

112
23/11/85



Universidad Nacional Autónoma de México

FACULTAD DE COMERCIO Y ADMINISTRACION

“ ASPECTOS CONTABLE Y FISCAL DE LAS VENTAS EN ABONOS DE MAQUINARIA PESADA ”

Seminario de Investigación Contable

Que para obtener el título de
CONTADOR PUBLICO

P r e s e n t a n

Leonardo González Antuna

Manuel González Antuna

Virgilio Martínez Tamayo

Gustavo Serna Solis

BAJO LA DIRECCION DEL PROFESOR:

C. P. ALFREDO CEBALLOS CABRAL



1 9 8 5



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 está 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 N D I C E

I. GENERALIDADES.	1
II. EL CONTRATO DE VENTA CON RESERVA DE DOMINIO	8
Resumen	11
III. TRATAMIENTO CONTABLE	12
a) Registro de la Operación	12
b) Registro de los Pagos	22
c) Determinación del Porcentaje de utilidad anual	24
Resumen	26
IV. RESCISIONES	27
a) Asientos contables que deben correrse	34
Resumen	40
V. SU PRESENTACION EN LOS ESTADOS FINANCIEROS	41
a) En el Estado de Posición Financiera	41
b) En el Estado de Resultados	41
Resumen	43
VI. REGIMEN FISCAL A QUE ESTAN SUJETAS	44

VII. DISPOSICIONES LEGALES 52

Resumen 59

VIII. CONCLUSIONES 60

ANEXO 1

I. GENERALIDADES.

Es por todos conocido, que la implantación de las Ventas en abonos ha sido un factor de gran importancia en el desarrollo socio-económico de cada país, puesto que propició incrementos en la producción al poder adquirir bienes y servicios que por su elevado costo, muchas empresas están imposibilitadas para adquirirlos y consecuentemente el nivel de vida de una buena parte de la población mejoró.

Original y principalmente, éstas sirvieron como una forma de adquirir bienes cuyo precio de venta era muy elevado para personas tanto físicas como morales que en un momento dado y necesitando de ese bien, no disponen del numerario suficiente para cubrir su importe.

Aún persiste esa función de las ventas en abonos, pero hoy en día, han tenido un notable desarrollo en las actividades comerciales, constituyéndose en un medio para aumentar las operaciones, en la mayor parte de los negocios, ya se dediquen estos a la venta de bienes, inmuebles o celebren contratos de arrendamiento financieros. Esto ha sido factor determinante toda vez que permiten un mayor poder de compra tanto de las personas, llamadas de "la clase media" como de la "clase baja" y así vemos como éstos planes de ventas en abonos, desde el punto de vista del consumidor, son deseables ya que le permiten, obtener sin dilación alguna, artículos de valor que no podrían adquirir si tuvieran que pagarlos de contado, pues de ser así, sería necesario ahorrar hasta reunir la cantidad, suficiente para hacer la compra, lo que quizá nunca sucedería

ya que en la mayor parte de la gente no está desarrollado el espíritu del ahorro, y este solamente llega a hacerse efectivo bajo la presión de la obligación que han contraído.

Lo anterior nos trae a conclusión que la compra en abonos es una forma de ahorro obligado, es una forma de alentar, de infundir ánimo y desarrollar el deseo, el espíritu de vivir día a día bajo mejores condiciones de vida, con mayor comodidad con mayores satisfacciones y bienestar; aprovechando esta situación el consumidor o usuario, utilizando su crédito puede obtener: automóviles, aparatos estereofónicos, televisores, refrigeradores, etc. y aún llegar a hacerse propietario de su casa, lo que quizá fuera un sueño irrealizable sin este método de ventas.

Hay quien ataca, esta forma de vender, considerando que dá ocasión, a que personas no conscientes de sus ingresos o capacidad de pago para hacer frente a las obligaciones que contraen, se llenen de deudas, lo que a la larga ocasiona problemas tanto a los adquirentes como a los vendedores, al no poder pagar el compromiso contraído.

Hay también quien dice que las facilidades otorgadas para pagar en abonos, crean ciertas extravagancias en las gentes, llevándolas a tratar de darse algunos lujos superfluos que su nivel de vida no les permite, y que de hecho, comprometen sus futuros ingresos, que en cierta forma son inciertos, ya que en cualquier mo-

mento estos pueden disminuir por infinidad de razones fáciles de comprender tales, como que sean cesados en sus empleos, -- huelgas, casos fortuitos, etc., sin embargo aquí nos encontramos con algo puramente subjetivo, ya que, lo que para unos puede ser un lujo, para otros puede ser una necesidad, toda vez - que no existe una línea que en forma definitiva y cierta pueda marcar la diferencia entre ambos conceptos.

Por otra parte, el marcado desarrollo en los distintos niveles de las clases sociales en nuestro medio ha sido tan rápido que los lujos de ayer, son necesidades de hoy, y seguramente algo que se consideró como un lujo de hoy llegue a ser una necesidad del mañana.

Consecuentemente y mediante una simple retrospectiva, podríamos inquirir: ¿cuántas personas tenían automóvil? ¿cuántas contaban con refrigeradores, lavadoras, planchadoras, equipos estereofónicos y demás artículos eléctricos en sus casas? ¿cuántas empresas contaban con máquinas de escribir, máquinas de contabilidad, sistemas de computación, conmutadores, calculadoras y sumadoras? y ¿cuántos eran propietarios de sus casas?.

Lo anterior ha originado el que el incremento de las ventas en abonos, fortalezca la planta productiva creando mayores fuentes de empleo.

Debemos concluir entonces, que esta cuestión es puramente subjetiva y que de ninguna manera puede generalizarse, sin caer en lo

absurdo. Ahora veamos desde el punto de vista jurídico, lo que es una venta. Petit en su tratado de derecho romano nos dice -- que "La venta es un contrato consensual, que se originó después de ser conocida la moneda y que vino a sustituir a la operación de cambio (trueque) en la que se efectuaba una doble traslación de propiedad, nos aclara que los contratos consensuales, son - aquellos que se formalizan por el sólo acuerdo de las partes (sólo consensa) y que se derivan del derecho de gentes".

Nos dice además, que la venta, contrato consensual, es perfecta desde que el vendedor y el comprador están de acuerdo sobre la - cosa vendida y sobre el precio, que son el objeto mismo de la -- obligación de cada uno de los contratantes y constituyen por consiguiente elementos esenciales del contrato.

Respecto al objeto de la venta nos dice también que: "todas las cosas susceptibles de entrar en el patrimonio de los particulares pueden ser objeto de una venta, ya sea esto una cosa corpórea o - incorpórea, ejemplos: un automóvil, una servidumbre".

Respecto al precio, nos dice que "para que la venta valiera, es - preciso que el precio sea en dinero acuñado, que sea cierto y serio!" Cabe aclarar que al decir cierto, quiere darse a entender -- que sea determinado, y al mencionar serio se da a entender que - corresponda al valor del objeto motivo de la venta.

Nuestro Código Civil, para el Distrito y Territorios Federales al referirse a la venta, nos dice: Art. 2248 "habrá compra-venta cuando

uno de los contratantes se obliga a transferir la propiedad de una cosa o de un derecho y el otro a su vez se obliga a pagar por ellos un precio cierto y en dinero".

Lógico es suponer que el mismo Código Civil, supletorio del de comercio en todo lo que corresponda, marca determinadas obligaciones tanto al vendedor como al comprador y que deliberadamente omitimos para no invadir terrenos que corresponden a otras disciplinas.

En cuanto a las ventas en abonos, que es el tema que nos ocupa, el antes citado Código Civil, para el Distrito y Territorios Federales, también se ocupa de ellas al citar lo siguiente en su artículo 2310.- La venta que se haga facultando al comprador para que pague el precio en abonos, se sujetará a las reglas siguientes:

- I. Si la venta es de bienes inmuebles, puede pactarse - que la falta de pago de uno o varios abonos ocasionará la rescisión del contrato. La rescisión producirá efectos contra tercero que hubiere adquirido los bienes de que se trata, siempre que la cláusula rescisoria se haya inscrito en el Registro Público.
- II. Si se trata de bienes muebles, susceptibles de identificarse de manera indubitable, podrá también pactarse la cláusula resolutoria de que habla la Fracción anterior, y esa cláusula producirá efectos contra tercero

que haya adquirido los bienes, si se inscribió, en el Registro Público.

III. Si se trata de bienes muebles que no sean susceptibles de identificarse indubitablemente y que, por lo mismo, su venta no pueda registrarse, los contratantes podrán pactar la rescisión de la venta por falta de pago del precio, pero esa cláusula no producirá efectos contra tercero de buena fe que hubiere adquirido los bienes a que esta fracción se refiere.

Ahora bien, en la práctica, se establecen dos formas de realizar ventas en abonos; aquella que normalmente utilizan los grandes almacenes y que consiste en otorgar previa investigación, una cuenta abierta hasta cierto límite para ser cubierta en un plazo máximo determinado pero que es de hecho revolvente, o sea que si supuestamente el límite de crédito es de \$5,000.00 y el término máximo de pago es de 10 meses y se ha hecho uso del máximo crédito fijado, el comprador tendrá obligación de cubrir un abono de \$500.00 mensuales, pero a su vez puede hacer nuevamente uso de su crédito concedido. En este tipo de operaciones se firma un contrato inicial en el que se establecen las obligaciones que contrae el deudor, y en el momento de hacer sus compras, solamente firmará la remisión.

Por otra parte y mediante contratos específicos de ventas en abonos con reserva de dominio operan, agencias de automóviles, vende-

dores de equipo de construcción, y en general vendedores de bienes muebles que sean susceptibles de identificarse sin lugar a duda, por tener número de serie, modelo, capacidad, etc., características que los diferencia de cualquier otro tipo.

Cabe aclarar que también se efectúan ventas en abonos, de terrenos y casas, las cuales normalmente se realizan amparadas bajo contratos con garantía hipotecaria del mismo inmueble, o bien mediante un contrato de fideicomiso, pero no siendo estas operaciones objeto de este modesto trabajo, no trataremos el punto relativo a esta clase de ventas.

Por último cabe anotar que la diferencia entre una venta en abonos y una venta con reserva de dominio, es que en la primera el vendedor transmite de inmediato al comprador, la propiedad de la cosa objeto de la operación y en la venta en abonos con reserva de dominio, la cosa no pasa a ser propiedad del comprador, hasta que no haya pagado la totalidad del precio, incluyendo intereses normales y moratorios en su caso.

II. EL CONTRATO DE VENTA CON RESERVA DE DOMINIO.

Es natural que el hombre de negocios, insista en proteger, hasta el máximo posible, los riesgos que implican las operaciones de venta a crédito y es así como justamente trata de no transmitir la propiedad de la cosa objeto de la venta, hasta en tanto el comprador no haya cubierto el precio de la misma.

Para tal efecto los vendedores se garantizan del cobro del bien objeto de la venta o de la devolución de la misma - - [rescisión] utilizando los preceptos legales a su alcance. Los peritos en la materia para este fin han diseñado un contrato de nominado Contrato de Venta con Reserva de Dominio.

El Contrato de Venta con Reserva de Dominio, es una forma particular de la venta, en la que el derecho propiedad del comprador se encuentra supeditado a la condición de pago íntegro del precio debido; o sea que el adquiriente, recibe por medio de este Contrato, la posesión, el uso y aprovechamiento de la cosa, pero el vendedor seguirá siendo el propietario.

Este Contrato deberá celebrarse ante Corredor Público, para que éste, de Fé, que las personas que lo firman son ---

las mismas que contratan, así como para darle el carácter de instrumento público.

En el Contrato deberá quedar claramente escrito:

La Fecha y lugar en que se celebra.

Nombre completo de las personas, físicas ó morales, que contratan.

Descripción completa citando todas aquellas características y componentes de la cosa objeto del Contrato, así como los números de serie, modelo, capacidad, etc. si los hubiere, para que pueda establecerse sin duda alguna, la identidad del bien objeto de la venta.

El precio, y forma de pago del mismo.

La declaración del comprador de haber recibido de conformidad el bien o bienes, materia del Contrato.

La declaración de que el vendedor se reserva la propiedad de la cosa vendida, hasta que le sea pagado su precio y accesorios en su caso.

La obligación al comprador de pagar intereses, y si hubiere mora en el pago, indicando a que por ciento se pactan estos.

El demérito que se calcule sobre el bien, objeto de la venta y la renta diaria que se pacte sobre el mismo.

(Esto se establece para el caso de rescisión de la operación).

Nombre de los peritos que tanto por parte del comprador, como por parte del vendedor, han calculado el demérito y la venta.

Las generales de los contratantes, o su personalidad, - cuando se trate de personas morales.

Las firmas de los contratantes, del coobligado si lo hubiere, de los peritos, del corredor y de los testigos.

El contrato firmado por todas las personas que en él intervienen, deberá ser inscrito en el Registro Público para que pueda surtir efectos contra terceros.

Es de aclararse que, en manera alguna, podrá entregarse la factura que ampara el bien de que se trate, al comprador, hasta en tanto no haya sido liquidado totalmente el precio - pactado, pues de otra forma, y al tener el comprador en su poder la factura, se pierde de inmediato la Reserva de Dominio, aún y cuando el Contrato de Venta Con Reserva De Dominio hubiere sido firmado.

Por último cabe aclarar que en este tipo de contratos, se considera al comprador como arrendatario, hasta que no se le otorgue la propiedad, tanto de hecho como por derecho.

R E S U M E N

El Contrato de Venta con Reserva de Dominio, es un Contrato por medio del cual, el comprador recibe la posesión, el uso y aprovechamiento de la cosa, pero no la propiedad. El vendedor seguirá siendo el propietario, hasta que le sea cubierto totalmente el precio y sus accesorios.

Este sistema de venta resultó un excelente mecanismo para incrementar la producción de bienes y servicios, coadyuvando a reactivar la economía de las empresas.

III. TRATAMIENTO CONTABLE

a) Registro de la Operación .

Las cuentas que se afectan al realizar las operaciones de venta son las siguientes:

Clientes

Documentos por cobrar en ventas en abonos.

Costo de ventas en abonos.

Utilidad por realizar en ventas en abonos.

Ventas de maquinaria en abonos.

Intereses pendientes de realizar por ventas en abonos.

Almacén de maquinaria.

Utilidad pendiente de realizar por ventas en abonos.

Intereses realizados por ventas en abonos.

Utilidad en recuperación de equipo.

Pérdida en recuperación de equipo.

Devoluciones y rebajas sobre ventas en abonos.

Utilidad realizada en ventas en abonos.

Impuesto al valor agregado por pagar.

Impuesto al valor agregado documentado no generado.

Movimiento de las Cuentas antes citadas.

Clientes. Se carga del importe de las ventas efectuadas, incluyendo el Impuesto al Valor Agregado correspondiente a la operación.

Del importe de fletes o cualquier gasto que debe cobrarse a los clientes.

Se abona: De los pagos recibidos, del importe de los documentos suscritos, de las devoluciones y rebajas concedidas, de cualquier crédito que por cualquier otro concepto modifique la obligación de pago de los clientes.

El saldo, siempre deudor representa el importe de las cuentas por cobrar a los clientes.

Documentos por Cobrar en Ventas en Abonos.

Se carga: Por el importe de los títulos de crédito (Pagaré) suscritos por el cliente con los cuales queda documentado el saldo a financiar de las operaciones incluyendo los intereses correspondientes.

Se abona: Por las cantidades recibidas en pago de los abonos pactados, por el importe del saldo a cargo de los - - clientes, en los casos de cancelación de la cuenta por incobrable o por rescisión de contrato.

El saldo de esta cuenta, siempre deudor, representa el monto de los créditos concedidos a los clientes, pendientes de cobro.

Costo de Ventas en Abonos

Se carga: Del valor a precio de costo del equipo vendido. -

De los cargos complementarios correspondientes por equipo vendido, conocidos con posterioridad a la fecha de realización de la operación.

Se abona: De las partidas que modifiquen el costo del equipo vendido, conocidas con posterioridad a la fecha de realización de la operación.

Del importe del equipo recibido en devolución por cancelación de contratos, por cancelación de operaciones realizadas en el ejercicio.

Del traspaso que se hace al finalizar el ejercicio. A la cuenta de Pérdidas y Ganancias.

Utilidad por Realizar en Ventas en Abonos.

Se carga: De la utilidad probable a realizar en la operación.

En su caso, de la cantidad que corresponda al hacer el ajuste anual de la utilidad pendiente de realizar.

Se abona: De la utilidad realizada al hacerse los cobros correspondientes.

En su caso, de la cantidad que corresponda al hacer el ajuste anual de la utilidad pendiente de realizar.

Del traspaso que se hace al finalizar el ejercicio de la cuenta de Pérdidas y Ganancias.

Ventas de Maquinaria en Abonos:

Se carga: Del traspaso que se hace al finalizar el ejercicio a la cuenta de Pérdidas y Ganancias.

Se abona: Por el importe de las ventas realizadas a precio de venta.

Intereses Pendientes de Realizar por Ventas en Abonos.

Se carga: De los intereses realizados al efectuarse los -- cobros correspondientes.

Del saldo que existe sobre operaciones realizadas, en los casos de rescisión de contratos o cancelación de cuentas por incobrables.

Se abona: De los intereses probables a realizar en las ope raciones de ventas en abonos.

Su saldo siempre acreedor representa el monto de los in tereses pendientes de realizarse.

La presentación del saldo en esta cuenta en el Balance General, será siempre dentro del grupo de "Créditos Diferidos".

Almacén de Maquinaria.

Se maneja por el sistema de Inventarios Perpetuos.

Se carga: De las entradas de equipo nuevo o usado que esté dispuesto para su venta; en su caso de cualquier cantidad que complemente el costo de determinadas máquinas que no haya sido conocida en su oportunidad.

De la entrada de equipo por las devoluciones ó cancelaciones de operaciones efectuadas.

Se abona: Del importe de la maquinaria vendida a precio de costo.

De las devoluciones por cualquier razón que existiera.

De las modificaciones al costo de cualquier unidad que hubiere entrado con un valor superior al real.

El manejo de esta cuenta dada la situación de deslizamiento e inflación es el de últimas entradas, primeras salidas.

El saldo representa el importe total de maquinaria en existencia.

Intereses Realizados por Ventas en Abonos.

Se carga: Del traspaso que anualmente se hace al finalizar el ejercicio fiscal a la cuenta de Pérdidas y Ganancias.

Se abona: De los intereses que se realizan al efectuarse el cobro de un documento, en el cual estén incluidos intereses.

Su saldo representará los intereses realizados en las operaciones efectuadas.

Utilidad en Recuperación de Equipo:

Se carga: Del traspaso que anualmente se hace al finalizar el Ejercicio Fiscal a la cuenta de Pérdidas y Ganancias.

Se abona: De la utilidad que resulte, en su caso, al rescindir una operación de venta, o recuperar judicialmente el bien vendido.

Su saldo representará la utilidad realizada de rescisiones o recuperaciones.

Pérdida en Recuperación de Equipo.

Se carga: De la pérdida que resulte, en su caso al rescindir una operación de venta, o recuperar judicialmente el bien vendido.

Se abona: Del traspaso que anualmente se hace al finalizar el Ejercicio Fiscal, a la cuenta de Pérdidas y Ganancias.

Devoluciones y Rebajas sobre Ventas en Abonos.

Se carga: Del importe de las devoluciones de ventas realizadas en el ejercicio.

De los descuentos que se concedan sobre las ventas realizadas en el ejercicio.

Se abona: Del traspaso que al finalizar el ejercicio fiscal se hace a la cuenta de Pérdidas y Ganancias.

Utilidad Realizada en Ventas en Abonos.

Se carga: Del traspaso de su saldo a la cuenta de Pérdidas y Ganancias, al finalizar el ejercicio fiscal.

Se abona: De la utilidad que se realiza al aplicarse a los cobros hechos de ventas efectuadas en ejercicios anteriores, el factor de utilidad anual que corresponda, o sea el cociente que resulte de dividir el costo entre el importe de su venta.

Impuesto al Valor Agregado por Pagar.

Se carga: Del impuesto acreditable.

De las cancelaciones de impuesto a pagar por rescisión de operaciones.

Del importe del pago del neto del impuesto a cubrir.

Se abona: Del impuesto correspondiente a las operaciones realizadas.

El saldo muestra la obligación a cubrir por concepto de este impuesto, o sea la diferencia de la comparación de ambos movimientos.

Impuesto al Valor Agregado Documentado no Generado

Se carga: Del traspaso que se hace a la Cuenta de Im---
puesto al Valor Agregado por Pagar, del importe del mis-
mo, cada vez que se cobre un documento correspondiente
a una venta en abonos.

Del importe de dicho impuesto en el caso de cancelación
de operaciones.

Se abona: Del importe total del impuesto que se cobrará,
en su caso, sobre los intereses correspondientes al fi-
nanciamiento sobre las ventas en abonos efectuadas.

El saldo, siempre acreedor, representa el importe del im-
puesto sobre los intereses cuya obligación de pago se ge-
nerará cuando sean cobrados estos.

Consideramos como ejemplo la siguiente operación de ven-
ta:

- a) Se vende un equipo con valor de \$46'000,000.00 con un
costo de \$32'108,000.00. Las condiciones de la ope-
ración son: Un pago de contado de \$13'800,000.00 y el

saldo a pagar en 30 abonos mensuales consecutivos causando intereses al tipo de 55% anual sobre saldos insolutos. El IVA se paga al momento de liquidar el "pago de contado" correspondiente.

Para ser más objetivos, en la interpretación de los asientos contables subsecuentes, se ha elaborado la tabla de amortización que forma parte de este ejemplo como Anexo No. 1.

Clientes	52'900,000.00	
Venta de Maquinaria en Abonos		46'000,000.00
Impuesto al Valor - Agregado por Pagar		6'900,000.00

Por la Venta efectuada a la Cla. X, S. A. de la máquina "Z" con número de serie "Y"

Costo de Ventas en - Abonos	32'108,000.00	
Almacén de Maqui- naria		32'108,000.00

Importe del costo de la maquinaria "A" serie número "Y" vendida a Cla. X, S. A.

Caja y Bancos	20'700,000.00	
Clientes		20'700,000.00

Por el pago que nos hace la Cia. X, S. A. a cuenta de la operación de venta de la máquina "2" y el IVA correspondiente a la misma.

Documentos por Cobrar por Ventas en Abonos	58'506,736.00
Clientes	32'200,000.00
Intereses por Realizar por Ventas en Abonos	22'875,422.00
Impuesto al Valor Agregado Documentado No - Generado	3'431,314.00

Por la suscripción de documentos por el saldo de la venta realizada a la Cia. X, S. A. mas los intereses por financiamiento e IVA sobre los mismos.

Utilidad por Realizar en Ventas en Abonos - (Presente Ejercicio) 1985	13'892,000.00
Utilidad Pendiente de Realizar por Ven- tas en Abonos (Pre- sente Ejercicio) -- 1985	13'892,000.00

Por la utilidad a realizar en la Venta a Cia. X., S. A. Habiéndose cubierto el pago de contado, debe correrse el siguiente asiento a fin de cancelar la utilidad por realizar proporcional al pago. Ahora bien, siendo el por--centaje de utilidad .302 ($32'108,000.00 \div 46'000,000.00 = .698$) (Factor costo) se multiplica el importe del pago de contado por el factor de utilidad en la operación $13'800,000.00 \times .302$. (factor utilidad).

Utilidad pendiente de Realizar por Ventas en Abonos (Presente Ejercicio) 1985	4'167,600.00
Utilidad por Realizar por Ventas en Abonos (Presente Ejercicio)	4'167,600.00

Por la utilidad realizada en el pago de contado efectuado por la Cla. X., S. A.

b) Registro de los Pagos:

Consideremos el pago del primer documento del ejemplo anterior:

Caja y Bancos	2'770,541.00
Documentos por Cobrar por Ventas en Abonos	2'770,541.00

Por el pago del documento a cargo de la Cla. X, S. A. vencido en Agosto 3 de 1985.

Intereses Pendientes de Realizar por Ventas en Abonos (Presente ejercicio) 1985	1'475,833.00
Intereses Realizados por Ventas en Abonos	1'475,833.00

Por los intereses realizados en el cobro del documento 1/30 a cargo de la Cla. X, S. A. vencido en Agosto 3 de 1985.

Como al cobrarse el documento se realizó parte de la utilidad debemos correr el siguiente asiento. Para determinar que utilidad se realizó, se multiplica el abono a capital {1'073,333.33} por el factor de utilidad (.302) y el producto es la utilidad realizada $1'073,333.33 \times .302 = 324,146.65$.

Utilidad Pendiente de Realizar
por Ventas en Abonos (Presente
Ejercicio) 1985 324,146.65

Utilidad por Realizar por -
Ventas en Abonos 324,146.65

Por la utilidad realizada en el cobro hecho a la Cla. X., S. A.
de su documento vencido en Agosto 3, 1985.

Asientos que se corren al cobrar un Documento de Ventas en Abonos
de ejercicios anteriores.

Consideremos los mismos datos de la operación planteada en el -
inciso a) en lo correspondiente al documento 18/30 suponiendo -
la operación realizada en el año de 1983.

Caja y Bancos 1'808,790.00
Documentos por Cobrar en
Abonos (Ejercicio 1983) 1'808,790.00

Por el pago del documento 18/30 a cargo de Cla. X, S. A. vendi-
do en enero 3 de 1985.

Intereses Pendientes de Rea-
lizar por Ventas en Abonos -
(Ejercicio 1983) 639,528.00
Intereses Realizados por
Ventas en Abonos (Ejerci-
cio 1983) 639,528.00

Por los intereses realizados en el cobro del documento 18/30 a -
cargo de Cla. X., S. A. vencido en Enero 3, 1985.

Impuesto al Valor Agregado Documentado no Generado	95,929.00
Impuesto al Valor Agregado por Pagar	95,929.00

Por el IVA a pagar correspondiente a los intereses devengados y cobrados sobre el documento 18/30 a cargo de Cla. X., vencido en Enero 3, 1985.

Por lo que corresponde a la contabilización de la utilidad -- realizada se corre el siguiente asiento.

Utilidad Pendiente de Realizar por Ventas en Abonos (Ejercicio 1983)	315,559.99
Utilidad Realizada por Ventas en Abonos (Ejercicio 1983)	315,559.99

Por la utilidad realizada al cobrarse el documento 18/30 a cargo de Cla. X., S. A. vencido en Enero 3, 1985.

La utilidad se determinó multiplicando el importe del Abono a Capital por el factor de la utilidad anual del ejercicio de - 1983 supuesto de .294 (1'073,333.00 X .294).

c) Determinación del Porcentaje de Utilidad Anual.

Para obtener el Porcentaje de Utilidad Anual se procederá de la siguiente forma:

Cálculo del factor :

- a) Obtener el total de las Ventas en Abonos, menos el total de la cuenta. Devoluciones y Rebajas sobre Ventas en -- Abonos.

- b) Dividir el saldo de la cuenta. Costo de Ventas en Abonos, entre el total NETO de Ventas en Abonos obtenido según inciso a). El resultado de esta división nos -- proporciona el factor global del costo aplicable a las Ventas en Abonos del ejercicio.

- c) Restar de la unidad el factor de costo determinado según el inciso b). Lo cual es el factor de utilidad -- global aplicable a las ventas del ejercicio.

R E S U M E N

*Registrar las Ventas en Abonos bajo este plan,
nos permite:*

- 1o. Contablemente, no considerar utilidades que no se han realizado.*

- 2o. Fiscalmente, no pagar impuestos sobre utilidades que se realizarán - con posterioridad, o sea cuando se cobre el importe de las ventas efectuadas.*

IV. RESCISIONES

La rescisión es el acto por medio del cual los contratantes o alguno de éstos dan por terminado el Contrato celebrado.

La rescisión puede ser pactada por la voluntad de las partes u obtenerse por mandato judicial. En el primer caso en simple Convenio Privado, que en su caso, y considerándolo necesario puede celebrarse ante Corredor Público, es suficiente, para restituir la propiedad absoluta al vendedor. En el caso de obtenerse la rescisión por mandato judicial, previamente debe haberse seguido un juicio, y vencido a la parte demandada, en el mismo.

Ahora bien, obtenida la rescisión, es necesario contabilizar el resultado de este acto que bien puede ser positivo o negativo para el vendedor, ya sea que genere una utilidad o una pérdida. A continuación vamos a considerar las dos situaciones, y a presentar los asientos contables a que da lugar este hecho cualquiera que fueran sus resultados.

Primeramente consideraremos el costo de una venta realizada en el mismo ejercicio, la cual se rescinde obteniendo utilidad en la rescisión.

Supongamos la misma operación sobre lo que hemos venido trabajando, pero realizada en el mes de Enero y que se rescinde en el mes de noviembre, debido a que el cliente no ha pagado los vencimientos de Julio, Agosto y Septiembre con lo que -- tendremos que:

La venta fué de \$46'000,000.00

El cliente ha pagado de suer
te principal (41.666%) 19'166,665.00

Pagó además por concepto de
IVA 6'900,000.00

Se han devengado intereses por 6'887,222.00

La máquina se recibe en 19'264,800.00

En los cobros se realizó una -
utilidad de (19'166,665.00 X
.302 (.302 factor de utilidad
en la operación)

Se cobró IVA sobre intereses
por 1'033,084.00

Rescisión de Ventas en Abonos del Ejercicio con
utilidad en la misma

Devoluciones y Rebajas sobre
Ventas en Abonos \$26'833,335.00

Intereses Pendientes de Rea-
lizar por Ventas en Abonos 15'988,200.00

Impuesto al Valor Agregado
Documentado No Generado 2'398,230.00

Documentos por Cobrar por Ventas en Abonos 45'219,765.00

Por la cancelación del saldo de la venta hecha a Cla., X. S.A. por haberse rescindido la operación.

Almacén de Maquinaria (Maquinaria usada) 19'264,800.00
Costo de Ventas en Abonos 18'729,668.00
Utilidad en Recuperación de Equipo 535,132.00

Por la entrada al Almacén de Maquinaria del equipo recuperado, cancelación proporcional del costo de la venta y la utilidad - realizada en la rescisión,

La utilidad en recuperación de equipo se demuestra en la siguiente forma:

Comprobación

Costo original de la Maquinaria 32'108,000.00

Menos: Costo recuperado en cobros $19'166,665 \times \frac{32'108,000.00}{46'000,000.00} =$

$19'166,665 \times .698 =$ 13'378,332.00

Costo no recuperado en cobros 18'729,668.00

Menos: Valor en que se recibe la maquinaria 19'264,800.00

Utilidad en rescisión (535,132.00)

Por lo que respecta al Impuesto al Valor Agregado pagado de - 6'900,000.00 se tiene derecho a la cancelación y obligación a

la vez de devolver al comprador la parte de Impuesto no devengado por lo que se correrá el siguiente asiento:

Impuesto al Valor Agregado por Pagar	4'025,000.00	
Acreedores Diversos Cla. X S. A.		4'025,000.00

Por la cancelación del IVA, no devengado en la rescisión con la Cla. X., S. A.

Ahora veamos el mismo caso anterior, con la modificación de - que se considera pérdida en la rescisión ya que el precio en que se recibe la unidad, es de \$17'659,400.00.

Rescisión de Ventas en Abonos del Ejercicio
con pérdida en la misma.

Devoluciones y Rebajas sobre Ventas en Abonos.	26'833,335.00	
Intereses Pendientes de Realizar por Ventas en Abonos	15'988,200.00	
Impuesto al Valor Agregado - Documentado no Generado	2'398,230.00	
Documentos por Cobrar por Ventas en Abonos		45'219,765.00

Por la cancelación del saldo de la venta hecha a Cla. X., S.
A. por haberse rescindido la operación.

Almacén de Maquinaria (Ma- quinaria usada)	17'659,400.00
Pérdida en Recuperación - de Equipo	1'070,268.00
Costo de Ventas en Abo- nos	18'729,668.00

Por la entrada al Almacén de Maquinaria, del equipo recuperado,
cancelación proporcional del costo de la venta y pérdida habi-
da en la rescisión.

La pérdida en recuperación de equipo se demuestra en la si-
guiente forma:

Comprobación

Costo original de la Maquinaria	32'108,000.00
Menos: Costo recuperado en co- bros $19'166,665 \times \frac{32'108,000.00}{46'000,000.00} =$	
$19'166,665.00 \times .698$	<u>13'378,332.00</u>
Costo no recuperado en cobros	18'729,668.00
Menos: Valor en que se recibe la máquina	<u>17'659,400.00</u>
Pérdida en rescisión	<u>1'070,268.00</u>

Por lo que se refiere al Impuesto al Valor Agregado, éste se recupera de acuerdo con lo dispuesto en el primer párrafo -- del Artículo 7o. de la Ley respectiva que a la letra dice:

"El contribuyente que reciba la devolución de bienes enajenados u otorgue descuentos o bonificaciones con motivo de la realización de actos gravados por ésta Ley, deducirá en la siguiente o siguientes declaraciones mensuales el monto de dichos conceptos, del valor de los actos o actividades por lo que deba pagar el Impuesto, siempre que expresamente se haga constar que el Impuesto al Valor Agregado que se hubiere trasladado, se cancela o se restituye según sea el caso".

Por lo tanto, en caso de haber sido pagado por el comprador, se tiene la obligación de devolver su importe y de serle pagado, se correría el siguiente asiento:

Impuesto al Valor Agregado por Pagar	4'025,000.00	
Caja y Bancos		4'025,000.00

De no ser pagado de inmediato el asiento sería:

Impuesto al Valor Agregado por Pagar	4'025,000.00	
Acreedores Diversos		4'025,000.00

En este caso, 4'025,000.00 corresponde al .15 sobre -----
\$26'833,335.00 de suerte principal no cobrada y cancelada.

Ahora bien, como en los casos anteriores, se realizó una --
utilidad de \$5'788,332.83, debemos cancelar la utilidad pen-
diente de realizar sobre la suerte principal no cobrada de
\$26'833,335.00, por lo que procede multiplicar esta canti-
dad por el factor de utilidad en la operación (.302) lo que
nos dá un producto de \$8'103,667.17 que es la utilidad a -
cancelar y por lo que se corre el siguiente asiento:

Utilidad Pendiente de Realizar por Ventas en Abonos (Presente Ejercicio) 1985	8'103,667.17
---	--------------

Utilidad por Realizar en Ventas en Abonos (Presente Ejercicio) 1085	8'103,667.17
---	--------------

Quedando cancelada la utilidad que se iba a realizar en la --
operación de 13'892,000.00

Habiendo presentado la forma de contabilizar la cancelación -
(rescisión) de operaciones registradas en el mismo ejercicio,
veamos ahora el caso y la contabilización de cancelación de -
operaciones llevadas a cabo en ejercicios posteriores al de -
su venta.

Asiento por devolución de maquinaria vendida en Abonos en ejer-
cicios anteriores (rescisiones de contratos).

Devolución de maquinaria vendida en abonos en ejercicios anteriores en la que se obtiene utilidad (Cancelaciones).

1) Almacén de Maquinaria	11'028,964.00
Maquinaria usada (descripción en tarjeta auxiliar de la máquina recibida)	
2) Impuesto al Valor Agregado Documentado no Generado	671,505.00
3) Intereses Pendientes de Realizar por Ventas en Abonos. Ejercicio de 1983	4'476,699.00
4) Utilidad Pendiente de Realizar por Ventas en Abonos. Ejercicio de 1983.	4'074,375.00
5) Documentos por cobrar por Ventas en Abonos	19'101,543.00
X, S. A.	
6) Utilidad en Recuperación de Equipo	1'150,000.00

Asiento que se corre por:

Devolución de Maquinaria vendida en Abonos en el Ejercicio de 1983, X, S. A.

1) La Máquina se recibe según - 11'028,964.00
avalúo en:

2) Se cancela el IVA sobre los
intereses pendientes de --
realizar.

3) Se cancelan intereses pen-- 4'476,699.00
dientes de realizar por

4) Se cancela la Utilidad pen-
diente de realizar multi--
plicando el importe de la
suerte principal pendiente
de cubrir por el factor --
global de utilidad del - -
ejercicio de 1983 supuesto
de .292

$13'953,339.00 \times .292 = 4'074,375$

5) Se cancela el importe total
de documentos a cargo de -
X., S. A. pendientes de cu-
brir que amparaban la ven-
ta que se cancela, y que -
a la fecha de cancelación
importaban 19'101,543.00

6) En este ejemplo la diferen-
cia para cuadrar resultó -
acreedora, por lo que se -
contabilizó en la cuenta.
Utilidad en recuperación -
de equipo, en caso que la
diferencia fuera deudora,
deberá registrarse en la -
cuenta. Pérdida en recupe-
ración de equipo.

Esta diferencia se comprue-
ba de la siguiente forma:

Comprobación

Costo original de la maquinaria	\$32'108,000.00
Menos: Valor en que se recibe - La Maquinaria:	<u>\$11'028,964.00</u>
	21'079,036.00

Menos: Costo recuperado en co-
bros

Suerte principal inicial
menos suerte principal
final.

X factor de costo de la
operación

46'000,000.00 - 13'953,339.00 X <u>32'108,000.00</u>	=	
	46'000,000.00	
32'046,661.00 X .698 =		<u>22'368,569.37</u>
		(1'289,533.37)

Diferencia en porcentaje:

Suerte principal pendiente de
cubrir por factor de utili-
dad de la operación - - - -
\$13'953,339.00 X .302

4'213,908.37

Menos: Suerte principal pen-
diente de cubrir por -
factor de utilidad glo-
bal del ejercicio 1983.

13'953,339.00 X .292

4'074,375.00

139,533.37

Utilidad en la rescisión

(1'150,000.00)

En cuanto a la devolución proporcionada del IVA se correrá el -
siguiente asiento, si le es pagado al cliente de inmediato.

Impuesto al Valor Agregado por
Pagar

\$

Caja y Bancos

\$

De no serle pagado de inmediato el asiento sería:

Impuesto al Valor Agregado
por Pagar

\$

Acreedores Diversos

\$

Ahora veamos el asiento que se corre cuando se efectúa una rescisión, en la que se obtiene una pérdida.

1) Almacén de Maquinaria.	9'028,964.00	
Maquinaria usada (descripción en tarjeta auxiliar de las máquinas recibidas)		
2) Impuesto al Valor Agregado Documentado No Generado	671,505.00	
3) Intereses Pendientes de Realizar por Ventas en Abonos Ejercicio de 1983.	4'476.699.00	
4) Utilidad Pendiente de Realizar - por Ventas en Abonos Ejercicio de 1983.	4'074,375.00	
5) Pérdida en Recuperación de Equipo	850,000.00	
Documentos por Cobrar por Ventas en Abonos		19'101,543.00

Asiento que se corre por la devolución de maquinaria vendida a la Cía. X, S. A. en el ejercicio de 1983.

1) La máquina se recibió según avalúo en	9'028,964.00	
2) Se cancela el saldo del Impuesto - al Valor Agregado no Generado	671,505.00	
3) Se cancela los intereses pendientes de realizar	4'476,699.00	
4) Se cancela la utilidad pendiente - de realizar multiplicando el importe de la suerte principal pendiente de cubrir por el factor global de utilidad del ejercicio de 1983.		

	$13'953,339 \times .292 =$	4'074,375.00	
5)	Importe de la pérdida en recuperación del equipo	850,000.00	
6)	Cancelación del saldo de documentos pendientes de pago		19'101,543.00

Comprobación de la Pérdida

Costo original de la maquinaria	32'108,000.00	
Menos: Valor en que se recibe la maquinaria	<u>9'028,904.00</u>	23'079,036.00

Menos: Costo recuperado en Cobros:

Suerte principal inicial, menos suerte principal final, por factor de costo de la operación

$$46'000,000.00 - 13'953,339.00 \times \frac{32'108,000.00}{46'000,000.00} =$$

$$32'046,661 \times .698 = \underline{\underline{22'368,569.37}}$$

710,466.63

Diferencia en porcentaje:

Suerte principal pendiente de cubrir, por factor de utilidad de la operación

$$13'953,339.00 \times .302 = 4'213,908.37$$

Menos: Suerte principal pendiente de cubrir por factor de utilidad global del ejercicio de 1983.

$$13'953,339.00 \times .292 = \underline{\underline{4'074,375.00}} \quad \underline{\underline{139,533.37}}$$

Pérdida en la rescisión 850,000.00

En cuanto a la devolución proporcional del IVA, se procedería como se indicó en el ejemplo de cancelación anterior.

R E S U M E N

La rescisión, es el acto por medio del cual, los contratantes o alguno de ellos, dan por terminado el contrato celebrado.

V. SU PRESENTACION EN LOS
ESTADOS FINANCIEROS.

a) En el Estado de Posición Financiera.

En cuanto a la presentación en este estado, solamente debemos mencionar que dado que se está difiriendo tanto la utilidad - como los intereses, estas partidas deben aparecer en el capítulo de Créditos Diferidos, consignándose como sigue:

Utilidad Pendiente de Realizar por Ventas en Abonos.

Intereses Pendientes de Realizar por Ventas en Abonos.

Impuesto al Valor Agregado Documentado no Generado.

Por cuanto se refiere a las obligaciones a cargo de los compradores, deberán consignarse según su vencimiento, a corto y largo plazo, lógicamente en el Activo.

b) En el Estado de Resultados.

Por disposición legal y acorde a la técnica contable, es necesario mostrar separadamente los ingresos provenientes de - este tipo de ventas, de los ingresos por ventas de contado y a crédito, por lo que se presentará en la siguiente forma:

Ventas en Abonos

Menos Costo de Ventas en Abonos
Utilidad Bruta en Ventas en Abonos

Menos Utilidad Pendiente de Realizar
Utilidad Realizada

Más Utilidad Realizada en Ventas
En abonos de Ejercicios Anteriores.

Y a renglón seguido los demás conceptos que deban presentarse en este estado.

RESUMEN

En el Estado de Resultados, se refleja el monto de las ventas en abonos realizados en el ejercicio, su costo, su utilidad pendiente de realizar, su utilidad realizada, y la utilidad realizada de ejercicios anteriores, en su caso.

En el estado de posición Financiera, el derecho de cobro a corto y largo plazo, y las utilidades e intereses a realizar en ejercicios futuros.

VI. REGIMEN FISCAL A QUE
ESTAN SUJETAS.

Las Leyes impositivas aplicables a los ingresos de las ventas tanto de contado como en abonos son:

- 1o. Ley del Impuesto al Valor Agregado y su Reglamento.
- 2o. Ley del Impuesto sobre la Renta y su Reglamento.
- 3o. Código Fiscal de la Federación y su Reglamento.

La Ley del Impuesto al Valor Agregado, establece en su artículo primero, que son sujetos al pago de éste impuesto "las personas físicas o morales, que en Territorio Nacional Enajenen - en Bienes".

Siendo la venta en abonos una enajenación, aún con características muy especiales, cae dentro del gravamen que esta Ley señala y cuya tasa del 15% se aplica al valor de cualquier operación, excepto si la máquina vendida sea comprada y utilizada por residentes en las franjas fronterizas de 20 kilómetros paralelas a las líneas divisorias del norte y sur del País o en las zonas libres de Baja California y parcial de Sonora y Baja California sur, en cuyo caso de acuerdo al artículo 2o. de esta Ley, se pagará la tasa del 6%. También se exceptúa de la tasa del 15% las operaciones de venta de tractores para accionar implementos agrícolas, a excepción de los montados sobre orugas, de acuerdo con lo dispuesto en la fracción "e" del inciso I del artículo 2o. A que menciona que a este tipo de operaciones se le aplica la tasa del 0%.

En cuanto a la forma de pago el artículo 5o indica que se -- calculará por ejercicios fiscales, pero estableciendo que los contribuyentes deberán hacer pagos provisionales a más tardar los días 20 de cada mes, mediante declaración que se presentará en las oficinas autorizadas. Establece también como se de termina el impuesto al mencionar "El pago provisional será la diferencia entre el impuesto que corresponde al total de las actividades realizadas en el mes de calendario anterior, a -- excepción de las importaciones de bienes tangibles, y las can tidades por las que proceda el acreditamiento".

En cuanto al impuesto del ejercicio establece que se cubrirá deducidos los pagos provisionales, mediante declaración que -- se presentare ante las oficinas autorizadas dentro de los -- tres meses siguientes al cierre del ejercicio.

En su mismo artículo 5o. establece la obligación de presentar con la declaración del Impuesto sobre la Renta, una copia de la declaración del Impuesto al Valor Agregado.

Ahora bien, en cuanto a los descuentos o devoluciones el artículo 7o. nos dice que el impuesto correspondiente a estos conceptos se deducirá en la siguientes declaración mensual siempre y cuando expresamente se haga constar que este se hubiere trasladado, se cancele o se restituya, según el caso, es decir que en el caso de una cancelación de una operación cuyo -- impuesto trasladamos y cobramos, tenemos la obligación de devolver a aquel que hizo la adquisición, o acreditarle o devol

verle la parte de impuesto correspondiente al descuento.

Establece también que "El contribuyente que reciba el descuento, la bonificación o devuelva los bienes enajenados, disminuirá el impuesto cancelado a restituido de las cantidades acreditables o que tuviere pendientes de acreditamiento. Si no tuviere impuesto pendiente de acreditar del cual disminuir el impuesto cancelado o restituido, lo pagará al presentar la declaración mensual que corresponda al mes en que reciba el descuento, la bonificación o efectúe la devolución.

Para determinar si la enajenación se efectúa en Territorio Nacional, la Ley establece que será así, si el bien se encuentra en éste al efectuarse el envío al adquirente o si la entrega del bien por el enajenante se realiza en el país. Lo anterior está dispuesto en el artículo 10 de la propia Ley.

En cuanto a en que momento se efectúe la enajenación, la Ley la establece en su artículo 11, al mencionar que esta se efectúa cuando se envía el bien al adquirente, se hace entrega material del mismo, se paga total o parcialmente el precio o se expida el comprobante que ampare la enajenación.

En cuanto al cálculo del impuesto tratándose de enajenación, el artículo 12 nos dice que se considerarán, independientemente del precio pactado, cualquier accesorio tales como: impuestos, derechos, penas convencionales, intereses normales e intereses moratorios. También nos menciona este artículo que en las enajenaciones a plazo en los términos del Código Fiscal de

la Federación, se podrá diferir el impuesto de conformidad con el reglamento de esta Ley. En el caso de que se hagan pagos anticipados y transcurran más de tres meses para hacer la entrega física del bien objeto de la operación, se tiene la obligación de pagar el impuesto en el momento en que se realiza cada anticipo sobre el monto del mismo. Cuando se entregue el bien, se liquidará el impuesto correspondiente a la diferencia.

El artículo 11 del Reglamento de esta Ley, nos aclara que para efecto del pago de este impuesto, debemos deducir las devoluciones o descuentos del importe de las ventas en los términos del artículo 7o. de la Ley.

El artículo 12 del mismo reglamento, nos indica que para determinar el pago provisional mensual, se aplicará la tasa correspondiente al valor neto de los ingresos globales en el mes, menos el monto del impuesto acreditable en ese mes y en su caso de cualquier saldo acreditable pendiente de deducirse. En cuanto al pago del impuesto del ejercicio, el artículo nos menciona que se deducirán los pagos provisionales determinados conforme al artículo 12 del mismo Reglamento.

El artículo 25 del Reglamento, establece que en las ventas a plazo, al impuesto correspondiente al precio pactado, se podrá diferir conforme sean efectivamente recibidos los pagos y en cuanto a los intereses se podrá diferir al mes en que éstos -- sean exigibles. Lo anterior siempre y cuando el contribuyente para efectos del Impuesto Sobre la Renta, considere como ingreso acumulable el que hubiere recibido en pago.

En cuanto a los impuestos que corresponden a los intereses, consideramos que es incorrecto el mencionar "al mes en que estos sean exigibles" pues una cosa es que sean exigibles y otra es que efectivamente sean pagados, y es el pago, no la exigibilidad lo que genera el impuesto.

Código Fiscal de la Federación y su Reglamento.

El Código Fiscal en su artículo 14 Fracción I indica que: -- "se entiende por enajenación de bienes: Toda transmisión de propiedad, aún en la que el enajenante se reserva el dominio del bien enajenado" al respecto consideramos un error de redacción el mencionar lo anterior, pues no puede considerarse que exista propiedad sobre un bien, si no se tiene el dominio sobre el mismo.

El mismo artículo 14 Fracción VII párrafo segundo, establece las condiciones que deben cumplirse para considerarse como venta a plazos: "Se entiende que se efectúan enajenaciones a plazo con pago diferido o en parcialidades, cuando el plazo exceda de 12 meses y se difiera más de la mitad del precio para después del sexto mes".

El mismo artículo en su párrafo 4o. acorde con el artículo 10 de la Ley del Impuesto al Valor Agregado, establece que "la enajenación se efectúa en Territorio Nacional si el bien, se encuentra en dicho Territorio al efectuarse el envío al adquirente o en el país se realiza la entrega material -- del bien por el enajenante".

Ley del Impuesto sobre la Renta y su Reglamento.

Toda empresa dedicada a la venta de maquinaria pesada, es sujeta de este impuesto, ya que la misma Ley así lo establece en su artículo I fracción 1a. al mencionar que: "Las personas físicas y las morales están obligadas al pago del impuesto sobre la renta en los siguientes casos" . Las residentes en México respecto de todos sus ingresos cualquiera -- que sea la ubicación de la fuente de donde procedan".

En su artículo 16 se refiere a las ventas a plazo en los -- términos del Código Fiscal de la Federación indicando que el contribuyente podrá optar por acumular el total del precio -- pactado como ingreso obtenido en el ejercicio o bien, considerar como ingreso acumulable el importe de los pagos recibidos a cuenta del precio.

Siendo que los abonos a pagar sobre el precio de venta se documenten por medio de títulos de crédito llamados "Pagaré" -- y teniendo la posibilidad el vendedor de descontar los mismos,

el mismo artículo en su párrafo segundo establece que si esto acontece, el importe de dichos documentos deberá ser considerado como ingreso acumulable en el ejercicio; lo que consideramos de toda justicia, ya que el contribuyente está recibiendo el importe de su venta y en tal caso no debe diferir el pago de sus impuestos, esto siempre y cuando el comprador liquide a su vencimiento, o después, los pagarés descontados. En caso contrario, o sea, que no los pague, creemos que no debe considerarse como ingreso acumulable su importe.

En el párrafo cuarto, nos dice el mismo artículo que en caso de incumplimiento de contrato se recupere el bien, se deberá acumular como ingreso, las cantidades recibidas a cuenta, deduciendo las que se le devuelvan, en su caso, conforme al contrato excluido el costo correspondiente.

En su artículo 30 la Ley específica como calcular el costo respecto de las ventas en abonos mencionando que la suma total del costo de las ventas efectuadas, se dividirá entre el precio total de dichas ventas y este cociente se multiplicará por el importe de los abonos recibidos correspondientes a las ventas del mismo ejercicio, y el producto será el costo aplicable en el mismo ejercicio.

Para el caso de cancelación de operación es por irrecuperabilidad, el mismo artículo en su fracción III nos indica que --

"podrá deducirse el costo correspondiente cuando transcurra el plazo de prescripción o antes, si fuere notoria la imposibilidad práctica de cobro". Nos menciona también en el -segundo párrafo de esta fracción" que cuando se recupere el bien por incumplimiento del contrato, se incluirá en el inventario al precio original de costo menos el demérito real que haya sufrido, o aumentando el valor de las mejoras, en su caso".

En su artículo fracción 3ro. nos indica los métodos por los cuales se pueden valorar los inventarios y en el inciso d) de esta fracción, señala "Últimas entradas primeras salidas" que es el método que debe llevarse en las empresas dedicadas a la venta de maquinaria pesada.

Ahora bien; si la Ley establece como lo hemos visto, la forma de determinar la utilidad sobre los abonos recibidos, - - existe otro método, que sin contravenir lo dispuesto por la propia Ley, estimamos de más fácil aplicación, mismo que hemos utilizado para efectos de este trabajo: determinando en vez del factor costo, el factor utilidad y multiplicando este factor por la suma de los abonos recibidos de cada ejercicio, siendo el producto la utilidad realizada sobre los mismos. Lógicamente si tenemos ingresos por abonos de venta de diferentes ejercicios, debemos multiplicar la suma de los abonos recibidos por los factores de utilidad de esos ejercicios, obteniendo así la utilidad realizada sobre los mismos.

VII. DISPOSICIONES LEGALES.

Función Jurídica de la Compra Venta

La compra venta es uno de los contratos por medio del cual se transmite y adquiere la propiedad de las cosas, según lo establece el Código Civil, para el Distrito y Territorios Federales en su artículo 2248 que a la letra dice: "Habrá compra venta cuando uno de los contratantes se obliga a transferir la propiedad de una cosa o de un derecho y el otro se obliga a pagar por ellos un precio cierto y en dinero".

Por consiguiente, la función Jurídica de la compra venta, consiste en que es un instrumento del Derecho para la adquisición y para la transmisión de la propiedad de las cosas o de los derechos, de manera onerosa y derivada.

El Contrato de Compra Venta es:

Principal: En virtud de que existe y subsiste por si mismo tiene su propia finalidad jurídica y económica y en este sentido, está dotado de peculiar fisonomía o independencia.

Bilateral: Porque las obligaciones de sus partes, son recíprocas; para el vendedor, la principal, de transmitir el dominio o propiedad de la cosa o derecho vendido; para el comprador, también la capital, de pagar un precio cierto y en dinero.

Onerosa: Porque las obligaciones referidas producen provechos y gravámenes para ambas partes contratantes; para el vendedor, el provecho de recibir el precio, y el gravamen de transmitir el dominio; para el comprador, el provecho de adquirir la propiedad, y el gravamen de pagar el precio.

Lo anterior lo establece el Código Civil para el Distrito y Territorios Federales, que en su artículo 1337 dice: "Es contrato oneroso aquel en que no estipulan provechos y gravámenes recíprocos; y gratuito aquel en que el provecho es solamente de una de las partes".

Commutativo: Porque desde el momento de la celebración del Contrato, las prestaciones que se deben las partes son ciertas y ellas están en condiciones de apreciar si el contrato realizado reporta beneficio o pérdida. Esto lo establece el Código Civil antes citado en su artículo 1333 que a la letra dice: "El Contrato oneroso es comutativo cuando las prestaciones que se deben las partes son ciertas desde que se celebra el contrato, de tal suerte que ellas pueden apreciar inmediatamente el beneficio ó la pérdida que les cause esto".

Consensual: En el sentido de que, por regla general la compra-venta se perfecciona por el puro y simple consentimiento de las partes contratantes. Al respecto el Código Civil para el Distrito y Territorios Federales en su artículo 1796, establece: "Los Contratos --se perfeccionan por el mero consentimiento, - excepto aquellos que acben revestir una forma establecida por -

la Ley. Desde que se perfeccionan, obligan a los contratantes no solo al cumplimiento de lo expresamente pactado, sino también a las consecuencias que, según su naturaleza son conforme a la buena fe, al uso o a la Ley.

Habiéndonos referido, en términos generales al contrato de compra-venta, veamos ahora específicamente lo concerniente a la venta con reserva de dominio.

En términos generales podemos decir que: hay venta con reserva de dominio, cuando en un contrato de compraventa la -- traslación de la propiedad de la cosa vendida, se subordina al cumplimiento de cierta condición o requisito, que generalmente, consiste en el pago del precio convenido y en sus accesorios, -- en su caso;

Podemos citar como características de la venta con reserva de dominio las siguientes:

1a. En un contrato en el que la traslación de la propiedad se encuentra sometida a la condición suspensiva, consistente en el pago del precio estipulado, por tanto, mientras no se haya hecho el pago del precio, el vendedor conserva la propiedad de la cosa enajenada, y esta propiedad no es adquirida por el comprador, éste no la tiene en calidad de dueño, sino en virtud del -- concepto que se establezca en el mismo contrato, o de lo que le corresponde de acuerdo con la Ley; Siendo esto así, dicho comprador no tendrá el derecho de ejercitar sobre la cosa, ningun--

Onerosa: Porque las obligaciones referidas producen provechos y gravámenes para ambas partes contratantes; para el vendedor, el provecho de recibir el precio, y el gravamen de transmitir el dominio; para el comprador, el provecho de adquirir la propiedad, y el gravamen de pagar el precio.

Lo anterior lo establece el Código Civil para el Distrito y Territorios Federales, que en su artículo 1337 dice: "Es contrato oneroso aquel en que no estipulan provechos y gravámenes recíprocos; y gratuito aquel en que el provecho es solamente de una de las partes".

Comutativo: Porque desde el momento de la celebración del Contrato, las prestaciones que se deben las partes son ciertas y - ellas están en condiciones de apreciar si el contrato realizado reporta beneficio o pérdida. Esto lo establece el Código Civil antes citado en su artículo 1333 que a la letra dice: "El Contrato oneroso es comutativo cuando las prestaciones que se deben las partes son ciertas desde que se celebra el contrato, de tal suerte que ellas pueden apreciar inmediatamente el beneficio ó la pérdida que les cause esto".

Consensual: En el sentido de que, por regla general la compra-venta se perfecciona por el puro y simple consentimiento de las partes contratantes. Al respecto el Código Civil para el Distrito y Territorios Federales en su artículo 1796, establece: "Los Contratos --se perfeccionan por el mero consentimiento, - excepto aquellos que deben revestir una forma establecida por -

ta produce efectos contra terceros, si se inscribe en el Registro Público; cuando los bienes son de la clase a que se refiere la fracción III, del artículo que se acaba de citar, se aplicará lo dispuesto en esta fracción":

Es decir, la resolución del Contrato de compra-venta con reserva de dominio por falta de pago del precio, solamente procede en el caso de que tal resolución se haya estipulado expresamente, y para que opere respecto a terceros, es indispensable que se haya inscrito en el Registro Público y que - la compra-venta recaiga sobre bienes inmuebles o sobre identificables de manera indubitable.

Los artículos del Código Civil, que legislan sobre este tipo de operaciones son los siguientes:

ART. 2310.- La venta que se haga facultando al comprador para que pague el precio en abonos, se sujetará a las reglas siguientes:

I. Si la venta es de bienes inmuebles, puede pactarse - que la falta de pago de uno o varios abonos ocasionará la rescisión de contrato. La rescisión producirá efectos contra - tercero que hubiere adquirido los bienes de que se trata, - - siempre que la cláusula rescisoria se haya inscrito en el Registro Público;

II. Si se trata de bienes muebles, tales como automóviles,

motores, pianos, máquinas de coser u otros que sean susceptibles de identificarse de manera indubitable, podrá también pactarse - la cláusula resolutoria de que habla la fracción anterior, y esa cláusula producirá efectos contra tercero que haya adquirido los bienes, si se inscribió en el Registro Público;

III. Si se trata de bienes muebles que no sean susceptibles de identificarse indubitablemente y que por lo mismo en venta no pueda registrarse, los contratantes podrán pactar la rescisión - de la venta por falta de pago del precio, pero esa cláusula no - producirá efectos contra tercero de buena fe que hubiere adquirido los bienes a que esta fracción se refiere.

ART. 2311. Si se rescinde la venta, el vendedor y el comprador deben restituirse las prestaciones que se hubieren hecho; pero el vendedor que hubiere entregado la cosa vendida puede exigir del comprador, por el uso de ella, el pago de un alquiler o renta que fijarán peritos, y una indemnización, también fijada por peritos, por el deterioro que haya sufrido la cosa.

El comprador que haya pagado parte del precio, tiene derecho a los intereses legales de la cantidad que entregó.

Las convenciones que impongan al comprador obligaciones más onerosas que las expresadas, serán nulas.

ART. 2312.- Puede pactarse válidamente que el vendedor reserve la propiedad de la cosa vendida hasta que su precio haya sí-

do pagado.

Cuando los bienes vendidos son los mencionados en las fracciones I y II del artículo 2310, el pacto de que se trata produce efectos contra terceros, si se inscribe en el Registro Público; cuando los bienes son de la clase a que se refiere la fracción III del artículo que se acaba de citar, se aplicará lo dispuesto en esta fracción.

ART. 2315.- En la venta de que habla el artículo 2312, mientras que no pasa la propiedad de la cosa vendida al comprador, si éste recibe la cosa será considerado como arrendatario de la misma.

R E S U M E N

La compra-venta es uno de los contratos por medio del cual se trasmite y adquiere la propiedad de las cosas.

La compra-venta con Reserva de Dominio no trasmite la propiedad hasta el momento en que sea cubierto el precio y sus accesorios (intereses normales; intereses moratorios; gastos de registro de contrato, etc.).

VIII. CONCLUSIONES

La venta con reserva de dominio, es una protección que la Ley concede al vendedor, autorizándolo a transmitir la posesión, pero no la propiedad, sino hasta el momento en que se haya cubierto el precio de la venta y sus accesorios.

Para que surta efecto la Reserva de Dominio, es condición indispensable, que el contrato esté inscrito en el Registro Público de la Propiedad de la localidad en que se realice la operación.

La Reserva de Dominio, en tratándose de bienes muebles, no surte efecto contra tercero adquiriente de buena fe, cuando el bien no pueda ser identificado de manera indubitable.

La contabilización de estas operaciones, considerando la utilidad realizada conforme se hace la recuperación del precio, presenta una situación mas apegada a la realidad, al formularse los Estados Financieros.

Fiscalmente, es una facilidad al causante, ya que el impuesto no se genera totalmente en el ejercicio en que se realiza la operación, sino se distribuye en los diferentes ejercicios fiscales en que se efectúa el cobro. Esto en tratándose del Impuesto sobre la Renta, ya que el Impuesto al Va-

Por Agregado sí se genera al realizarse la operación.

Por lo tanto, el sistema de Ventas en Abonos, cumplirá con una función social y económica al facilitar a las empresas constructoras y mineras la adquisición de equipo de alto costo que en otras condiciones no les permitirían adquirirlas o se descapitalizarían adquiriendo los equipos bajo este procedimiento las constructoras tienen mayor capacidad para operar ya que de las estimaciones por trabajos efectuados generan el efectivo necesario, para cubrir los compromisos contraídos; utilizando por otra parte sus propios recursos, para sufragar los gastos inherentes a su operación. Las empresas que utilizan este tipo de maquinaria, son las que se dedican a la construcción de carreteras, puentes, presas, distritos de riego, puertos, perforación de pozos petroleros, explotación de fondos mineros, etc.; cuyas obras de infraestructura indudablemente ayudan al desarrollo del país.

Consecuentemente el procedimiento contable delineado, cumple fundamentalmente con toda la información requerida en todos los niveles de la administración y permite el pago oportuno y correcto de las obligaciones fiscales vigentes, así como -- el control absoluto de las operaciones realizadas por la empresa.

TABLA DE AMORTIZACION

CLIENTE: 99999 SUCURSAL: 01 No. DE DOCUMENTOS: 01/30
 TIPO: EQUIPO: MARCA: MODELO: SERIE: 30
 TOTAL: 52'900,000 ENGANCHE: 20'700,000 SALDO: 32'200,000
 MONEDA: M.N. TIPO DE CAMBIO: 0
 NO. DE PAGOS: 30 INT. S/SDO INS: 55% FECHA: 07/03/85

<u>NUM. DOC.</u>	<u>FECHA VENC.</u>	<u>SALDOS INSOLUTOS</u>	<u>ABONOS A CAPITAL</u>	<u>INTERESES</u>	<u>IVA S/ INTERESES</u>	<u>TOTAL DEL DOCUMENTO.</u>
1/30	8/3/85	32'200,000	1'073,333	1'475,833	221,375	2'770,541
2/30	9/3/85	31'126,667	1'073,333	1'426,639	213,996	2'713,968
3/30	10/3/85	30'053,334	1'073,333	1'377,444	206,617	2'657,394
4/30	11/3/85	28'980,001	1'073,333	1'328,250	199,238	2'600,821
5/30	12/3/85	27'906,668	1'073,333	1'279,056	191,858	2'544,247
6/30	1/3/86	26'833,335	1'073,333	1'229,861	184,479	2'487,673
7/30	2/3/86	25'760,002	1'073,333	1'180,667	177,100	2'431,100
8/30	3/3/86	24'686,669	1'073,333	1'131,472	169,721	2'374,526
9/30	4/3/86	23'613,336	1'073,333	1'082,278	162,342	2'317,953
10/30	5/3/86	22'540,003	1'073,333	1'033,083	154,962	2'261,378
11/30	6/3/86	21'466,670	1'073,333	983,889	147,583	2'204,805
12/30	7/3/86	20'393,337	1'073,333	934,695	140,204	2'148,232
13/30	8/3/86	19'320,004	1'073,333	885,500	132,825	2'091,658
14/30	9/3/86	18'246,671	1'073,333	836,306	125,446	2'035,085
15/30	10/3/86	17'173,338	1'073,333	787,111	118,067	1'978,511
16/30	11/3/86	16'100,005	1'073,333	737,917	110,688	1'921,938
17/30	12/3/86	15'026,672	1'073,333	688,722	103,308	1'865,363
18/30	1/3/87	13'953,339	1'073,333	639,528	95,929	1'808,790
19/30	2/3/87	12'880,006	1'073,333	590,334	88,550	1'752,217
20/30	3/3/87	11'806,673	1'073,333	541,139	81,171	1'695,643
21/30	4/3/87	10'733,340	1'073,333	491,945	73,792	1'639,070
22/30	5/3/87	9'660,007	1'073,333	442,750	66,413	1'582,496
23/30	6/3/87	8'586,674	1'073,333	393,556	59,033	1'525,922
24/30	7/3/87	7'513,341	1'073,333	344,361	51,654	1'469,348
25/30	8/3/87	6'440,008	1'073,333	295,167	44,275	1'412,775
26/30	9/3/87	5'366,675	1'073,333	245,973	36,896	1'356,202
27/30	10/3/87	4'293,342	1'073,333	196,778	25,517	1'299,628
28/30	11/3/87	3'220,009	1'073,333	147,584	22,138	1'243,055
29/30	12/3/87	2'146,676	1'073,333	98,389	14,758	1'186,480
30/30	1/3/88	1'073,343	1'073,333	49,195	7,379	1'129,907
TOTAL DOCUMENTADO			32'199,990	22'875,422	3'431,314	58'506,726

R E S U M E N

PRECIO DE VENTA		46'000,000.00
I V A		<u>6'900,000.00</u>
		52'900,000.00
Menos:		
PAGO A CUENTA	13'800,000.00	
PAGO DE I V A	<u>6'900,000.00</u>	20'700,000.00
		32'200,000.00
INTERESES POR FI-		
NANCIAMIENTO		
		<u>22'875,422.00</u>
		75'075,422.00
I V A SOBRE INTE-		
RESES		
		<u>3'431,314.00</u>
		58'506,736.00