

85
2-8-1981

Universidad Nacional Autónoma de México

Facultad de Contaduría y Administración



El Impuesto al Valor Agregado y las Ventas
en Abonos en Empresas Comerciales de
Aparatos Eléctricos

Seminario de Investigación Contable

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

LEONOR LOPEZ LARA
CARIDAD L. ESPINOSA HERNANDO

Director del Seminario: C.P. Gilda Escobedo Toledo



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.

TESIS CON FALLA DE ORIGEN

CONCEPTUALIZACION

- Impuesto al Valor Agregado.
- Otros Conceptos.

ABREVIATURAS EMPLEADAS

- I. V. A. - Impuesto al Valor Agregado.
- L.I.V.A. - Ley del Impuesto al Valor Agregado.
- R.I.V.A. - Reglamento del Impuesto al Valor Agregado.
- I. S. R. - Impuesto Sobre la Renta.
- L.I.S.R. - Ley del Impuesto Sobre la Renta.
- R.I.S.R. - Reglamento del Impuesto Sobre la Renta.
- C.F.F. - Código Fiscal de la Federación.
- S.H.C.P. - Secretaría de Hacienda y Crédito Público
- D. F. - Distrito Federal.
- F. C. A. - Facultad de Contaduría y Administración.
- U.N.A.M. - Universidad Nacional Autónoma de México.

I N D I C E

EL IMPUESTO AL VALOR AGREGADO Y LAS VENTAS EN ABONOS EN EMPRESAS COMERCIALES DE APARATOS ELECTRICOS.	PAG.
PREAMBULO	1
CONCEPTUALIZACION	3
CAPITULO I GENERALIDADES DE LA EMPRESA	18
(a) Concepto.	
(b) Administración y Organización.	
(c) Gráficas de Organización.	
(d) Políticas y Objetivos Generales.	
(e) Régimen Fiscal y Otras Obligaciones.	
(f) Registros Contables.	
CAPITULO II REPERCUSSIONES FINANCIERAS.	38
(a) Determinación del Costo Financiero del Impuesto en base al plazo promedio de Ventas.	
(b) Efectos por Arrendamiento Financiero.	
CAPITULO III RENTABILIDAD DE LA EMPRESA.	69
(a) Concepto de Rentabilidad.	
(b) Rentabilidad del Activo.	
(c) Rentabilidad del Capital.	
CAPITULO IV CASO PRACTICO.	73
CONCLUSIONES	92
BIBLIOGRAFIA	97

P R E A M B U L O

Indudablemente el sistema impositivo del país, dadas las ingentes necesidades de carácter público, resultaba obsoleto en nuestra época. Este problema derivó hacia la elaboración de proyectos reformistas entre los cuales destacó, por sus características, el que dió origen al sistema que entró en vigor a partir del 1º de Enero de 1980.

Años antes de la implantación del impuesto al Valor Agregado, su funcionalidad y alcance fue materia de estudios a nivel nacional e internacional. A unos meses de haberse establecido oficialmente, sigue suscitando polémicas, estudios, comentarios y recomendaciones para su posible mejoramiento o modificación.

Nuestro objeto, en esta ocasión, se circunscribe a observar cuál ha sido y puede ser el efecto financiero del I.V.A. en las empresas que se dedican a las ventas en abonos de aparatos eléctricos y sus resultados en el detrimento o incremento del Capital Contable de las mismas. Para ello se han elaborado cuatro capítulos en los cuales se hace el estudio de la empresa en su marco general, para ---

después determinar los efectos financieros por tres factores principales como son el plazo promedio de ventas, el arrendamiento financiero y la adquisición de Activos Fijos y concluir con la observación del efecto en la rentabilidad del Activo y Capital de la empresa. Así mismo, se expone un caso práctico para la visualización objetiva de lo expuesto con anterioridad.

Esperamos que este trabajo pueda servir de consulta a todos aquellos interesados en el tema.

CONCEPTUALIZACION

Con objeto de establecer bases de terminología que emplearemos en el desarrollo de esta investigación exceptuando el inciso (a) del Capítulo I, a continuación se exponen los principales conceptos contenidos en la misma, en la inteligencia que restringiremos esta investigación al Distrito Federal, en virtud de las diferentes Leyes que Rigen los Estados.

IMPUESTO AL VALOR AGREGADO

- (a) Concepto.
- (b) Objeto
- (c) Sujeto
- (d) Base
- (e) Tasa
- (f) Pago
- (g) Diferimiento de Pago.
- (h) Traslación
- (i) Acreditamiento
- (j) Momento de Causación
- (k) Obligaciones del Contribuyente
- (l) Derechos del Contribuyente
- (m) Facultades del Fisco.

OTROS CONCEPTOS.

- Administración
- Arrendamiento Financiero.
- Beneficio Financiero.
- Costos Financieros.
- Organización.
- Políticas.
- Rentabilidad
- Sistema
- Venta con reserva de Dominio.

IMPUESTO AL VALOR AGREGADO

(a) CONCEPTO.

De los variados conceptos que hay del I.V.A. el siguiente nos pareció el más adecuado para nuestro tema por englobar el aspecto económico y legal.

Desde el punto de vista económico, el Impuesto al Valor Agregado es el gravamen que corresponde al valor que se genera o agrega en el acto o actividad realizado por una persona en cada etapa de la actividad económica.

De las disposiciones de la Ley del Impuesto al Valor Agregado, este gravamen es el saldo a cargo o a favor del contribuyente que resulta de restar del impuesto causado en el ejercicio fiscal, el que le fue trasladado por sus proveedores de bienes o prestadores de servicios y del pagado por el propio contribuyente en sus importaciones, en ese mismo ejercicio. (1).

(b) OBJETO.

Grava la enajenación de bienes, la prestación de servicios independientes, el otorgamiento del uso o goce temporal de bienes, importación de bienes y servicios.

(1) Lic. Araujo Núñez E. Estudio Especial del "Impuesto al Valor Agregado" Instituto Mexicano del Ejecutivo de -- Finanzas, A. C. México 1979.

En consecuencia, grava todos los actos o actividades - civiles y mercantiles, habituales o accidentales.

(C) SUJETO.

La persona física o moral que realice el acto o actividad gravados incluyendo a las entidades gubernamentales, - cuando los efectuen y no correspondan a sus funciones de derecho público, así como los organismos descentralizados y - las demás personas exentas de otros gravámenes.

(d) BASE.

El impuesto se causa sobre el total de los actos o actividades gravados, incluyendo cualquier cantidad que lo adicione. Del monto del impuesto que se genera, se debe deducir el que le fue trasladado al contribuyente y el que éste pagó en la importación, para enterar al fisco sólo la diferencia.

Así del gravamen que el sujeto pasivo cobra a sus clientes, obtiene la suma necesaria para recuperar lo que a él le cobraron sus proveedores y el que pagó en la importación, que dándole, en su caso, la cantidad necesaria para pagarle al fisco cuando el saldo es en su contra y puede compensar o pedir la devolución cuando el saldo es a su favor.

(e) TASA

Se establece como tasa general la del 10% , se concede una franquicia del 6% para residentes de franjas fronterizas de 20 kilometros paralelas a la línea divisoria Internacional del Norte del País y la colindante con Belice, Centroamerica, o en las zonas libres de Baja California y parcial de Sonora y de Baja California Sur, siempre que la entrega material de bienes o la prestación de servicios se lleve a cabo en las citadas franjas o zonas; y la aplicación de la tasa "O" que implica la no causación del impuesto, que se aplica a todas las operaciones con productos destinados a la alimentación y determinados insumos y servicios para actividades agropecuarias y pesqueras en todas las etapas del proceso producción, distribución, así como a las exportaciones.

(f) PAGO

Los pagos provisionales se efectuan en forma mensual mediante declaraciones a mas tardar el día 20 ó al siguiente día hábil si ese no lo fuera.

La declaración anual se presenta dentro de los tres meses siguientes al cierre del ejercicio; debiendo anexar una copia de la misma para la presentación del I. S. R.

(g) DIFERIMIENTO DE PAGO

Cuando haya enajenaciones en las que se pacten intereses, el impuesto se puede diferir considerando el número de meses pactados en el por ciento que resulte conforme a la tabla que establece el Art. 25 RIVA.

(h) TRASLACION

Es el cobro o cargo que hace el contribuyente al adquirente o usuario del bien o al receptor del servicio de un monto equivalente al impuesto que se causa por el acto o actividad gravados.

La traslación del impuesto es obligatoria en forma expresa y por separado del valor de la operación y por ello todos los adquirentes de bienes o de servicios están obligados a aceptarla inclusive las entidades gubernamentales, organismos descentralizados y demás personas aún cuando se encuentres exentos de otros impuestos.

(i) ACREDITAMIENTO

Es la operación consistente en restar del impuesto que se causa, el impuesto trasladado al contribuyente y el pagado por él en la importación. Para que proceda al acredita -- miento deben reunirse los requisitos siguientes:

- Ser sujeto del impuesto.
- Realizar los actos o actividades por los que se deba pagar el gravamen.
- Que los bienes o servicios adquiridos sean estrictamente indispensables para la realización de los actos o actividades gravados.
- Demostrar con la documentación que satisfaga requisitos fiscales, que el impuesto fue trasladado en forma expresa y por separado del precio.

(j) MOMENTO DE CAUSACION.

En términos generales, el impuesto se causa cuando se observa la primera manifestación objetiva de la realización del acto o actividad gravados o cuando son exigibles las contraprestaciones.

(k) OBLIGACIONES DEL CONTRIBUYENTE

Son entre otras las siguientes:

- Separar operaciones exentas y gravadas.
- Estar inscrito en el Registro Federal del Contribuyente.
- Llevar los libros de contabilidad y registros que señala la propia Ley en su Reglamento.
- Expedir documentos que acrediten las ventas.
- Presentar las declaraciones señaladas en la Ley.
- Trasladar el impuesto en forma expresa y por separado.

La obligación de llevar libros de Contabilidad es para

los contribuyentes que estén obligados para efectos del ISR, según lo señala el R.I.V.A., así mismo, existe la obligación de registrar las operaciones realizadas, haciendo la separación de las mismas cuando estas correspondan a actividades o actos que se encuentren gravados o exentos del pago del gravamen.

La documentación que acredite las ventas constituye el elemento básico para justificar el acreditamiento y la traslación del impuesto, misma que deben recabar y expedir los contribuyentes por los actos o actividades que lleven a cabo; para ello tienen las siguientes obligaciones:

Por las enajenaciones de bienes, prestación de servicios independientes o por el otorgamiento del uso o goce temporal de bienes, deben expedir documentos que comprueben el valor de las contraprestaciones pactadas, dentro de los 15 días naturales siguientes, señalando en los mismos expresamente y por separado, el monto del Impuesto al Valor Agregado que se traslada a quien adquiere los bienes, los usa o goza temporalmente o recibe los servicios. Estos documentos pueden ser, entre otros, facturas, notas de venta, notas de remisión, etc.

Por la adquisición de bienes o servicios, deben recabar de sus proveedores o prestadores de servicios, la documentación que lo compruebe o justifique.

(1) DERECHOS DEL CONTRIBUYENTE

Son entre otros los siguientes:

- Acreditamiento del Impuesto
- Compensación de excedentes.
- Devolución de cantidades a favor del contribuyente.

Habiéndose explicado en el inciso (i) en qué consiste el acreditamiento, sólo nos enfocamos a la compensación de excedentes, al respecto el artículo 6 de L.I.V.A. señala que cuando en la declaración de pago mensual resulte saldo a favor del contribuyente, éste se aplicará contra el impuesto que se cause en los meses siguientes hasta agotarse.

En cuanto a la devolución de cantidades a favor del contribuyente, el mismo artículo 6 señala que, cuando en la declaración de pago mensual resulte saldo a favor del contribuyente, éste se aplicará contra el impuesto que se cause en los meses siguientes hasta agotarse.

En cuanto a la devolución de cantidades a favor del contribuyente, el mismo artículo 6 de L.I.V.A. señala que si en la declaración del ejercicio el contribuyente tuviera cantidades a su favor, podrá aplicarlas en declaraciones posteriores o solicitar su devolución.

Existen otros derechos aplicables que no enunciaremos -

por adoptar en este caso sólo lo aplicable al tipo de empresa al que se enfoca éste estudio.

(m) FACULTADES DEL FISCO

- Cobro de impuesto cuando no se presente la declaración.
- Estimación (en su caso) de ingresos.

Quando se omite la presentación de una o más declaraciones, transcurridos 10 días a partir del siguiente o aquél en que se haya vencido el plazo para presentarla, la autoridad, en base a cualquiera de las últimas seis declaraciones mensuales o de la anual, según corresponda, puede hacer efectivo un impuesto igual al pagado a la que se decida. Aunque esta liquidación puede ser revisada por la autoridad, no libera al contribuyente de la obligación de presentar las declaraciones omitidas.

La autoridad puede también determinar estimativamente el valor de los actos o actividades por los que se debe pagar el impuesto, cuando el contribuyente omite presentar sus declaraciones, se oponga u obstaculice una visita domiciliaria, se niegue a proporcionar documentos o informes, no presente sus libros de contabilidad o la documentación comprobatoria, omite ingresos en más de 3% de los declarados , --

omita o altere el registro de existencias en los inventarios altere su contabilidad ó, haga constar asientos, cuentas o cantidades falsos o inexactos, omita el registro de compras por más del 3% del total de ellas en el ejercicio o tenga -- otras irregularidades en la contabilidad que imposibiliten el conocimiento de sus actividades. Para esa determinación estimativa, la autoridad puede tomar como base los datos contenidos en las declaraciones; inclusive las del impuesto sobre la renta, contabilidad y documentos que existan o bien acudir a medios indirectos de investigación económica.

OTROS CONCEPTOS

ADMINISTRACION

"Es la técnica que busca lograr resultados de máxima eficiencia en la coordinación de las cosas y personas que integran una empresa". (1)

ARRENDAMIENTO FINANCIERO

"Contrato escrito por medio del cual dos partes contratantes se obligan principalmente y recíprocamente, una a conceder el uso o goce temporal de una cosa, y la otra a pagar por ese uso o goce un precio cierto. Este contrato tiene la particularidad de que se estipula lo siguiente:

(1) Reyes Ponce A. "Administración de Empresas" Editorial Lijmusa, México 1980 (Pág. 27).

- (1) Que las partes se sujetan a un plazo inicial forzoso.
- (2) Que la persona que recibe el bien para su uso o goce queda obligada a efectuar pagos que considerados en su totalidad excedan del precio en el que se adquirió el bien por quien concede su uso o goce.
- (3) Que las personas que conceden el uso o goce del bien señalen la tasa de interés que se considere para fijar los pagos de las cantidades convenidas durante el plazo inicial forzoso y a elección de quien recibe el bien o la realización de una de las siguientes opciones:
- 1a. La de transferirle la propiedad del bien objeto del contrato mediante el pago de una cantidad determinada, que deberá ser inferior al valor del mercado del bien al momento de la operación.
- 2a. La de prorrogarle el contrato por un plazo cierto durante el cual los pagos serán por un monto inferior al que se fijó durante el plazo inicial del contrato.

BENEFICIO FINANCIERO

"Intereses ganados en relación con capitales invertidos". (1)

(1) Ediciones Contables y Administrativas, S. A. "Prontuario Fiscal". Ed. ECASA, México 1980 (Pág.19 ISR).

COSTOS FINANCIEROS

"Intereses en que se incurre en relación con capitales obtenidos en préstamos". (1).

ORGANIZACION

"Es la estructura técnica de las relaciones que deben existir entre las funciones, niveles y actividades de los elementos materiales y humanos de un organismo social con el fin de lograr su máxima eficiencia dentro de los planes y objetivos señalados" (2).

POLITICAS

"Criterios generales que tienen por objeto orientar la acción, dejando a los jefes para las decisiones que les corresponde tomar". (2).

RENTABILIDAD

" Representación monetaria de la relación que existe entre un capital invertido y los rendimientos netos obtenidos de él, expresado generalmente como porcentaje". (3).

- (1) R.N. ANTHONY. "La Contabilidad en la Administración de Empresas, México 1973 (Pág. 173)
- (2) Reyes Ponce A. "Administración de Empresas Ed. Limusa , México 1980 (Pág. 168 y 212).
- (3) Gran Enciclopedia, Larousse, Tomo 17 Ed. Planeta, S. A. España, 1967 (Pág. 33).

SISTEMA

"Un conjunto de cosas interrelacionadas o interdependientes, de tal manera que forman una unidad compleja, un todo compuesto de partes dispuesto en forma ordenada según cierto esquema o cierto plan." (1)

VENTA CON RESERVA DE DOMINIO

"Aquellas que se efectúan por medio de un contrato de compra-venta con reserva de dominio en el que se faculta al comprador a tomar posesión del aparato eléctrico comprado y cuya propiedad sin embargo, no se le tramite sino hasta que haya liquidado totalmente el adeudo correspondiente" (2)

(1) Koontz y O'Donell. "Curso de Administración Moderna" Mc. Graw Hill, México 1976 (Pág. 131) .

(2) Gómez López S. " Contabilidad Intermedia. ESCA 1975 - (Pág. 146) .

C A P I T U L O I

GENERALIDADES DE LA EMPRESA

- (a) Concepto.
- (b) Administración y Organización
- (c) Gráficas de Organización.
- (d) Políticas y Objetivos Generales
- (e) Régimen Fiscal.
- (f) Registros Contables.

(a) CONCEPTO

Motivo de nuestro seminario de investigación es la empresa dedicada a las ventas en abonos de aparatos eléctricos

Consideramos que lo apropiado es dar un concepto de empresa debido a que es en ésta en la que se desarrollan las actividades, tema de esta investigación.

No podemos dar un concepto de empresa que sea aceptado por todos, debido que, hasta la fecha no existe. Tampoco tratamos de hacer un estudio exhaustivo acerca de este punto; - solo queremos hacer ver que, el que hasta ahora no haya un concepto de empresa aceptado totalmente debido a la gran diversidad en disciplinas del saber humano que en una y otra abordan este tema y a la falta de concordancia entre las mismas.

Los conceptos sobresalientes son dados a continuación; enunciaremos y concluiremos con aquel que se apega más a -- nuestro tema; así:

La Enciclopedia Larousse define a la empresa como:

"Acción de emprender y cosa que se emprende. Sociedad - Mercantil o Industrial. Símbolo o figura enigmática con una expresión breve y concisa destinado a manifestar lo que se

pretende o se respeta. Obra o designio llevado a efecto , - en especial cuando en él intervienen varias personas".

La definición que da el libro Terminología del Contador de Mancera Hermanos es:

EMPRESA.- "Casa de Comercio. Taller o Fábrica Industrial, Compañía o Sociedad Mercantil. Organización existente con medios propios y adecuados para alcanzar un fin determinado".

La Administración entiende por Empresa:

"A toda aquella organización formada por personas, cuyas acciones están armoniosamente coordinadas y aplicadas a materiales, herramientas, maquinaria, dinero o cualquier otro factor con el propósito de lograr un objeto previamente definido". (1)

De acuerdo a la Economía Política, la empresa puede definirse como:

- (1).- Una unidad económica de producción de bienes y servicios.
- (2).- La empresa manifiesta como un universo que se obtiene por integración de elementos materiales, persona-

(1) Colaboradores varios F. C. A. U. N. A. M. Manual de Administración para la pequeña y mediana Empresa, México 1977 (Pág. 16).

nales y de relación con una completa organización, bajo un marco Institucional, Económico, Jurídico y aún Político.

El manual para la participación a los Trabajadores de las utilidades dice:

"La empresa, se desprende, del artículo 16 de la Ley Federal del Trabajo, es la unidad económica de producción o distribución de bienes o servicios que no se debe confundir con el establecimiento (Sucursal, Agencia y otra forma semejante), que es parte de la empresa.

Así resulta que cualquier organización constituida como unidad económica es empresa, sea persona física o moral que utilice trabajo humano independiente de si es Industria, Comercial, Agrícola, Ganadera, de Pesca, Civil, Cultural, Asistencial u otras, la empresa en sentido laboral tiene una connotación más amplia que la que se conoce en materia fiscal ó mercantil.

Jurídicamente no ha podido lograrse ni en la Doctrina, ni en la Legislación, un concepto uniforme de empresa capaz de satisfacer las necesidades del derecho. Legalmente no existe un concepto de empresa. Los intentos doctrinales para definirla se han fundado sobre la base de trasladar el concepto económico al campo de derecho y así, se han formulado

una serie de construcciones doctrinales que, sin alejarse - del concepto económico, varían solamente según consideren la empresa en su estructura o en su acción dinámica ó acentúen uno u otro de sus elementos como esencial o preponderante de la misma.

Las principales teorías son las que consideran la Empresa como:

Persona Jurídica	(Endemann Mommsen)
Como Patrimonio Separado	(Berker, Mossa)
Como una Universidad	(Rotondi)
Como una Organización	(Pisko)
Como un Conjunto Organizado	(Garriques)

Nosotros, nos avocaremos a la definición del Art. 3 RIVA que a la letra dice: "... Se entiende por empresa la persona física o moral, que realice actividades comerciales,.... en los términos del Art. 16 LISR".

(b) ADMINISTRACION Y ORGANIZACION

La administración, según Henry Fayol, está formada por pasos o etapas básicas a través de los cuales se realiza.

Estas etapas constituyen un proceso único, dándose normalmente en forma simultánea, y las podemos sintetizar en la siguiente forma. (1)

Previsión, Planeación, Organización, Integración, Dirección y Control.

(1) Reyes Ponce A. "Administración de Empresas" Ed. Limusa - México, 1980 (Pág. 61).

Cada una de éstas, se sirve de elementos, los cuales no enunciaremos ni analizamos, por no ser objeto de esta investigación; únicamente queremos subrayar que, la administración en la empresa tipo, debe tener presente el desarrollo de cada etapa y nos enfocamos a la organización pues ella determina las funciones, jerarquías y actividades de la entidad económica por medio de la división de la misma, en áreas o departamentos aludidos anteriormente. Sólo nos interesan los que están directamente relacionados con la aplicación del I.V.A. y dichos departamentos a nuestro juicio son: Ventas y Contraloría.

Las Principales Funciones de Cada uno de Ellos son:

Departamento de Ventas.

Su función específica es la de presentar a sus compradores o clientes, los artículos que se venden, buscando convencerlos de su utilidad, precio, calidad, etc. como resultado recoge y transmite la reacción producida por los mismos en el mercado competitivo; sugiere la venta de nuevos artículos procurando su desarrollo y conservación dentro del mercado; los medios utilizados son de tipo impersonal como: Anuncios, Promociones, Comerciales, etc.

Contraloría:

Su función básica es ejercer el control en forma directa de todos los valores de la empresa compartiendo la responsabilidad directa y financiera con la Gerencia General. De las áreas o secciones que la forman, nos enfocaremos a finanzas y contabilidad, ello en base a la afectación del I.V.A.

En finanzas, las funciones tenderán a mantener el equilibrio económico de la empresa en base a las investigaciones, adquisiciones de capitales externos, distribución de los ingresos, etc. desarrollando un servicio de previsión y cálculo y aprovechamiento de dinero.

En contabilidad a través de su organización se proporcionará información a la empresa, base para la toma de decisiones oportunas y adecuadas para beneficio de la entidad de sus relaciones con otros negocios y con terceros que pudieran verse afectados. Hablamos al último de la organización contable, porque la información proporcionada por Ventas y Finanzas y las otras áreas de Contraloría, al ser procesada, terminará en reportes e información relativas a las ventas en abonos, las cuales serán base para la toma de decisiones a nivel gerencial.

Todas las conclusiones a que llegue el nivel gerencial de los reportes e informaciones que le proporciona conta -

bilidad aunados a los de sistemas y presupuestos deberán ser conocidos por los demás departamentos de la empresa con objeto de modificar las funciones o en su caso adoptar las políticas necesarias de las cuales hablaremos posteriormente para el mejor desarrollo de la empresa.

Así el departamento de ventas deberá conocer, el enfoque que debe dar a las ventas para incrementarlas como podría ser efectuarlas por cambaseo (Convencimiento directo del cliente) o anuncios por medios macivos de comunicación como por ejemplo "Este precio incluye I.V.A.", etc.

Del departamento de ventas, emanarán los ingresos para la empresa, pero para poder vender, hay que comprar y esto se logra teniendo dinero, es aquí, donde las funciones de finanzas adquieren suma importancia por medio de la previsión, planeación y control del dinero. Los efectos financieros del I.V.A. deben ser previstos en el aspecto de saber si la empresa tendrá un costo o un beneficio para, en el primer caso, adopten medidas de disminución del mismo, y en el segundo, colocar los beneficios para su aprovechamiento en determinadas áreas de la empresa.

Respecto a Contraloría ésta, al ejercer el control directo sobre finanzas y contabilidad, asume un papel importante en la entidad y sus funciones deben ser las de una coordinación y control absoluto de los dos departamentos cuidando

la información que le proporcione finanzas en los aspectos mencionados en párrafos anteriores y que contabilidad cuente con los registros adecuados y acordes a los que establece L.I.V.A. en las obligaciones del contribuyente, haciendo la correcta separación de las ventas en abonos por medio de controles especiales establecidos.

(c) GRAFICAS DE ORGANIZACION

Los departamentos de Ventas, Contraloría y Personal - éste último no analizado por nosotros, forman el sistema de organización al crearse la división de funciones y la autoridad al reportar a los niveles superiores de la entidad a través de los cuales se realiza.

Con objeto de visualizar la departamentalización a que se refiere el inciso (b) se anexa una gráfica. Para no perder la objetividad, incluimos en ella todos los departamentos de la empresa con sus divisiones.

(d) POLITICAS Y OBJETIVOS GENERALES

La importancia de las políticas en administración es decisiva, porque son indispensables para la adecuada delegación, la cual a su vez es esencial en la administración, ya que ésta consiste, en "hacer a través de otros". Sin em

bargo, en especial suele confundirse a las políticas con los objetivos. Los objetivos fijan metas, en tanto que las políticas imperan ya la orden para lanzarse a conseguir las, señalando algunos medios genéricos para llegar hasta ellas.

En este tema, no hacemos un análisis de los conceptos política y objetivo por no ser de este trabajo. Tampoco exponemos todas las políticas y objetivos de los departamentos de la empresa sino que solo nos enfocamos a los departamentos en los que afecta directamente el I.V.A. a los cuales son en este caso, Finanzas y Ventas expuestos a continuación.

POLITICAS Y OBJETIVOS DEL DEPARTAMENTO DE FINANZAS

- Tratar de obtener una mayor rotación del capital, previendo costos y beneficios financieros por el I.V.A. como base principal para mejorar utilidades.

- Dar una mejor atención al establecimiento y operación de registros financieros, contables, estadísticos, etc. con la finalidad principal de utilizarlos como medio de control, y para que sirva a la vez como base de previsión para la entidad.

- Tratar de mejorar y ampliar los presupuestos, coor-

dinándolos todos en un presupuesto general. Asignado uno - especial al de Ventas en Abonos.

- Definir con toda precisión las responsabilidades Financieras que puedan corresponder a cada jefe, señalando - claramente los límites respecto al monto de lo que pueden decidir, la naturaleza de las decisiones que puedan tomar, etc.

- Fijar el máximo de créditos que puedan concederse - tanto en general, como por zonas, vendedores, clientes, - etc. buscando sobre todo que no se eleven los costos.

- Tratar de conseguir para la empresa la situación financiera más apropiada, fijando políticas y normas respec- to a intereses.

POLITICAS Y OBJETIVOS DEL DEPARTAMENTO DE VENTAS

- Organizar las ventas a base de fijación de zonas y el establecimiento gradual en ellas de gerentes de zona y depósitos con el fin de acercar el producto al último consumidor y mejor atención a éste.

- Planear siempre las ventas sobre la base de una investigación de mercados y análisis de la fuerza de la competencia.

- Fijar técnicamente cuotas de ventas, y estimular a todos a alcanzarlas y superarlas.

- Seleccionar técnicamente, y dar un adiestramiento - sistemático, a los agentes vendedores.

- Supervisar en forma más directa la actividad de estos por medio de los supervisores de zona o promotores de ventas.

- Estudiar los sistemas de remuneración e incentivos más eficientes para estimular a los vendedores.

- Investigar constantemente y en forma técnica, qué - piensan los clientes respecto de la empresa y sus articu- los para tomar medidas adecuadas.

- Realizar campañas de publicidad en los tiempos que se escoja como más eficaces, y medir su efectividad.

- Llevar el control estadístico de Ventas.

(e) REGIMEN FISCAL Y OTRAS OBLIGACIONES

Este tipo de empresa está a los (as) siguientes:

- I M P U E S T O S -

- Impuesto sobre la Renta

(a) Impuesto al Ingreso Global de las Empresas

(b) Retención y en su caso entero del Impuesto Sobre - la Renta a cargo de Terceros.

- Impuesto al Valor Agregado

- Impuestos locales en el D.F.

- OTRAS OBLIGACIONES -

- Ley del Seguro Social
- Ley Federal del Trabajo
- Ley del INFONAVIT
- Ley de Ingresos de la Federación

(f) REGISTROS CONTABLES

El sistema de ventas en abonos debe ser controlado en la empresa, en forma independiente al de las ventas normales. Este control se logra a través del departamento de contabilidad el cual, al implantar el sistema, debe tener presente los siguientes factores:

- (1).- Clase de bienes que se venden.
- (2).- Plazo que se concede para el cobro del precio de venta.

Ante ellos, uno de los problemas más importantes que se presenta en el sistema de las ventas en abonos, es el criterio que debe adoptarse para considerar las utilidades realizadas.

Sobre este particular existen los tres criterios siguientes:

- Considerar los primeros pagos como recuperación del costo, y los últimos como utilidades.

- Considerar el importe de los primeros pagos como utilidades y los últimos como recuperación del costo de lo vendido.
- Considerar que por cada pago se aplique proporcionalmente una parte a recuperación del costo y la otra parte a utilidades realizadas.

Sobre los criterios anteriores se pueden hacer los siguientes comentarios:

Desde el punto de vista de la técnica contable, el primer criterio debe considerarse erróneo, ya que no puede haber utilidades sin que antes se haya recuperado el costo de la mercancía vendida.

El segundo criterio se ha considerado como demasiado conservador y además hay que tener en cuenta que los abonos convenidos están en función del precio de venta y no del precio de costo, lo cual vendría a alterar los resultados, vistos a través de un criterio contable.

Por último, el tercer criterio que es el que aplica proporcionalmente a cada abono recibido, una parte a recuperación del costo y la otra a utilidades realizadas, es la forma de aplicar la utilidad que se ha considerado como la más recomendable dado que cumple con los principios de contabi -

lidad de Valor Histórico Original. revelación suficiente y consistente y por otro lado la Ley se apegó a este criterio sustentándolo en la Ley del Impuesto Sobre la Renta al referirse en su Art. 19 inciso (g) a la determinación de los ingresos y el costo para las ventas en abonos. Así mismo, en su reglamento establece la necesidad de llevar registros contables especiales para este tipo de ventas; en el Art. 21 - R.I.S.R. señala:

"Los contribuyentes cuando opten por acumular ingresos del ejercicio los abonos que efectivamente les hubieren sido pagados respecto de los de los productos en que se difiera más de la mitad del precio, deberán sujetarse a lo siguiente:

- (I) Llevarán cuentas por separado en su contabilidad, que permitan conocer en cada ejercicio fiscal el precio de las ventas en abonos y su correspondiente costo.
- (II) Mantendrán registros contables que permitan determinar en función del ejercicio en que se realizaron las ventas el monto de los abonos cobrados en el mismo.

Esta última disposición surgió en virtud de que en la técnica contable se establecen cuentas para el conocimiento de las ventas en abonos y su correspondiente costo así como también para la determinación de los ingresos por ventas, --

las utilidades por realizar y las realizadas.

Contablemente, existen dos procedimientos para llevar - las cuentas mencionadas anteriormente, el Manual de Contador los expone en la siguiente forma:

(1) Considerando la cuenta de Clientes por Ventas en abonos, como una cuenta de activo, abonado a la cuenta de Almacén por el costo de la mercancía y a utilidades por realizar por la diferencia entre el costo y el precio de venta.

(2) El Llamado de "Cuentas de Orden", que se apega a la naturaliza jurídica de la operación. Conforme a este método - las mercancías en poder de clientes se carga a precio de costo y forman parte de los inventarios, en caso de recupera -- ciones, ya sea por cancelaciones de una venta o por entregas del comprador, se abonan a esta cuenta, por lo cual el saldo de la cuenta representa el costo por recuperar. La diferen - cia de este procedimiento es que no establece la cuenta de - Utilidades por Realizar".

De los dos, el primero es el más apropiado principalmen - te por considerar precisamente el costo y la utilidad por - realizar, así como la realizada.

Así los asientos contables en un sistema de ventas en - abonos considerado el I.V.A. los podemos registrar de la -- siguiente manera:

- 1 -

Almacén \$

I.V.A. Acreditable \$

Bancos \$

Por la Compra de Aparatos

- 2 -

Clientes X ventas en abonos \$

Almacén \$

Intereses por Devengar \$

Ut. X Real. X Vtas. en Ab. \$

Por la Venta de Apar. Elec.

- 3 -

Bancos \$

Clientes X Vtas. Abs. \$

3a.

Intereses por devengar \$

Productos Financieros \$

3b.

Utilidades X realizar X Vtas.A \$

Ut. Realizadas X Vtas. en Ab. \$

Almacén

(1)	X	X (2)
-----	---	-------

IVA Acreditable

(1)	X	
-----	---	--

Clientes por Vtas.en Abonos

(2)	X	
-----	---	--

Cltes. Cta. de Intereses

(2)	X	
-----	---	--

Utilidad X Realizar por Vtas.Ab.

		X (2)
--	--	-------

Intereses por Devengar

		X (2)
--	--	-------

I.V.A. Causado

		X (2)
--	--	-------

Bancos

		X (1)
--	--	-------

(1) Al efectuarse una compra

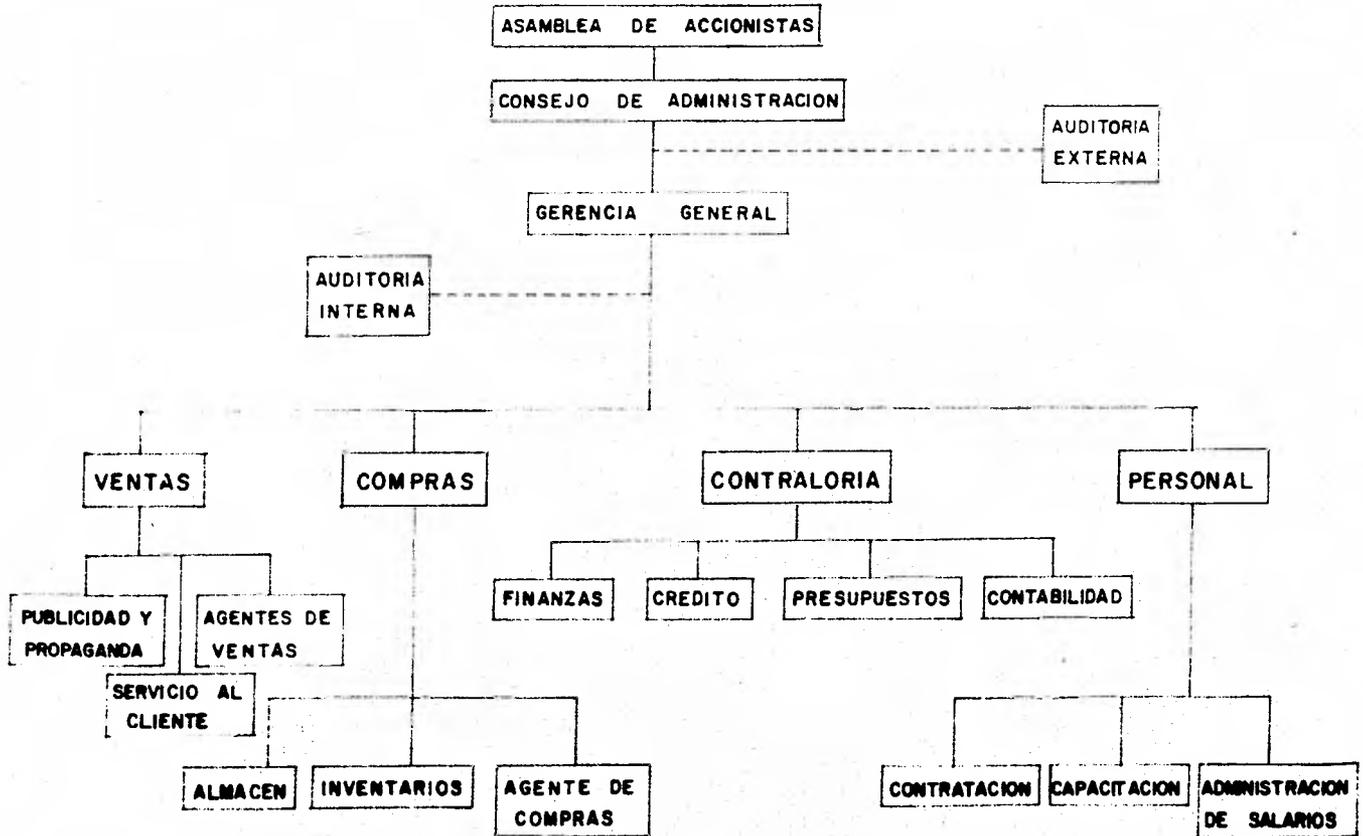
(2) Al efectuarse una Venta con Intereses.

Asientos contables al efectuarse el cobro. ³⁶

Bancos	
X	
<hr/>	
Cientes X Vtas. Abonos	
	X
<hr/>	
Utilidad Realizada	
	XX
<hr/>	
Utilidad X Realizar	
X	

I.V.A. Causado	
X	
<hr/>	
Cientes Cta. de Intereses	
	X
<hr/>	
Intereses por Devengar	
X	
<hr/>	

ORGANIGRAMA DE LA EMPRESA



C A P I T U L O I I

REPERCUCIONES FINANCIERAS

(a) Determinación del Costo
Financiero del Impuesto
en base al plazo promedio
de Ventas.

(b) Efecto por Arrendamien
to Financiero.

(a) DETERMINACION DEL COSTO FINANCIERO DEL -
IMPUESTO EN BASE AL PLAZO PROMEDIO DE VENTAS

Uno de los objetivos principales de los entes económicos es minimizar los costos y gastos y maximizar su rendimiento, por lo que es importante determinar el costo financiero que nos indique la repercusión que tiene el I.V.A. en las empresas tipo.

Los costos financieros se obtienen por medio de la elaboración de procedimientos financieros que permiten visualizar el grado de incidencia que tiene el I.V.A. en el nivel de éstos y si convienen o no las políticas de compra-venta a la entidad económica. Para saberlo, se deben evaluar las diferentes posibilidades o alternativas que respecto a las mismas adopte la entidad.

En la empresa tipo, las ventas se hacen a plazo y esto origina que al momento de realizarlas se cause el I.V.A. por el monto total de la operación, siendo el cobro de las mismas y por lo tanto su recuperación, hasta que los pagos se venzan. Por otra parte, las compras se hacen o bien al contado o a crédito por lo que el I.V.A. Acreditado que se tiene es inmediato o a futuro. Las situaciones que resultan de las políticas de compra-venta deben ser estudiadas ampliamente pues de ello depende el financiamiento para o de la empresa

sa, es decir, o se tiene un I.V.A. financiado a clientes o un I.V.A. financiado por proveedores.

El I.V.A. se causa en el momento en que se celebra la operación, las implicaciones de esta consideración de la Ley en el aspecto de ventas con reserva de dominio con plazos grandes como pueden ser 8, 10 ó 12 meses se traducen en costos financieros de la empresa al tener que pagar un impuesto por una operación cuyo plazo de ventas hace que se recupere mes a mes. Las cargas a los contribuyentes en este caso, son injustas pues los costos se elevan en relación a la recuperación de la operación que se celebre. El fisco teniendo en cuenta los plazos en este tipo de venta, estableció una disposición en relación a las enajenaciones en las cuales se pacten intereses permitiendo un diferimiento de pago cuyo monto es equivalente a un % en relación al número de meses pactados que establece el Artículo 25 de R.I.V.A.

Como se podrá ver en los ejemplos y en el caso práctico, este tratamiento no elimina un costo financiero elevado en la empresa pues el diferimiento no esta en función directa del impuesto que se vaya devengado o cobrado del cliente.

A continuación exponemos ejemplos para la determinación del costo financiero empleando las diferentes políticas posibles de compra-venta que puede adoptar una empresa.

EJEMPLO No. (1)

Empresa denominada "ALFA", S. A., dedicada a la venta de artículos eléctricos para el hogar.

DATOS PARA LA DETERMINACION DEL COSTO FINANCIERO

VENTAS VARIABLES:

- Ventas en Abonos 70%
- Ventas al Contado 30%

C O M P R A S :

47.62 % del monto de las Ventas.

POLITICAS DE VENTA:

Plazo máximo de ventas 10 meses enganche 20% del to tal de la venta.

Intereses 8% sobre la venta después del enganche.

POLITICAS DE COMPRAS Y GASTOS:

Todo se realiza al contado.

DESARROLLO:

La determinación del Costo Financiero implica el conocimiento de los siguientes importes:

- A.- El IVA mensual por pagar
- B.- El IVA mensual cobrado a clientes
- C.- El IVA mensual pagado a proveedores
- D.- El IVA que por las políticas de venta (en abonos a 10 meses) no ha sido pagado por los -- clientes puesto que lo pagaron conforme les correspondió. IVA que en este caso y teniendo en cuenta el momento de causación, la -- empresa deberá enterar y por lo tanto se convertirá en un "IVA financiado a clientes".

Para el conocimiento de cada uno de los importes enunciados se elaboraron cuadros; mismos que se numeraron con objeto de que el lector siga la secuencia.

A.- El IVA mensual por pagar (cuadro No. 1) es - el resultado del IVA Causado menos el Diferido más el IVA Devengado menos el Acreditable.

- IVA CAUSADO.- Considerando que el importe de - las ventas en abonos representan el 70 % menos el enganche y al resultado de éstas les sumamos los intereses del 8 %. (cuadro No. 2).

- IVA DIFERIDO.- Se determinó por la multiplica-

ción del IVA causado y el por ciento que establece la ley para el diferimiento. (Cuadros 3, 4 y 5).

- IVA DEVENGADO.- Se determinó en el diferido el cual se divide en 10 meses que es el plazo de las ventas. (Cuadro No. 6).

- IVA ACREDITABLE.- Impuesto que trasladaron los proveedores. (Cuadro No. 7)

B.- Determinación del IVA mensual cobrado a - - clientes. (Cuadro No. 8)

Tomando las ventas de Marzo de 1980 ya que toman do este mes nos repercute en Enero de 1981 que es el año base que tomamos.

IVA sobre Enganche:

El enganche del 20 % que nos va a pagar el cliente le vamos a cargar el IVA, a lo que resta del enganche le aumentamos los intereses del 8 %; la suma de estos dos va a causar IVA, y éste se divide en el número de meses - (10) en que se venden los artículos y pagará una parte -- proporcional cada mes (Cuadro No. 9)

C.- IVA pagado a Proveedores:

Cuadro No. 7.- Por las políticas de compra (al - contado) para este ejemplo, de las ventas que nos hacen - los proveedores nos cargan el IVA que es el que acreditamos, cuando hacemos la declaración mensual.

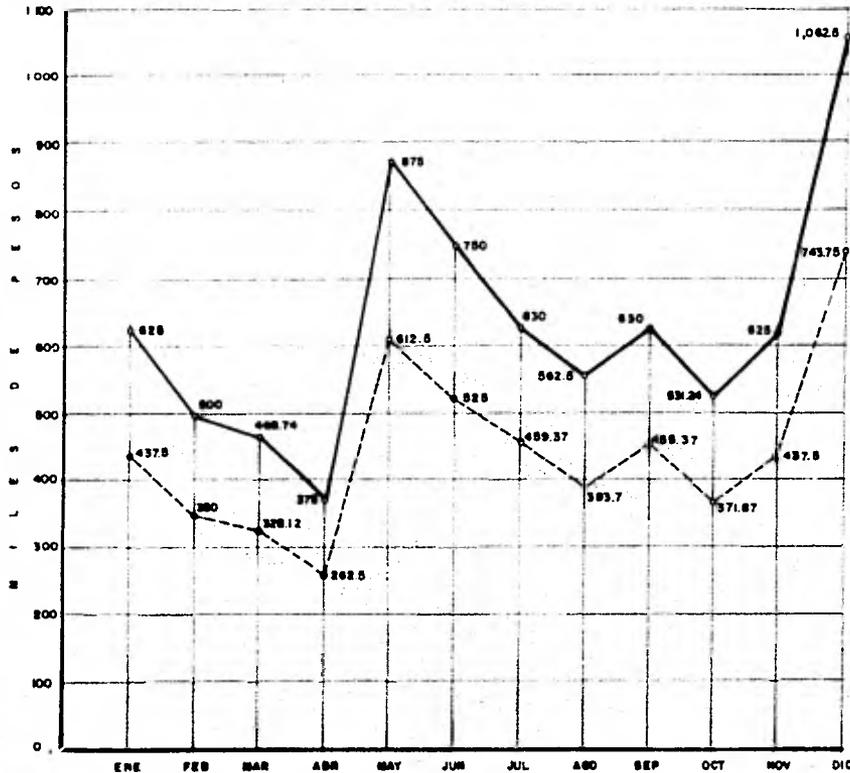
D.- IVA Financiado a Clientes (Cuadro No. 11) es el resultado del IVA causado menos el Diferido y para saber el total del financiamiento se multiplica el IVA Diferido por el número de meses que tiene que estar pagando - el cliente.

En la determinación del costo financiero (Cuadro ALFA) presentamos importes del IVA cobrado a clientes menos el IVA pagado a proveedores dándonos como resultado - una diferencia a cargo o a favor, a ésta le restamos o sumamos según sea el caso el IVA por pagar (Cuadro No. 1) - el resultado es el IVA financiado a clientes, del acumulado que traemos de Diciembre (cuadro No. 10) le restamos o sumamos el del mes y el resultado lo multiplicamos por el interés mensual (2 %) que ganaríamos en cualquier institución bancaria al invertir y que en este caso viene siendo un costo financiero.

V E N T A S 1 9 8 1 :

M E S :	V E N T A S		
	En Abonos	Al Contado	Totales
	(En miles de Pesos)		
Enero	438	187	625
Febrero	350	150	500
Marzo	328	141	469
Abril	263	112	375
Mayo	613	262	875
Junio	525	225	750
Julio	459	171	630
Agosto	394	168	562
Septiembre	459	171	630
Octubre	372	159	531
Noviembre	438	187	625
Diciembre	<u>744</u>	<u>318</u>	<u>1,062</u>
SUMAN	5,383 =====	2,251 =====	7,634 =====

GRAFICA DE VENTAS TOTALES DEL AÑO 1981



simbología

- VENTAS GLOBALES
- - - VENTAS EN ABONOS (70%)

V E N T A S 1 9 8 0 :

M E S :	V E N T A S :		
	En Abonos:	Al Contado:	Totales:
	(En miles de Pesos)		
Marzo	306	131	437
Abril	245	108	350
Mayo	569	243	812
Junio	503	216	719
Julio	438	187	625
Agosto	372	159	531
Septiembre	503	216	719
Octubre	394	168	562
Noviembre	438	187	625
Diciembre	<u>700</u>	<u>300</u>	<u>1,000</u>
SUMAS	4,468 =====	1,784 =====	6,380 =====

NOTA: Consideramos las ventas sólo a partir del mes de Marzo porque debido al plazo de ventas de 10 meses, en Enero 1981 todavía habrá cobros de marzo 1980 y afectarán la determinación del Costo Financiero.

Compras y gastos de 1981

<u>M E S :</u>	<u>Compras y Gastos</u>
(en miles de pesos)	
Enero	200
Febrero	160
Marzo	150
Abril	120
Mayo	280
Junio	240
Julio	210
Agosto	180
Septiembre	210
Octubre	170
Noviembre	200
Diciembre	340.
	<hr/>
Suman	2,460
	<hr/>

CUADRO N^o. 1
Determinación del IVA por Pagar

M E S	CAUSADO	DIFERIDO	DEVENGADO	ACREDITABLE	POR PAGAR
ENERO	38	(4)	4	(20)	18
FEBRERO	30	(3)	4	(16)	15
MARZO	28	(3)	5	(15)	15
ABRIL	23	(3)	4	(12)	12
MAYO	53	(6)	4	(28)	23
JUNIO	45	(5)	4	(24)	20
JULIO	40	(4)	4	(21)	19
A.G.O.S.T.O	34	(4)	4	(18)	16
SEPTIEMBRE	40	(4)	4	(21)	19
OCTUBRE	32	(4)	4	(17)	15
NOVIEMBRE	38	(4)	4	(20)	18
DICIEMBRE	64	(7)	4	(34)	27
T O T A L E S	465	(51)	49	(246)	217

2.- Determinación del IVA Causado

Para 1 9 8 1

M E S	Importe de las ventas (a)	Intereses Estipulados (8%)	Total	I.V.A. Causado
Enero	350	28	378	38
Febrero	280	22	302	30
Marzo	263	21	284	28
Abril	210	17	227	23
Mayo	490	39	529	53
Junio	420	34	454	45
Julio	368	29	397	40
Agosto	315	25	340	34
Septiembre	368	29	397	40
Octubre	298	24	322	32
Noviembre	350	28	378	38
Diciembre	595	48	643	64
	<u>4,307</u>	<u>344</u>	<u>4,651</u>	<u>465</u>

(a) Después del enganche.

3.- Determinación del IVA causado cuyo
pago se difiere, en el año de 1981

M E S :	I.V.A. Causado	% de IVA cuyo pago se difiere	IVA causado cuyo pago - se difiere
Enero	38	11	4
Febrero	30	11	3
Marzo	28	11	3
Abril	23	11	3
Mayo	53	11	6
Junio	45	11	5
Julio	40	11	4
Agosto	34	11	4
Septiembre	40	11	4
Octubre	32	11	4
Noviembre	38	11	4
Diciembre	64	11	7
	<u>465</u>		<u>51</u>

Nota: El 11 % se determinó aplicando el por ciento aplicable al impuesto que establece el artículo 25 RIVA considerando el número de meses pactados (10 meses).

4.- Determinación del IVA Causado
para 1980

M E S :	Importe de las Ventas	Intereses Estipulados (8 %)	Total	I.V.A. Causado
Marzo	245	20	265	27
Abril	196	16	212	21
Mayo	455	36	491	49
Junio	403	32	435	44
Julio	350	28	378	38
Agosto	298	24	322	32
Septiembre	403	32	435	44
Octubre	315	25	340	34
Noviembre	350	28	378	38
Diciembre	560	45	605	61
	<u>3,575</u>	<u>286</u>	<u>3,861</u>	<u>388</u>

C U A D R O No. 5

Determinación del IVA Causado cuyo
pago se difiere para 1980

M E S :	I.V.A. Causado	% de IVA cuyo pago se difiere	I.V.A. Causado cuyo pago se - difiere
Marzo	27	11	3
Abril	21	11	2
Mayo	49	11	5
Junio	44	11	5
Julio	38	11	4
Agosto	32	11	4
Septiembre	44	11	5
Octubre	34	11	4
Noviembre	38	11	4
Diciembre	61	11	7
	<hr/> 388		43

6) Determinación de la fecha de Pago
de Impuesto Diferido para 1981.

54

Ventas del Mes:		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
		Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
1980	MARZO	3											
	ABRIL	2	2										
	MAYO	5	5	5									
	JUNIO	5	5	5	5								
	JULIO	4	4	4	4	4							
	AGOSTO	4	4	4	4	4	4						
	SEPTIEMBRE	5	5	5	5	5	5	5					
	OCTUBRE	4	4	4	4	4	4	4	4				
	NOVIEMBRE	4	4	4	4	4	4	4	4	4			
	DICIEMBRE	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7		
1981	ENERO		4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	
	FEBRERO			3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
	MARZO				3	3	3	3	3	3	3	3	3
	ABRIL					3	3	3	3	3	3	3	3
	MAYO						6	6	6	6	6	6	6
	JUNIO							5	5	5	5	5	5
	JULIO								4	4	4	4	4
	AGOSTO									4	4	4	4
	SEPTIEMBRE										4	4	4
	OCTUBRE											4	4
	NOVIEMBRE												4
	DICIEMBRE												
	TOTALES	48	44	45	43	41	43	44	43	43	43	40	40

7) Determinación del IVA Acreditable.

M E S :	Compras	I.V.A.	Compras	I.V.A.
	y gastos	Acreditable	y Gastos	Acreditable
	<u>1 9 8 1</u>		<u>1 9 8 0</u>	
ENERO	200	20	- -	- -
FEBRERO	160	16	- -	- -
MARZO	150	15	- -	- -
ABRIL	120	12	- -	- -
MAYO	280	28	- -	- -
JUNIO	240	24	- -	- -
JULIO	210	21	- -	- -
AGOSTO	180	18	- -	- -
SEPTIEMBRE	210	21	- -	- -
OCTUBRE	170	17	180	18
NOVIEMBRE	200	20	200	20
DICIEMBRE	340	34	320	32
	<hr/>			
	2,460	246	700	70
	=====			

56
8) Determinación del IVA sobre Enganche

e IVA a Pagar por el Cliente

M E S :	Importe	Enganche	I.V.A.	Ventas	Intereses	A Pagar por el - -	
	de las Ventas	20 %	Sobre Enganche	a Crédito	8 %	Cliente a 10 Meses	sobre venta IVA.
1980							
MARZO	306	61	6	245	20	265	27
ABRIL	245	49	5	196	16	212	21
MAYO	569	114	11	455	36	491	49
JUNIO	503	101	10	403	32	435	44
JULIO	438	88	9	350	28	378	38
AGOSTO	372	74	7	298	24	322	32
SEPTIEMBRE	503	101	10	403	32	435	44
OCTUBRE	394	79	8	315	25	340	34
NOVIEMBRE	438	88	9	350	28	378	38
DICIEMBRE	700	140	14	560	45	605	61
1981							
ENERO	438	88	9	350	28	378	38
FEBRERO	350	70	7	280	22	302	30
MARZO	328	66	7	263	21	284	28
ABRIL	263	53	5	210	17	227	23
MAYO	613	123	12	490	39	529	53
JUNIO	525	105	11	420	34	454	45
JULIO	459	92	9	368	29	397	40
AGOSTO	394	79	8	315	25	340	34
SEPTIEMBRE	459	92	9	368	29	397	40
OCTUBRE	372	74	7	298	24	322	32
NOVIEMBRE	438	88	9	350	28	378	38
DICIEMBRE	744	149	15	595	48	643	64

9) DETERMINACION del COBRO
M E N S U A L

		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
		ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
1	ENGANCHE	9	7	7	5	12	11	9	8	9	7	9	15
2													
3													
4	1980												
5	MARZO	3											
6	ABRIL	2	2										
7	MAYO	5	5	5									
8	JUNIO	4	4	4	4								
9	JULIO	4	4	4	4	4							
10	AGOSTO	3	3	3	3	3	3						
11	SEPTIEMBRE	4	4	4	4	4	4	4					
12	OCTUBRE	3	3	3	3	3	3	3	3				
13	NOVIEMBRE	4	4	4	4	4	4	4	4	4			
14	DICIEMBRE	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6		
15													
16	1981												
17	ENERO		4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	
18	FEBRERO			3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
19	MARZO				3	3	3	3	3	3	3	3	3
20	ABRIL					2	2	2	2	2	2	2	2
21	MAYO						5	5	5	5	5	5	5
22	JUNIO							5	5	5	5	5	5
23	JULIO								4	4	4	4	4
24	AGOSTO									3	3	3	3
25	SEPTIEMBRE										4	4	4
26	OCTUBRE											3	3
27	NOVIEMBRE												4
28	DICIEMBRE												
29	TOTALES	47	46	47	43	48	48	48	47	48	46	45	51
30													
31	(a) IVA acumulado financiado sin												
32	tomar en cuenta el diferido.												
33													
34													
35													

C U A D R O N o . 1 0

- Determinación del IVA Financiado a
Clientes en 1980.

	I.V.A. Causado	I.V.A. Diferido	I.V.A. Financiado a clientes	TOTAL de meses Financiados
1980				
Marzo	3	0.3	2.7	2.7
Abril	2	0.2	1.8	3.6
Mayo	5	0.5	4.5	9
Junio	4	0.5	3.5	7
Julio	4	0.4	3.6	7.2
Agosto	3	0.4	2.6	5.2
Septiembre	4	0.5	3.5	7
Octubre	3	0.4	2.6	5.2
Noviembre	4	0.4	3.6	7.2
Diciembre	6	0.7	5.3	<u>10.6</u>
				64.7

DETERMINACION DEL COSTO FINANCIERO
(VENTAS A LO MESES - COMPRAS DE CONTADO)

M E S :	I V A			DIFERENCIA a (favor) o a -- cargo	IVA por pagar	IVA FINANCIADO		COSTO FINANCIERO
	Cobrado a Clientes	Pagado a Proveedores	A Clientes del mes Acumulado					
D I C I E M B R E 1980							204	
E N E R O	47	20	(27)	18	(9)	195	4	
F E B R E R O	47	16	(31)	15	(15)	180	4	
M A R Z O	47	15	(32)	15	(17)	163	3	
A B R I L	44	12	(32)	12	(19)	144	3	
M A Y O	49	28	(21)	23	2	146	3	
J U N I O	49	24	(25)	20	(4)	142	3	
J U L I O	49	21	(28)	19	(9)	133	3	
A G O S T O	47	18	(29)	16	(12)	121	2	
S E P T I E M B R E	48	21	(27)	19	(9)	112	2	
O C T U B R E	47	17	(30)	15	(14)	98	2	
N O V I E M B R E	45	20	(25)	18	(7)	91	2	
D I C I E M B R E	51	34	(17)	27	(10)	101	2	
T O T A L E S	570	246	324	217			33	

EJEMPLO No. (2)

La empresa denominada "BETA", S.A., dedicada a la -- venta de artículos eléctricos para el hogar, desea cono-- cer el efecto financiero del IVA contando con:

- 1.- Datos iguales a los del Ejemplo No. (1) con la -- modalidad de que sus políticas de compras son a 3 meses.

DESARROLLO:

Utilizando los cuadros del ejemplo No. 1 y su explicación, exceptuando el cuadro No. 7 del IVA Acreditable donde se consideran las compras y gastos de 1980 de -- los meses Octubre, Noviembre y Diciembre que serán paga-- das en los meses de Enero, Febrero y Marzo de 1981 y afec-- tarán la columna de IVA Pagado a Proveedores como se mues-- tra en el cuadro Beta. En él vemos que el IVA Acumulado Financiado a Clientes se le resta el IVA correspondiente a Octubre, Noviembre y Diciembre ya que por no haberle pa-- gado al Proveedor en los meses que correspondían obtuvi-- mos el financiamiento. Lo que nos dió como resultado un costo financiero.

CONCLUSIONES:

La empresa que se dedica a las ventas en abo-- nos aún cuando la Ley le concede Diferimiento de pago en caso de existir intereses, tiene un costo financiero mis-- mo que puede reducir modificando sus políticas de compras.

Una de las sugerencias sería que buscara más -
financiamiento por parte de los Proveedores.

Compras y gastos durante los últimos tres meses de 1980.

<u>MES</u>	<u>COMPRAS Y GASTOS</u>
	(en miles de pesos)
Octubre	180
Noviembre	200
Diciembre	320
	<hr/>
Suman:	700
	<hr/> <hr/>

NOTA: Se considera desde Octubre porque debido a las políticas de compra (3 meses), en los meses de Enero, Febrero, Marzo de 1981 se pagarán a los proveedores las compras de Octubre y Diciembre respectivamente y por lo tanto, afectarán los resultados del año en el cual se determina el costo financiero.

Determinación del Costo Financiero

Ventas 10 meses - Compras 3 meses

M E S :	I.V.A.		DIFERENCIA A (favor) o a car 90	I.V.A.		I. V. A. Financiado a Clien- tes del mes acumula do.	COSTO Financiero
	Cobrado a Clientes	Pagado a Proveedores		Por Pagar			
1980						134	
1981							
ENERO	47	18	(29)	18	(11)	123	2
FEBRERO	47	20	(27)	15	(11)	112	2
MARZO	47	32	(15)	15	(00)	112	2
ABRIL	44	20	(24)	12	(11)	101	2
MAYO	49	16	(33)	23	(10)	91	2
JUNIO	49	15	(34)	21	(13)	78	2
JULIO	49	12	(37)	19	(18)	60	1
AGOSTO	47	28	(19)	17	(2)	58	1
SEPTIEMBRE	48	24	(24)	19	(6)	52	1
OCTUBRE	47	21	(26)	16	(10)	42	1
NOVIEMBRE	45	18	(27)	18	(9)	33	1
DICIEMBRE	51	21	(30)	27	(3)	30	1
TOTALES :	570	245	(325)	220	(104)		18

(b) ARRENDAMIENTO FINANCIERO

No es común que las empresas que venden aparatos eléctricos se dediquen al arrendamiento de los mismos. Aquí, se expone esa posibilidad analizando el efecto que tiene por el tratamiento de L.I.V.A. hacia esta situación en concordancia con L.I.S.R.

Si es conveniente o no, la empresa lo debe analizar teniendo en cuenta los factores internos y externos a la misma y los debe hacer evaluando y comparando.

En nuestro caso; la empresa podría evaluar tres posibilidades:

- La venta en abonos, el arrendamiento y la venta normal, y lógicamente, se avocará por aquella (o aquellas), que mas les convengan. (1)

A continuación exponemos un ejemplo práctico con objeto de ver el tratamiento en relación al I.V.A.

- (1) Como quedo establecido en la conceptualización, el arrendamiento es un contrato escrito con sus modalidades. La empresa tipo, puede adoptar la medida de comprar y arrendar televisores a 12 meses estableciendo

rentas en relación al tipo de Televisor que arriende y el -
plazo de dichos contratos.

EJEMPLO:

D A T O S:

La Empresa "ABC", S. A., ha decidido dedicarse al arren-
damiento de televisores y desea conocer el tratamiento que -
esta decisión tiene en relación al I.V.A. para lo cual pro-
porciona lo siguiente:

Se firma un contrato a plazo de 1 año por 50 televisores
con renta mensual de \$ 400.00 cada una.

El costo por cada televisor es de \$ 2,000.00

Se estableció una renta total de 240,000.00

Se estipuló una tasa de interes del 12 %
anual.

DESARROLLO:

I.V.A. Causado:

Importe total de las rentas pac--
tadas para el plazo del contrato: 240,000.00

I.V.A. Causado (10 %) 24,000.00

I.V.A. Acreditable

Costo de los 50 televisores:	\$ 220,000.00
I.V.A. Acreditable:	22,000.00

DETERMINACION DEL I.V.A. CUYO PAGO SE DIFIERE

Importe total de las rentas	240,000.00
Tasa de interés	12 %
Plazo estipulado	1 Año

Por ciento del monto total de las rentas estipuladas que conforme a la tarifa del Artículo 21 - A de L.I.S.R. se considera costo de adquisición: 89 %

Monto de las rentas estipuladas que se considera costo de adquisición (89% de \$ 240,000.00) 213,600.00

I.V.A. Correspondiente (10 %) 21,360.00

Monto de las rentas estipuladas que se considera costo financiero. (240,000.00-213,600.00) 26,400.00

I.V.A. Cuyo pago se difiere (10 %) 2,640.00

DETERMINACION DEL I.V.A. POR PAGAR:

1.- Cuando se celebra la operación:

I. V. A. Causado.	24,000.00
Menos I.V.A. causado cuyo pago se difiere (24,000.00 X 11%) *	2,640.00
	<hr/>
D i f e r e n c i a . . .	\$ 21,360.00
Menos I.V.A. Acreditable	22,000.00
	<hr/>
S a l d o a F a v o r	\$ 640.00
	<hr/> <hr/>

* Diferencia 89% a 100%

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

El I.V.A. cuyo pago se difiere, se pagará mensualmente por el monto que resulte de dividirlo entre el número de meses pactados. Como en el caso de las Ventas a Crédito con intereses, el R.I.S.R. no toma en cuenta el importe de los pagos periódicos, sino que únicamente considera el plazo -- pactado en el contrato y la tasa de interés estipulada para determinar el I.V.A. que se difiere.

Las empresas arrendadoras financieras tienen un costo - financiero motivado por el tiempo que tardan en recuperar - de sus clientes el I.V.A. pagado al adquirir los bienes dados en arrendamiento.

Con el tratamiento del L.I.V.A.-R.I.V.A., los arrendatarios obtienen el beneficio de poder acreditar la totalidad del I.V.A. que se cause por motivo del contrato, desde el momento en que éste se celebre, aún cuando no hayan cubierto su importe en las empresas arrendadoras. Esta situación es injusta pues por un lado, la arrendadora esta teniendo un costo y la arrendataria un beneficio.

Debiera existir una disposición especial para el Arrendamiento Financiero de tal forma que las cargas tributarias no fueran desequilibradas así como los efectos financieros de las mismas.

.

C A P I T U L O III

RENTABILIDAD DE LA EMPRESA

- (a) Concepto de Rentabilidad
- (b) Rentabilidad del Activo.
- (c) Rentabilidad del Capital.

C A P I T U L O I I I

RENTABILIDAD DE LA EMPRESA

- (a) Concepto de Rentabilidad
- (b) Rentabilidad del Activo.
- (c) Rentabilidad del Capital.

(a) CONCEPTO DE RENTABILIDAD

Ya en conceptualización definimos a rentabilidad y de la misma podemos decir que el conocimiento de lo que esta -
rindiendo en sí toda la empresa, es el más importante a lo -
largo de su vida puesto que la rentabilidad constituye un -
elemento de evaluación, es como un semaforo que indica, el -
siga o el alto. Si algún elemento de la entidad está fallan -
do, la rentabilidad lo detectará o por el contrario, avisará
si los planes de captación y colocación de dinero fueron mal
estructurados.

El I.V.A. puede afectar la rentabilidad de la empresa -
en diversos aspectos tales como los de previsión de fondos -
a enterar a la S.H.C.P. y el costo o beneficio financiero en
que se incurra por las políticas de compra y venta. La mag -
nitud de cada uno de estos factores, debe ser cuidada con el
fin de buscar siempre una mejor rentabilidad de la empresa.

(b) RENTABILIDAD DEL ACTIVO

La rentabilidad del activo es la eficiencia operativa - de los activos comprometidos en la empresa. Nos interesa la relación que tiene con el I.V.A. porque las adquisiciones de activos; generalmente causan I.V.A., si por ejemplo, se realizan compras de inventarios, estas causarán I.V.A., mismo - que podrá acreditar después pero, como se vió en el Capítulo II, las políticas de compra influyen en la obtención de costo o beneficio financiero para la empresa.

La rentabilidad del activo la puede determinar la empresa relacionando las Utilidades de operación, con los Activos de operación y en caso de hacerlo para el total de Activo, - relacionando Utilidad antes de I.S.R. y P.T.U. con los Activos totales.

(c) RENTABILIDAD DEL CAPITAL

Los socios de la empresa desean ante todo que los rendimientos sobre sus acciones sean cada vez mejores. Esto solo se logra por medio de adecuadas inversiones y adquisiciones de capital. Las decisiones para la entidad son tomadas en los altos niveles de la misma y es en esas decisiones donde debe preverse la rentabilidad para los accionistas de ella. En esto, influirá la utilidad que se tenga sobre el capital contable es decir, la relación utilidad después de I. S. R. y P. T. U. /Capital Contable.

La medida de cada una de las rentabilidades a que nos hemos referido podrá verse objetivamente en el caso práctico que constituye el Capítulo IV de esta investigación.

C A P I T U L O I V

C A S O P R A C T I C O .

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA:

Datos:

La empresa fue constituida en 1960,
siendo su giro la compra-venta de
artículos para el hogar

Ventas variables, 75% en abonos

Compras el 53.75% de las ventas

Gastos el 35.15% de las ventas.

VENTAS DEL AÑO 1980

M E S	V E N T A S .
Enero	\$ 2'500,000.00
Febrero	2'700,000.00
Marzo	2'680,000.00
Abril	1'998,000.00
Mayo	3'750,000.00
Junio	2'200,000.00
Julio	2'500,000.00
Agosto	1'958,000.00
Septiembre	2'100,000.00
Octubre	2'000,000.00
Noviembre	2'214,000.00
Diciembre	2,650,000.00
	<hr/>
S u m a n	\$ 29,250,000.00
	=====

PARA 1981 SE PRONOSTICA UN AUMENTO EN
 LAS VENTAS DEL 20% S/ LAS DEL AÑO --
 ANTERIOR

M E S	V E N T A S .
Enero	\$ 3'000,000.00
Febrero	3'240,000.00
Marzo	3'216,000.00
Abril	2'397,600.00
Mayo	4'500,000.00
Junio	2'640,000.00
Julio	3'000.000.00
Agosto	2'349,600.00
Septiembre	2'520,000.00
Octubre	2'400,000.00
Noviembre	2'656,800.00
Diciembre	3'180,000.00
	<hr/>
T o t a l .	\$ 35'100,000.00
	=====

LAS VENTAS A CREDITO (75% DE LAS TO
TALES) FUERON LAS SIGUIENTES: -

M E S	V E N T A S A C R E D I T O.
Enero	\$ 1'875,000.00
febrero	2'025,000.00
Marzo	2'010,000.00
Abril	1'498,500.00
Mayo	2'812,500.00
Junio	1'650,000.00
Julio	1'875,000.00
Agosto	1'468,500.00
Septiembre	1'575,000.00
Octubre	1'500,000.00
Noviembre	1'660,500.00
Diciembre	1,987,500.00
	<hr/>
T o t a l . . .	21,937,500.00 =====

LAS VENTAS EN ABONOS PARA EL AÑO -
1981 SERAN

M E S	V E N T A S E N A B O N O S
Enero	\$ 2'250,000.00
Febrero	2'430,000.00
Marzo	2'412,000.00
Abril	1'798,200.00
Mayo	3'375,000.00
Junio	1'980,000.00
Julio	2'250,000.00
Agosto	1'762,200.00
Septiembre	1'890,000.00
Octubre	1'800,000.00
Noviembre	1'992,600.00
Diciembre	2'385,000.00

T o t a l .	\$ 26'325,000.00
	=====

LAS COMPRAS EN RELACION A LAS VENTAS
EN ABONOS SERAN EL 54%

M E S	C O M P R A S
Enero	\$ 1'209,423.08
Febrero	1'306'176.92
Marzo	1'296,501.54
Abril	966,570.92
Mayo	1'814,134.61
Junio	1'064,292.32
Julio	1'209,423.08
Agosto	947,220.15
Septiembre	1'015,915.38
Octubre	967,538.46
Noviembre	1'071,065.08
Diciembre	1'281,988'46
	<hr/>
	14'150,250.00
T o t a l	=====

LOS GASTOS EN RELACION A LAS VENTAS
 EN ABONOS DE 1981 REPRESENTAN EL -
 35.15%

M E S	G A S T O S
Enero	790,961.54
Febrero	854,238.46
Marzo	847,910.77
Abril	632,136.46
Mayo	1'186,442.32
Junio	696,046.15
Julio	790,961.54
Agosto	619,481.08
Septiembre	664,407'69
Octubre	632,769.23
Noviembre	700,475.53
Diciembre	838,419.23
	<hr/>
T o t a l	9,254,250.00 =====

DETERMINACION DEL I.V.A. CAUSADO PARA
LAS VENTAS EN ABONOS PARA 1 9 8 0 .

M E S	IMPORTE DE LAS VENTAS	INTERESES . ESTIPULADOS	T O T A L	I. V. A. CAUSADO
Enero	1'875,000.00	150,000.00	2'025,000.00	202,500.00
Febrero	2'025,000.00	162,000.00	2'187,000.00	218,700.00
Marzo	2'010,000.00	160,800.00	2'170,800.00	217,080.00
Abril	1'498,500.00	119,880.00	1'618,380.00	161,838.00
Mayo	2'812,500.00	225,000.00	3'037,500.00	303,750.00
Junio	1'650,000.00	132,000.00	1'782,000.00	178,200.00
Julio	1'875,000.00	150,000.00	2'025,000.00	202,500.00
Agosto	1'468,500.00	117,480.00	1'585,980.00	158,598.00
Septiembre	1'575,000.00	126,000.00	1'701,000.00	170,100.00
Octubre	1'500,000.00	120,000.00	1'620,000.00	162,000.00
Noviembre	1'660,500.00	132,840.00	1'793,340.00	179,334.00
Diciembre	1'987,500.00	159,000.00	2'146,500.00	214,650.00
	<u>21'937,500.00</u>	<u>1'755,000.00</u>	<u>23'692,500.00</u>	<u>2'369,250.00</u>

DETERMINACION DEL I.V.A. CAUSADO
 PARA LAS VENTAS EN ABONOS PARA
 1 9 8 1

M E S	IMPORTE DE LAS VENTAS	INTERESES - ESTIPULADOS	T O T A L	I. V. A. CAUSADO
Enero	2'250,000.00	180,000.00	2'430,000.00	243,000.00
Febrero	2'430,000.00	194,400.00	2'624,400.00	262,440.00
Marzo	2'412,000.00	192,960.00	2'604,960.00	260,496.00
Abril	1'798,200.00	143,856.00	1'942,056.00	194,206.00
Mayo	3'375,000.00	270,000.00	3'645,000.00	364,500.00
Junio	1'980,000.00	158,400.00	2'138,400.00	213,840.00
Julio	2'250,000.00	180,000.00	2'430,000.00	243,000.00
Agosto	1'762,200.00	140,975.00	1'903,176.00	190,318.00
Septiembre	1'890,000.00	151,200.00	2'041,200.00	204,120.00
Octubre	1'800,000.00	144,000.00	1'944,000.00	194,400.00
Noviembre	1'992,600.00	159,408.00	2'152,008.00	215,201.00
Diciembre	2'385,000.00	190,800.00	2'575,800.00	257,580.00
	<u>26'325,000.00</u>	<u>2'106,000.00</u>	<u>28'431,000.00</u>	<u>2'843,101.00</u>

DETERMINACION DEL I.V.A. CAUSADO
 CUYO PAGO SE DIFIERE 1 9 8 1 .

M E S	I. V. A . C A U S A D O	% DE I.V.A. CUYO PAGO SE DIFIERE. (11 %)	I.V.A. CAUSADO CUYO PAGO SE DIFIERE.
Enero	243,000.00	"	26,730.00
Febrero	262,440.00	"	28,868.40
Marzo	260,496.00	"	28,654.56
Abril	194,206.00	"	21,362.66
Mayo	364,500.00	"	40,095.00
Junio	213,840.00	"	23,522.40
Julio	243,000.00	"	26,730.00
Agosto	190,318.00	"	20,934.98
Septiembre	204,120.00	"	22,453.20
Octubre	194,400.00	"	21,384.00
Noviembre	215,201.00	"	23,672.00
Diciembre	<u>257,580.00</u> 2'843,101.00	"	<u>28,333.80</u> 372,741.11

DETERMINACION DEL I.V.A. CAUSADO CUYO
PAGO SE DIFIERE 1 9 8 0

M E S	CAUSADO	% DE IVA. CUYO PAGO SE DIFIERE (11 %)	IVA. CAUSADO CUYO PAGO SE DIFIERE.
Enero	202,500.00	"	22,275.00
Febrero	218,700.00	"	24,057.00
Marzo	217,080.00	"	23,878.80
Abril	161,838.00	"	17,802.18
Mayo	303,750.00	"	33,412.50
Junio	178,200.00	"	19,602.00
Julio	202,500.00	"	22,275.00
Agosto	158,598.00	"	17,445.78
Septiembre	170,100.00	"	18,711.00
Octubre	162,000.00	"	17,820.00
Noviembre	179,334.00	"	19,726.74
Diciembre	<u>214,650.00</u>	"	<u>23,611.50</u>
	2'369,250.00		260,617.50

I. V. A. ACREDITABLE

MES	COMPRAS	GASTOS	T O T A L	I. V. A. ACREDITABLE
Enero	1'209,423.08	790,961.54	2'000,384.62	200,038.46
Febrero	1'306,176.92	854,238.46	2'160,415.38	216,041.54
Marzo	1'296,501.54	847,910.77	2'144,412.31	214,441.23
Abril	966,570.92	632,136.46	1'598,707.38	159,870.74
Mayo	1'814,134.61	1'186,442.32	3'000,576.93	300,057.69
Junio	1'064,292.32	696,046.15	1'760,338.47	176,033.85
Julio	1'029,423.08	790,961.54	1'820,384.62	182,038.46
Agosto	947,220.15	619,481.08	1'566,701.23	156,670.12
Septiembre	1'015,915.38	664,407.69	1'680,323.07	168,032.31
Octubre	967,538.46	632,769.23	1'600,307.69	160,030.77
Noviembre	1'071,065.08	700,475.53	1'771,540.61	177,154.06
Diciembre	1'281,988.46	838,419.23	2'120,407.69	212,040.77
	<u>14'150,250.00</u>	<u>9'254,250.00</u>	<u>23'224,500.00</u>	<u>2'322,450.00</u>

I. V. A. POR PAGAR 1 9 8 1

	CAUSADO	DIFERIDO	DEVENGADO	ACREDITABLE	POR PAGAR
Enero	243,000.00	(26,730.00)		(200,038.46)	16,231.54
Febrero	262,440.00	(28,868.40)	2,673.00	(216,041.54)	20,203.06
Marzo	260,496.00	(28,654.56)	5,559.84	(214,441.23)	22,960.05
Abril	194,206.00	(21,362.66)	8,245.30	(159,870.74)	21,217.90
Mayo	364,500.00	(40,095.00)	10,561.57	(300,057.69)	34,908.88
Junio	213,840.00	(23,522.40)	14,571.07	(176,033.85)	28,854.82
Julio	243,000.00	(26,730.00)	16,923.31	(182,038.46)	51,154.85
Agosto	190,318.00	(20,934.98)	19,596.31	(156,670.12)	32,309.21
Septiembre	204,120.00	(22,453.20)	21,689.81	(168,032.31)	35,324.30
Octubre	194,400.00	(21,384.00)	23,935.13	(160,030.77)	36,920.36
Noviembre	215,201.00	(23,672.00)	26,073.53	(177,154.06)	40,448.36
Diciembre	257,580.00	(28,333.80)	25,767.74	(212,040.77)	42,973.17
	<u>2'843,101.00</u>	<u>(312,741.11)</u>	<u>175,596.61</u>	<u>(2'322,450.00)</u>	<u>383,506.50</u>

DETERMINACION DEL I.V.A. PAGADO A
 PROVEEDORES (POR GASTOS—CONTADO -Y
 COMPRAS-- 3 MESES.)

M E S	COMPRAS PAGADAS	GASTOS PAGADOS	COMPRAS Y GASTOS .	IVA. PAGADO A PROVEED .
Enero	878,290.00	790,961.54	1'669,251.54	166,925.15
Febrero	1'578,210.00	854,238.46	2'432,448.46	243,244.85
Marzo	1'300,000.00	847,910.77	2'147,910.77	214,791.08
Abril	1'209,423.08	632,136.46	1'841,559.54	184,155.95
Mayo	1'306,176.92	1'186,442.32	2'492,619.24	249,261.92
Junio	1'296,501.54	696,046.15	1'992,547.69	199,254.77
Julio	966,570.92	790,961.54	1'757,532.46	175,753.25
Agosto	1'814,134.61	619,481.08	2'433,615.69	243,361.57
Septiembre	1'064,292.32	664,407.69	1'728,700.01	172,870.00
Octubre	1'029,423.08	632,769.23	1'662,192.31	166,219'23
Noviembre	947,220.15	700,475.53	1'647,695.68	164,769'51
Diciembre	<u>1'015,915.38</u>	<u>838,419.23</u>	<u>1'854,334.61</u>	<u>185,433.45</u>
	14'406,158.00	9'254,250.00	23'660,408.00	2'366,040.80

DETERMINACION DEL COSTO FINANCIERO

	I. V. A. Cobrado a Clientes	DIFERENCIA Pagado a Proveed.	a favor o a cargo	por pagar	I. V. A. FINANCIADO a Clientes del mes	Acumulado	Costo Financiero
DICIEMBRE 31						76860000	
ENERO	18930000	16692515	(2237485)	1623154	(614331)	76245669	1524913
FEBRERO	19887000	24324485	4437485	2020306	6457791	82703460	1654069
MARZO	21033600	21479108	445508	2296005	2741513	85444973	1708899
ABRIL	19919740	18415595	(1504145)	2121790	(617645)	84827328	1696546
MAYO	23515576	24926192	1410516	3490888	4901504	89728832	1794577
JUNIO	22533076	19925477	(2607599)	2885482	(277883)	89450949	1789019
JULIO	23838676	17575325	(6263351)	5115485	(1147886)	88303063	1766061
AGOSTO	23808076	24336157	528081	3230921	3759002	92062065	1841241
SEPTIEMBRE	24590632	17287000	(7303632)	3532430	(3771202)	88290863	1765817
OCTUBRE	24934432	16621923	(8312509)	3692036	(4620473)	83670390	1673408
NOVIEMBRE	25493632	16476957	(9016675)	4044836	(4971834)	78698551	1573971
DICIEMBRE	26026180	18543346	(7482834)	4297317	(3188517)	75510034	1510200
	274510614	236604080	37906534	38350650	444116		20298721

	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEM.	OCTUBRE	NOVIEM.	DICIEM.
MARZO	1608000											
ABRIL	1198800	1198800										
MAYO	2250000	2250000	2250000									
JUNIO	1320000	1320000	1320000	1320000								
JULIO	1500000	1500000	1500000	1500000	1500000							
AGOSTO	1174800	1174800	1174800	1174800	1174800	1174800						
SEPTIEMBRE	1260000	1260000	1260000	1260000	1260000	1260000	1260000	1260000				
OCTUBRE	1200000	1200000	1200000	1200000	1200000	1200000	1200000	1200000	1200000			
NOVIEMBRE	1328400	1328400	1328400	1328400	1328400	1328400	1328400	1328400	1328400	1328400		
DICIEMBRE	1590000	1590000	1590000	1590000	1590000	1590000	1590000	1590000	1590000	1590000	1590000	
ENGANCHE (20 %)	4500000	4860000	4824000	3596400	5750000	3960000	4500000	3524800	3780000	3600000	3985200	4770000
ENERO		2205000	2205000	2205000	2205000	2205000	2205000	2205000	2205000	2205000	2205000	
FEBRERO			2381400	2381400	2381400	2381400	2381400	2381400	2381400	2381400	2381400	2381400
MARZO				2363740	2363740	2363740	2363740	2363740	2363740	2363740	2363740	2363740
ABRIL					1762236	1762236	1762236	1762236	1762236	1762236	1762236	1762236
MAYO						3307500	3307500	3307500	3307500	3307500	3307500	3307500
JUNIO							1940400	1940400	1940400	1940400	1940400	1940400
JULIO								2205000	2205000	2205000	2205000	2205000
AGOSTO									1726956	1726956	1726956	1726956
SEPTIEMBRE										1852200	1852200	1852200
OCTUBRE											1764000	1764000
NOVIEMBRE												1952748
DICIEMBRE												
	18930000	19887000	21033600	19919740	23515576	22533076	23838676	23808076	24590633	24934432	25493632	26026180
	I.V.A. Financiado a Clientes					76880000						

DETERMINACION DE LA FECHA DE PAGO
DE IMPUESTO DIFERIDO

	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEM.	OCTUBRE	NOVIEM.	DICIEM.	ENERO	FEBRERO
ENERO	267300	267300	267300	267300	267300	267300	267300	267300	267300	267300	267300	267300	267300
FEBRERO		288684	288684	288684	288684	288684	288684	288684	288684	288684	288684	288684	288684
MARZO			286546	286546	286546	286546	286546	286546	286546	286546	286546	286546	286546
ABRIL				213627	213627	213627	213627	213627	213627	213627	213627	213627	213627
	267300	555984	842530	1056157	1056157	1056157	1056157	1056157	1056157	1056157	788857	500173	213627

	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEM.	OCTUBRE	NOVIEM.	DICIEM.	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
ACUMULADO	1056157	1056157	1056157	1056157	1056157	1056157	788857	500173	213627				
MAYO	400950	400950	400950	400950	400950	400950	400950	400950	400950	400950			
JUNIO		235224	235224	235224	235224	235224	235224	235224	235224	235224	235224		
JULIO			267300	267300	267300	267300	267300	267300	267300	267300	267300	267300	267300
AGOSTO				209350	209350	209350	209350	209350	209350	209350	209350	209350	209350
	1457107	1692331	1959631	2168981	2168981	2168981	1901681	1612997	1326451	1112824	711874	476650	209350

	OCTUBRE	NOVIEM.	DICIEM.	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEM.	OCTUBRE
ACUMULADO	2168981	2168981	1901681	1612997	1326451	1112824	711874	476650	209350				
SEPTIEMBRE	224532	224532	224532	224532	224532	224532	224532	224532	224532	224532			
OCTUBRE		213840	213840	213840	213840	213840	213840	213840	213840	213840	213840		
NOVIEMBRE			236721	236721	236721	236721	236721	236721	236721	236721	236721	236721	
DICIEMBRE				283338	283338	283338	283338	283338	283338	283338	283338	283338	283338
	2393513	2607353	2576774	2571428	2284882	2071255	1670305	1435081	1167781	958431	733899	520059	283338

CONCLUSIONES:

Como puede verse en el cuadro A, el costo financiero es de 202, 987, cantidad que la empresa tiene - que distraer de su capital de trabajo para enterar a la S.H.C.P., es una cantidad que sólo puede ser abatida reduciendo el plazo de ventas, situación que afectaría tanto el crédito de la empresa y la oportunidad a los clientes de poder adquirir artículos a plazos cómodos. El diferir el pago, no toma en cuenta el importe del enganche y de los pagos periódicos, sino que únicamente considera el plazo total de pago concedido para determinar el IVA que se difiere.

Sería preferible que únicamente se pudiera diferir el entero del IVA proveniente de los intereses de una operación y que la forma de diferirlo estuviese en función directa del impuesto que se fuese devengando o cobrando del cliente.

CONCLUSIONES
GENERALES

PRIMERA: Las estrategias, políticas y proyecciones de la administración de empresas tipo, debe ser consecuencia - congruente del sistema impositivo y adaptarse a los cambios que éste presente. La organización tenderá hacia el logro de una comunicación ágil y eficiente en sus fines internos y externos. En la actualidad, las funciones de la administración, sin dejar de apegarse a los principios de contabilidad, que han de--mostrado utilidad práctica, habrán de reestructurarse conforme a los niveles afectados directamente por el IVA y adecuarse a las disposiciones legales.

SEGUNDA: En las empresas que se dedican al giro de compra-venta de aparatos eléctricos en abonos, surge un costo financiero de apariencia excesiva, que puede ser abatido modificando las políticas de operación, de tal manera que contemplen las necesidades que se detec--ten en la propia entidad y las de los consumidores.

TERCERA: El reglamento del Impuesto al Valor Agregado, permite el diferimiento del pago en las ventas a crédito con intereses, pero no toma en cuenta el importe del

enganche y de los pagos periódicos, sino que única-- mente considera el plazo total de pago concedido pa-- ra determinar el IVA que se difiere. Asimismo, el - IVA diferido se determina considerando, tanto el monto de la operación como los intereses pactados y no sólo afecta a estos últimos, situación que puede originar diferenciamientos en aumento excesivo o reducción del IVA. Es recomendable, por tanto, que sólo se difiera el IVA proveniente de los intereses y que la forma de diferirlo esté en función directa del -- impuesto resultante de lo que se fuese devengando o cobrando al cliente.

CUARTA: Actualmente el arrendamiento financiero origina un - costo, a veces oneroso, para las empresas y el tratamiento del IVA es el mismo que afecta a las enajenaciones. Esta situación debiera ser remediada a través de una disposición especial que equilibrara la - carga tributaria en la relación empresa-consumidor y disminuyera el efecto financiero negativo.

QUINTA: Para efectos de un positivo control de la rentabilidad en las empresas, se deben planear, organizar y - cuidar en todos sentidos los elementos que la afectan (políticas y departamentos funcionales de la en-

tividad) y llevar el control del I.V.A., en tal forma que elimine la posibilidad de incurrir en datos falsos que motiven tomas erróneas de decisiones.

B I B L I O G R A F I A

- (1).- ANTHONY R.N. "La Contabilidad en la Administración de Empresas". Ed. UTEHA, México, 1973.
- (2).- ARAUJO Núñez, E. Estudio Especial del "Impuesto al Valor Agregado" Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas, A.C. INEF. México, 1979.
- (3).- Colaboradores varios F.C.A., U.N.A.M. "Manual de Administración para la pequeña y mediana Empresa, México, 1977."
- (4).- DOMINGUEZ Mota, Enrique, "Ley y Reglamento comentados del Impuesto al Valor Agregado", DOFISCAL EDITORES, México, 1980.
- (5).- EDICIONES Contables y Administrativas, S. A. "Pronuario Fiscal" Ed. ECASA, México, 1980.
- (6).- GOMEZ, López S. "Contabilidad Intermedia" ESCA 1975.
- (7).- GRAN ENCICLOPEDIA, Larousse, Tomo 17 Ed. PLANETA, S.A. España 1967.
- (8).- KOONTZ y O'Donnell, "Curso de Administración Moderna" Mc. Graw Hill, México, 1976.
- (9).- MATTIELLO Canales Angel A. "Los Efectos Financieros Económicos Contables y Administrativos en México del Impuesto al Valor Agregado, Ed. IEE, S.A. México D.F.
- (10).- Reyes Ponce A. "Administración de Empresas". Ed. Limusa, México 1980.

- (11).- WESTON J. Freed y BRIGHAM F. Eugene "Administración Financiera de Empresas" (Tercera Edición) Ed. UTEHA México, D. F.