcule el porcentaje correspondiente a cada pago convenido, de esta forma el -- procedimiento a seguir sería como nos lo representa el - cuadro IV-3 y que es como realmente lo llevan a cabo la mayoría de las empresas mexicanas, aunque representa un costo financiero como más adelante veremos por tener que declarar el impuesto correspondiente en el siguiente mes de haber efectuado la enajenación.

VALOR TOTAL	MUN. DE PAGO	PAGO CONVENIDO	INTERESES MORATORIOS	I.V.A. CORRESPONDIENTE	IMPORTE TOTAL
\$ 26 000.00	INICIAL	\$ 4 000.00	--	\$ 400.00	\$ 4 400.00
	1	2 000.00	--	200.00	2 200.00
	2	2 000.00	--	200.00	2 200.00
	3	2 000.00	\$ 120.00	212.00	2 332.00
	4	2 000.00	60.00	206.00	2 266.00
	5	2 000.00	--	200.00	2 200.00
	6	2 000.00	120.00	212.00	2 332.00
	7	2 000.00	60.00	206.00	2 266.00
	8	2 000.00	60.00	206.00	2 266.00
	9	2 000.00	60.00	206.00	2 266.00
	10	2 000.00	60.00	206.00	2 266.00
	11	2 000.00	60.00	206.00	2 266.00
	<b>SUMAS:</b>	<b>\$ 26 000.00</b>	<b>\$ 600.00</b>	<b>\$ 2 660.00</b>	<b>\$ 29 260.00</b>

Esto sería lógicamente en cuanto al cobro o traslado del proveedor hacia el cliente, pero el proveedor, o sea la persona que vende, tendrá que enterar todo el porcentaje del IVA correspondiente a la operación durante los primeros veinte días del mes siguiente como ya dijimos. Aunque también hay que señalar que el Reglamento de aplicación del IVA establece la opción para aquellos contribuyentes que quieran diferir el impuesto correspondiente a los intereses que se pacten (entiéndase por éstos los -- normales) de acuerdo a una tabla que se encuentra contenida en el Art. 25 del mismo (ver ejemplo práctico Capítulo V). Lógicamente que la segunda alternativa representa un costo financiero pues por un lado se tiene que pagar el total del IVA de inmediato y por el otro se recuperaría de acuerdo a los plazos de pago pactados.

En cuanto a las ventas a crédito, podemos decir que al igual que las ventas en abonos la Ley no indica ninguna aplicación especial, por lo tanto al efectuar una venta a crédito puede suceder lo siguiente:

- 1.- Que la venta no llegue a efectuarse.
- 2.- Que la cancelación de la venta o devolución de los bienes enajenados se realice después de haber decla-

rado el impuesto correspondiente a dicha operación.

Las consecuencias que puede traer el supuesto No. 1, no es nada complicado si el impuesto no ha sido enterado, o sea que únicamente se cancela la venta y el impuesto correspondiente; el problema surge cuando esto sucede bajo el supuesto No. 2 porque entonces habría que acreditarlo o solicitar la devolución en su caso, después de haberlo comprobado debidamente con la documentación correspondiente, pero estos efectos los veremos en el siguiente capítulo.

V.- LOS EFECTOS QUE CAUSA LA APLICACION DEL IVA EN LA CONTABILIDAD DE LOS CAUSANTES MAYORES.

La contabilidad de los "Causantes Mayores" no ha sido -- afectada en gran medida con la implantación del nuevo -- sistema de impuesto en México (IVA), ya que estos esta-- ban obligados por la Ley del ISR a llevar su contabili-- dad clara mediante unos libros que la misma especifica,-- por lo que se supone que aún cuando estos contribuyentes tuvieran una diversidad de operaciones ya estaban compe-- netradas con su sistema de contabilidad y sólo tienen -- que adaptarse a las exigencias del sistema fiscal median-- te algunos ajustes a su proceso contable. Sin embargo, dentro de la adaptación que estos harán para integrarse al nuevo sistema fiscal tendrán que sujetarse a ciertas observaciones o criterios que el mismo sistema impone en su mecanismo y que precisamente obligarán a los contri-- buyentes a llevar una contabilidad más analítica que la anterior. Esto lógicamente trae repercusiones financie-- ras o de costo para los causantes, ya que al tener un re-- gistro más analítico de sus operaciones el trabajo aumen-- tará en volumen y quizás algunas compañías causantes del impuesto tendrán que pagar más por concepto de sueldos,--

papelería, artículos de oficina y escritorio, etc.

Entre las obligaciones que la Ley que nos trata ha impuesto a los causantes mayores a nivel contable están, como anteriormente se comentó, la de llevar su contabilidad de acuerdo a la Ley del ISR y esto significa que tienen que llevar los libros Diario, Mayor y de Inventarios y Balances, y si son sociedades mercantiles, además, el de Actas de Asambleas. Además de estas obligaciones contables existen otros puntos que la Ley trata y que obligan a los causantes mayores a separar en sus registros contables las operaciones por las que se cause el impuesto, de aquellas que no lo causen, así como las partidas por las que se tenga derecho al acreditamiento del IVA, de las que no se tenga el derecho.

Sin embargo como ya dijimos sólo afectará contablemente a los causantes mayores en el sentido de que harán su contabilidad más analítica haciendo para ello su catálogo de cuentas más amplio, es decir que el renglón de impuestos tienen que modificarlo, creando cuentas nuevas para contabilizar el IVA con derecho a acreditamiento y el que no tiene derecho de acreditamiento, así como en otros renglones se crearán cuentas para las operaciones

por las que se causó el IVA, las operaciones exentas de este impuesto y las operaciones que se causaron con la tasa general del 10 % y las que se causaron con la del 6 %. Para entender mejor lo anterior veamos el siguiente ejemplo:

Una compañía que se dedica a la fabricación y venta de artículos de oficina y escritorio ha tenido que efectuar en un mes varias operaciones que han sido afectadas por el IVA en la forma que se indica

#### I.- DE EGRESOS:

	<u>COSTO</u>	+	<u>I V A</u>
1.- Compra de materias primas	\$ 6 000.00		\$ 600.00
2.- Compra de Activo Fijo (escritorios y muebles)	\$ 20 000.00		\$ 2 000.00
3.- Diversos gastos generales	<u>\$ 3 000.00</u>		<u>\$ 300.00</u>
	\$ 29 000.00		\$ 2 900.00

#### II.- DE INGRESOS:

	<u>COSTO</u>	+	<u>I V A</u>
1.- Venta de mercancías (artículos de oficina y escritorio)	\$ 12 000.00		\$ 1 200.00
2.- Intereses sobre ventas	\$ 400.00		\$ 40.00
3.- Otros Ingresos	<u>\$ 1 000.00</u>		<u>\$ 100.00</u>
	\$ 13 400.00		\$ 1 340.00

Ahora bien, los asientos contables que habría que realizar serían:

- 1 -

Almacen de M.P.	\$ 6 000.00	
Activo fijo	20 000.00	
Gastos generales	3 000.00	
IVA por acreditar	2 900.00	
Proveedores		\$ 6 600.00
Acreedores		22 000.00
Bancos		3 300.00

- Para registrar las compras, adquisiciones de activo fijo y el correspondiente IVA acreditable.

- 2 -

Clientes	\$ 13 640.00	
Bancos	1 100.00	
Ventas		\$ 12 000.00
Intereses s/ventas		400.00
IVA por pagar		1 340.00
Otros ingresos		1 000.00

- Para registrar los ingresos del mes y el IVA causado.

Al siguiente mes se correría el otro asiento:

- 3 -

IVA por pagar	\$ 1 340.00	
IVA acreditable		\$ 1 340.00

- Para registrar el pago del IVA del mes anterior.

En este caso vemos que el IVA al que tenemos derecho a acreditar es superior al IVA por pagar, por lo que al hacer la declaración ésta quedaría en ceros y además la cuenta de IVA por acreditar quedaría con un saldo de \$ 1 560.00 mismo que podríamos acreditar de igual forma que el anterior en el mes siguiente. Ahora bien, con los datos del ejemplo supongamos que la compañía no hizo la adquisición de activo fijo, entonces quedaría un saldo por pagar y el pago se tendría que efectuar al presentar la declaración.

Hemos visto ya los efectos que trae la aplicación del IVA en las operaciones comunes, ahora veremos en forma general los efectos que produciría al realizar las ventas a crédito con intereses: supongamos pues que una empresa "X" vende a crédito dando a su cliente 6 meses para pagar un producto cuyo valor es de \$ 1 500.00 y que -

le cobrará intereses por \$ 60.00, así tendría un total - de \$ 1 560.00 y el IVA que le corresponde aplicando la - tasa general es de \$ 156.00 que es el IVA causado, pero de acuerdo al Reglamento de aplicación tenemos derecho - a diferir cierto porcentaje que sería de \$ 10.920 según la tabla (del mismo Reglamento), importe que dividido -- entre 6 meses nos da un resultado de \$ 1.820 que es lo que tenemos que pagar cada mes (ver cuadro V-1).

DECLARACION	IVA CAUSADO	% DE IVA A DIFERIR	IVA QUE SE DIFIERE	IVA A PAGAR POR ESTA OPERACION
Enero*	\$ 156.00	7	\$ 10.920	\$ 145.08
Febrero				1.820
Marzo				1.820
Abril				1.820
Mayo				1.820
Junio				1.820
Julio				1.820
Agosto				1.820
				\$ 156.000

\* Esto sería suponiendo que la venta se realizó en el mes de enero.

En cuanto al IVA a pagar no se está considerando en este caso el IVA con derecho a acreditamiento.

La contabilización del ejemplo anterior sería de la siguiente forma:

- 1 -

Clientes	\$ 1 716.00	
Ventas		\$ 1 500.00
Intereses por devengar		60.00
IVA por pagar		145.08
IVA por pagar diferido		10.92

- Para registrar los ingresos del mes de enero y el IVA causado.

- 2 -

IVA por pagar	\$ 145.08	
Bancos		\$ 145.00

- Para registrar el pago del IVA del mes de enero.

- 3 -

IVA por pagar diferido	\$ 1.82	
IVA por pagar		\$ 1.82

- Para traspasar el IVA diferido cuyo pago debe hacerse en la declaración del mes de febrero.

## VI.- EJEMPLOS PRACTICOS

## A.- MECANISMOS DEL IVA:

La Cia. "X", S. A. es un "Causante Mayor" debido a que - ha obtenido ingresos acumulables de más de ----- \$ 1'500 000.00, ha hecho sus declaraciones bajo el régimen de "Causante Mayor" y es una empresa comercial que se dedica a la compra-venta de ropa y vestidos en general para dama y caballero; y en 1980 ha obtenido sus ingresos por venta de esta mercancía, de la siguiente manera:

1.- Enero	\$	180 000.00
2.- Febrero		150 000.00
3.- Marzo		100 000.00
4.- Abril		90 000.00
5.- Mayo		90 000.00
6.- Junio		120 000.00
7.- Julio		100 000.00
8.- Agosto		90 000.00
9.- Septiembre		110 000.00
10.- Octubre		90 000.00
11.- Noviembre		90 000.00

12.- Diciembre	180 000.00
T O T A L	\$ 1'390 000.00

Estos ingresos todos son sujetos al IVA, con la tasa general del 10 %.

Además esta Compañía ha tenido que efectuar compras que también han sido afectadas todas por el IVA con la tasa general según se encuentra expresado en la documentación comprobatoria de las operaciones que contiene los requisitos fiscales obligatorios. Estas ascienden a la cantidad de \$ 420 000.00 de la siguiente manera:

1.- Enero	\$ 30 000.00
2.- Febrero	35 000.00
3.- Marzo	30 000.00
4.- Abril	32 000.00
5.- Mayo	35 000.00
6.- Junio	38 000.00
7.- Julio	30 000.00
8.- Agosto	37 000.00
9.- Septiembre	45 000.00
10.- Octubre	35 000.00
11.- Noviembre	43 000.00

12.- Diciembre	30 000.00
T O T A L	\$ 420 000.00

Ahora bien, pensemos que la Compañía realizó unas operaciones de las indicadas a crédito y otras al contado, pero que de todas formas no se optó en ningún caso por la alternativa de diferir el impuesto, sino que se declaró de inmediato. Haremos pues lo que esta empresa comercial tuvo que haber hecho en el transcurso del ejercicio del 80 y al cierre del mismo: en el cuadro No. VI se presenta el cálculo que tuvo que hacer para efectuar los pagos parciales o mensuales del IVA.

	(1) COMPRAS	(2) IVA (10%) REPERCUTIDO	(3) VENTAS	(4) IVA (10%) TRASLADADO	(5) IVA A ENTERAR
ENERO	\$ 30 000	\$ 3 000	\$ 180 000	\$ 18 000	\$ 15 000
FEBRERO	35 000	3 500	150 000	15 000	11 500
MARZO	30 000	3 000	100 000	10 000	7 000
ABRIL	32 000	3 200	90 000	9 000	5 000
MAYO	35 000	3 500	90 000	9 000	5 500
JUNIO	38 000	3 800	120 000	12 000	8 200
JULIO	30 000	3 000	100 000	10 000	7 000
AGOSTO	37 000	3.700	90 000	9 000	5 300
SEPTIEMBRE	45 000	4 500	110 000	11 000	6 500
OCTUBRE	35 000	3.500	90 000	9 000	5 500
NOVIEMBRE	43 000	4 300	90 000	9 000	4 700
DICIEMBRE	30 000	3 000	180 000	18 000	15 000
<b>ANUALES:</b>	<b>\$ 420 000</b>	<b>\$ 42 000</b>	<b>\$ 1'390 000</b>	<b>\$ 139 000</b>	<b>\$ 97 000</b>

La contabilización de los datos anteriores sería para el mes de enero:

- 1 -

Cientes	\$ 198 000.00	
Ventas		\$ 180 000.00
IVA por pagar		18 000.00

- Para registrar los egresos del mes de enero y el IVA causado.

- 2 -

Compras	\$ 30 000.00	
IVA por pagar	3 000.00	
Proveedores		\$ 33 000.00

- Para registrar las compras de mercancías del mes de -- enero y el IVA repercutido.

- 3 -

IVA por pagar	\$ 18 000.00	
IVA por acreditar		\$ 3 000.00
Bancos		15 000.00

- Para registrar el pago del IVA a enterar correspondiente al mes de enero.

Estos mismos asientos tendrían que hacerse para cada uno de los meses con sus respectivas cantidades. Así entonces con base en los registros anteriores la declaración correspondiente al mes de enero quedaría de la siguiente manera:

Valor neto de las actividades realizadas al 10 %	\$ 180 000.00
Valor neto de las actividades realizadas al 6 %	---
IVA al 10 %	18 000.00
IVA al 6 %	---
Importe acreditable	3 000.00
Saldo del mes a cargo	15 000.00
Importe a pagar	15 000.00

#### B.- MECANISMOS DEL I.V.A. CON VENTAS A CREDITO.

La Compañía "Máquinas Productoras", S.A., es una empresa que se dedica a la compra-venta de diversas máquinas que se utilizan en los procesos productivos de fabricación y realiza ventas a crédito de 3, 6, 9, 12 y 24 meses dependiendo del tipo de maquinaria de que se trate, por lo -- que en el año de 1980, o sea del mes de enero al mes de julio ha realizado las siguientes operaciones:

	IMPORTE DE LA VENTA	INTERESES PACTADOS	PLAZO PARA TERMINAR DE PAGAR	IMPORTE DE COMPRAS
Enero	\$ 80 000	\$ 400	3 meses	\$ 800 000
Enero	290 000	7 000	12 meses	
Febrero	960 000	18 000	24 meses	no hubo
Febrero	120 000	1 000	6 meses	
Marzo	no hubo	--	--	200 000
Abril	360 000	11 000	12 meses	180 000
Mayo	180 000	1 400	9 meses	no hubo
Junio	90 000	450	3 meses	no hubo
Julio	120 000	1 000	6 meses	no hubo
<b>SUMA:</b>	<b>\$ 2'200 000</b>	<b>\$ 40 250</b>		<b>\$ 1'180 000</b>

Esta Compañía ha optado por la alternativa de diferir el impuesto debido a los plazos de crédito tan largos que tiene. Ahora bien, bajo los anteriores supuestos haremos el cálculo para saber lo que le corresponde pagar o enterar en cada mes.

•

-

MES	VENTAS	INTERESES PACTADOS	IMPORTE TOTAL	IVA CAUSADO	PLAZO MESES	% A DIFERIR	I.V.A. A DIFERIR
Enero	\$ 80 000	\$ 400	\$ 80 400	\$ 8 040	3	4	\$ 321.60
Enero	290 000	7 000	297 000	29 700	12	12	3 564.00
Febrero	960 000	18 000	978 000	97 800	24	27	21 516.00
Febrero	120 000	1 000	121 000	12 100	6	7	847.00
Marzo	--	--	--	--	-	-	--
Abril	360 000	11 000	371 000	37 100	12	12	4 452.00
Mayo	180 000	1 400	181 400	18 140	9	10	1 814.00
Junio	90 000	450	90 450	9 045	3	4	361.80
Julio	120 000	1 000	121 000	12 100	6	7	847.00

## CALCULO DEL IMPORTE A DIFERIR EN CADA MES

<u>M E S:</u>	<u>A DIFERIR</u>	<u>No. DE MESES</u>	<u>DIFERIR EN C/MES</u>
Enero	\$ 321.00	3	\$ 107.20
Enero	3 564.00	12	297.00
Febrero	21 516.00	24	896.50
Febrero	847.00	6	141.16
Marzo	--	-	--
Abril	4 452.00	12	371.00
Mayo	1 814.00	9	201.55
Junio	361.80	3	120.60
Julio	847.00	6	141.16

## CALCULO DEL I.V.A. POR ACREDITAR

<u>M E S:</u>	<u>COMPRA</u>	<u>IVA REPERCUTIDO</u>
Enero	\$ 800 000.00	\$ 80 000.00
Marzo	200 000.00	20 000.00
Abril	180 000.00	18 000.00

## Cálculo del IVA no Diferido a enterar Cada Mes

MESES	IVA CAUSADO	IVA POR DIFERIR	IVA A ENTERAR
Enero	\$ 8 040.00	\$ 321.60	\$ 7 718.40
Enero	29 700.00	3 564.00	26 136.00
Febrero	97 800.00	21 516.00	76 284.00
Febrero	12 100.00	847.00	11 253.00
Marzo	--	--	--
Abril	37 100.00	4 452.00	32 648.00
Mayo	18 140.00	1 814.00	16 326.00
Junio	9 045.00	361.80	8 683.20
Julio	12 100.00	847.00	11 253.00
SUMA:	\$ 224 025.00	\$ 33 723.40	\$ 190 301.60

MAC GUILLOTINA-  
DA.

	<u>FEBRERO</u>	<u>MARZO</u>	<u>ABRIL</u>	<u>MAYO</u>	<u>JUNIO</u>	<u>JULIO</u>
ENERO	107.20	107.20	107.20			
ENERO	297.00	297.00	297.00	297.00	297.00	297.00
FEBRERO		896.50	896.50	896.50	896.50	896.50
FEBRERO		141.16	141.16	141.16	141.16	141.16
ABRIL				371.00	371.00	371.00
MAYO					201.55	201.55
JUNIO						120.60
	<hr/>	<hr/>	<hr/>	<hr/>	<hr/>	<hr/>
	\$ 404.20	\$ 1 441.86	\$ 1 441.86	\$ 1 705.66	\$ 1 907.21	\$ 2 027.81

	<u>AGOSTO</u>	<u>SEPTIEMBRE</u>	<u>OCTUBRE</u>	<u>NOVIEMBRE</u>	<u>DICIEMBRE</u>	<u>ENERO</u>
ENERO	297.00	297.00	297.00	297.00	297.00	297.00
FEBRERO	896.50	896.50	896.50	896.50	896.50	896.50
FEBRERO	141.16					
ABRIL	371.00	371.00	371.00	371.00	371.00	371.00
MAYO	201.55	201.55	201.55	201.55	201.55	201.55
JUNIO	120.60	120.60				
JULIO	141.16	141.16	141.16	141.16	141.16	141.16
	<hr/>	<hr/>	<hr/>	<hr/>	<hr/>	<hr/>
	\$ 2 168.97	\$ 2 027.81	\$ 1 907.21	\$ 1 907.21	\$ 1 907.21	\$ 1 907.21

FEBRERO	896.50	896.50	896.50	896.50	896.50	896.50	896.50
ABRIL	371.00	371.00	371.00				
MAYO	201.55						

---

\$ 1 469.05	\$ 1 267.50	\$ 1 267.50	\$ 896.50	\$ 896.50	\$ 896.50	\$ 896.50
-------------	-------------	-------------	-----------	-----------	-----------	-----------

	<u>SEPTIEMBRE</u>	<u>OCTUBRE</u>	<u>NOVIEMBRE</u>	<u>DICIEMBRE</u>	<u>ENERO</u>	<u>FEBRERO</u>
FEBRERO	\$ 896.50	\$ 896.50	\$ 896.50	\$ 896.50	\$ 896.50	\$ 896.50

MES	IVA DIFERIDO	IVA DIFERIDO ACUMULADO	TOTAL IVA CAUSADO	IVA POR ACREDITAR	I.V.A. A PAGAR
Enero	\$ 33 854.40	--	\$ 33 854.40	\$ 80 000.00	0.00
Febrero	87 537.00	404.20	87 941.20	46 145.60	41 795.60
Marzo	--	1 441.86	1 441.86	20 000.00	0.00
Abril	32 648.00	1 441.86	34 089.86	36 558.14	0.00
Mayo	16 326.00	1 705.66	18 031.66	2 468.28	15 563.38
Junio	8 683.20	1 907.21	10 590.41	--	10 590.41
Julio	11 259.00	2 027.81	13 280.81	--	13 280.81

La contabilización del ejemplo anterior en asiento con--  
centrado quedaría de la siguiente forma:

- 1 -

Clientes	\$ 2'464 275.00	
Ventas		\$ 2'200 000.00
Intereses s/ventas		40 250.00
IVA por pagar		190 301.60
IVA por pagar diferido		33 723.40

- Para registrar los ingresos obtenidos, así como el IVA  
causado.

- 2 -

Compras	\$ 1'180 000.00	
IVA por acreditar	118 000.00	
Proveedores		\$ 1'298 000.00

- Para registrar las compras realizadas y el IVA corres-  
pondiente con derecho a acreditamiento.

- 3 -

IVA por pagar	\$ 190 301.60	
IVA por pagar diferido	8 928.60	
IVA por acreditar		\$ 118 000.00
Bancos		81 230.20

- Para registrar el pago del IVA que no fue diferido y -  
el que sí lo fue, pero que ya se ha vencido el plazo. .

VII. RECOMENDACIONES PARA UN ADECUADO CONTROL  
DEL I.V.A. Y CONCLUSIONES

Una de las recomendaciones que se debe hacer para un adecuado control del IVA es la de llevar una contabilidad organizada, indiscutiblemente que la mecánica de aplicación del IVA obliga a los "Causantes Mayores" a hacer una estructuración en su proceso contable y es una oportunidad que se debe aprovechar para organizar el sistema de registro y de información financiera, indudablemente que esto implica un costo como ya vimos, pero entre más organizado se encuentre el sistema, más sencillo y eficiente será.

Otra recomendación será hacer un estudio a fondo acerca de las políticas que se cuentan en el ramo de las compras y ventas para poder hacer una reestructuración de dichas políticas de acuerdo al costo financiero o de oportunidad que representan cada una de ellas en el nuevo sistema fiscal nacional.

Otra recomendación será para los causantes que cuentan con políticas de ventas a crédito aprovechar la opción que el Reglamento de Aplicación del IVA cita en su Art.-

25 para diferir los impuestos que se obtengan por enajenaciones en las que se pacten intereses, que como ya vimos no es muy complicado y menos aún contando con un sistema contable organizado y que además representa un financiamiento o mejor dicho representaría un costo financiero no aprovechar la opción.

## C O N C L U S I O N E S :

- 1.- El I.V.A. es un impuesto que grava:
  - a) La enajenación de bienes
  - b) Prestación de servicios independientes.
  - c) Otorgamiento de uso o goce temporal de bienes.
  - d) Importación de bienes o servicios.
  
- 2.- La característica principal que distingue al IVA del ISM, es que el primero no se acumula al precio del producto y existe en él el derecho de acreditamiento.
  
- 3.- "Causantes Mayores", son todos aquellos que no son - "Causantes Menores" y a estos los define la Ley del ISR como: las personas físicas que tengan percepciones acumuladas en un ejercicio regular por cantidad que no exceda de \$ 1'500 000.00 o percepciones en un ejercicio irregular, si dividido el monto de las mismas entre el número de días del ejercicio y multiplicado por 365, el resultado fuere inferior a la cantidad citada, excluyendo las personas físicas que perciban ingresos por comisiones, mediaciones, enajenación de inmuebles u otorgamiento temporal de uso o -

goce de bienes que siempre serán considerados "Causantes Mayores".

- 4.- El objetivo de la mecánica del IVA es gravar como su nombre lo indica, el valor que en cada etapa del proceso se agregue a un producto.
- 5.- La introducción del IVA trae como consecuencia en -- las empresas una necesaria reorganización administrativa y contable, es decir, que se tendrá que hacer -- una revisión sobre: la administración general, sistemas y métodos de contabilidad, toma de decisiones, -- método de costo empleado, políticas de compra-venta, estudios de financiamiento, etc. Sin embargo ésta reorganización no será complicada, tratándose de --- "Causantes Mayores" que cuenten con un sistema administrativo bien definido.

## BIBLIOGRAFIA BASICA

- Exposición de Motivos de la Ley del Impuesto al Valor Agregado.
- Ley del Impuesto al Valor Agregado.
- Ley del Impuesto Sobre la Renta.
- Manual de Aplicación del Impuesto al Valor Agregado.- Lic. José Mauricio Fernández Cuevas.- Editorial JUS,- Primera Edición.
- Estudio Contable de los Impuestos.- C.P. César Calvo Langerica.- Edición 1977 (8a. Edición).
- Los Efectos Financieros, Económicos, Contables y Administrativos en México del Impuesto al Valor Agregado.- C.P. Angel A. Mattiello Canales.- Editorial ---- I. E. E., S.A.
- Ley y Reglamento Comentados del Impuesto al Valor --- Agregado 1980.- C.P. Enrique Domínguez Mota, C.P. Arturo Lomelín Martínez, C.P. Luis Domínguez Mota.- Editorial Dofiscal Editores.- 2a. Edición.