

126
2 ej



**UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTONOMA DE MEXICO**



**FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES
CUAUTITLAN**

FALLA DE ORIGEN

**“ ASPECTO FISCAL Y CONTABLE DE LAS
VENTAS EN ABONOS DE AUTOMOVILES ”**

T E S I S

**QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:
LICENCIADA EN CONTADURIA
P R E S E N T A :
BELEM SANTOS CRUZ**

ASESOR: C.P. PEDRO ACEVEDO ROMERO



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.



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE
MÉXICO

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES CUAUTITLÁN
UNIDAD DE LA ADMINISTRACIÓN ESCOLAR
DEPARTAMENTO DE EXÁMENES PROFESIONALES

UNAM
FACULTAD DE ESTUDIOS
SUPERIORES CUAUTITLÁN

ASUNTO: VOTOS APROBATORIOS



DEPARTAMENTO DE

AT'N: Ing. Rafael Rodríguez Ceballos
Jefe del Departamento de Exámenes
Profesionales de la F.E.S. - C.

Con base en el art. 28 del Reglamento General de Exámenes, nos permitimos comunicar a usted que revisamos la TESIS TITULADA:

"Aspecto Fiscal y Contable de las Ventas en Abonos de automóviles".

que presenta la pasante: Belem Santos Cruz
con número de cuenta: 8706953-4 para obtener el TÍTULO de:
Licenciada en Contaduría

Considerando que dicha tesis reúne los requisitos necesarios para ser discutida en el EXAMEN PROFESIONAL correspondiente, otorgamos nuestro VOTO APROBATORIO.

A T E N T A M E N T E .

"POR MI RAZA HABLARA EL ESPIRITU"

Cuatitlán Izcalli, Edo. de Méx., a 01 de octubre de 1995

PRESIDENTE

L.C. Ma. Blanca N. Jiménez y Jiménez

VOCAL

C.P. Pedro Acevedo Romero

SECRETARIO

C.P. Elsa Margarita Galicia Laguna

PRIMER SUPLENTE

C.P. Elsa Aguilar Pacheco

SEGUNDO SUPLENTE

C.P. Hilda M. Pimentel Huarte

“ El ave canta aunque la rama cruja porque sabe lo que son sus alas ”.

Salvador Díaz Mirón

GRACIAS A...

**Dios,
por brindarme la oportunidad de vivir.**

...

La Universidad Nacional Autónoma de México, nuestra máxima casa de estudios,
que me abrió las puertas de la superación y forjó para siempre en mí, el espíritu de ser universitaria.

Mis profesores,
que contribuyeron a mi formación profesional al poner a mi alcance sus conocimientos y experiencia.

Al profesor Pedro Acevedo Romero,
por su valiosa asesoría en la preparación de esta tesis.

Los profesores integrantes del Jurado,
por la atención y disposición que me brindaron en la revisión del presente trabajo.

...

...

Mis padres...

María Ascención, de quien he aprendido que con fé y tenacidad todo se puede lograr y,

Rodrigo, que con su ejemplo me enseñó la responsabilidad y el respeto hacia el trabajo y la familia,

les brindo mi eterno agradecimiento por todo su apoyo y amor incondicional.

Mis hermanos,

Mireya y Rodrigo,

por contar siempre son su apoyo y cariño.

Al L. C. Jorge Escutia Serrano,

por sus valiosas aportaciones al presente trabajo.

Peter, Ayasha, Leila, Safaá Belem y Amina Mireya,

por sentirnos como una sola familia, independientemente de la distancia y el tiempo.

A familiares, amigos y a todas aquéllas personas,

que de alguna forma ayudaron en mi formación tanto profesional como personal.

**“ASPECTO FISCAL Y CONTABLE DE LAS
VENTAS EN ABONOS DE AUTOMOVILES”**

INDICE

	página
Introducción	1
CAPITULO UNO. ANTECEDENTES HISTORICOS	
1.1. Origen y desarrollo de las ventas en abonos.	3
1.2. Concepto.	13
1.3. Características.	16
1.4. Historia de la industria automotriz en México.	19
CAPITULO DOS. TRATAMIENTO FISCAL Y ANALISIS DEL CREDITO	
2.1. Marco Legal.	23
2.1.1. Leyes que regulan las ventas en abonos.	23
2.1.2. Leyes que reglamentan la adquisición de vehículos.	70
2.2. Análisis del crédito.	85
2.2.1. Planes de crédito.	85
2.2.2. Otorgamiento del crédito.	90
2.2.3. Naturaleza del crédito de las ventas en abonos.	97
2.2.4. Administración de la cobranza.	102
CAPITULO TRES. TRATAMIENTO CONTABLE	
3.1. Aplicación contable.	111
3.1.1. Procedimientos para su registro.	111
A) Ventas en abonos con garantía de documentos.	141
B) Clientes desertores.	159
3.2. Revelación en la información financiera.	173
Conclusión	183
Bibliografía	187

INTRODUCCION

En el sistema comercial y económico vigente la actividad de la venta desempeña un papel importante, ya que ha contribuido a aumentar la productividad de la economía, ha elevado el nivel de vida, además de ser el principal objetivo de cada empresa comercial y la única función que genera ingresos directos y ganancias; por lo que se puede afirmar en este sentido, que es el corazón de la economía comercial.

Sin embargo, la crisis, la inflación y el deterioro del poder adquisitivo de la población ha originado una notable disminución en las ventas y por consiguiente ha creado problemas de liquidez. Por lo que las empresas están buscando nuevos mecanismos de operación con la finalidad de lograr el repunte de sus ventas.

Una de las modalidades a la que están recurriendo las empresas para elevar sus niveles de ventas, es el sistema de ventas en abonos.

Por su parte los consumidores ante esta misma situación también están buscando opciones que les permitan proteger sus ingresos y controlar sus egresos por lo que esta forma de pago en abonos resulta ser conveniente.

Es un hecho que comprar en abonos hoy en día facilita la adquisición de bienes para las personas de clase media y de escasos recursos económicos, quienes poco a poco cubren el valor total de los bienes adquiridos, sin que vean drásticamente disminuido su capital.

Actualmente la venta de mercancías con el privilegio de su pago a plazos es una costumbre bien acogida en determinados ramos comerciales, sobre todo en el de muebles, suscripción de libros, aparatos electrodomésticos, vehículos, casas y otros análogos.

El sistema de ventas en abonos implica para el consumidor o cliente adquirir la cosa motivo de la operación y cubrir, en su oportunidad, los diferentes pagos previamente aceptados por él. En cambio, para el vendedor este tipo de ventas tiene efectos enteramente distintos: desde el punto de vista contable, en cuanto a su manejo y control, así como el cumplimiento de las distintas disposiciones que marca nuestra legislación. Desde el punto de vista financiero, plantea otros problemas relativos al examen de créditos antes de aceptar riesgos, y más tarde plantear la cuestión de asegurar los cobros, a fin de evitar, dentro de lo posible, las rescisiones y pérdidas consiguientes.

La presente tesis tiene como finalidad abordar las implicaciones de carácter fiscal y contable que conlleva la utilización del sistema de ventas en abonos de automóviles. Para ello el tema se ha desarrollado en tres capítulos:

El primero hace referencia a los antecedentes históricos de las ventas en abonos y de la industria automotriz en nuestro país.

En el capítulo dos se aborda el marco legal de las ventas a plazos y de la adquisición de automóviles. Tocando los diferentes ordenamientos que hacen mención a este tipo de operaciones, así como el análisis que se requiere para el otorgamiento del crédito.

En el último capítulo se trata el aspecto contable de las enajenaciones a plazos, sus modalidades, los diferentes procedimientos para su registro y su revelación en los estados financieros.

CAPITULO UNO

ANTECEDENTES HISTORICOS

1.1 ORIGEN Y DESARROLLO DE LAS VENTAS EN ABONOS

La técnica y el arte de la venta tiene un panorama muy amplio, ya que se trata de una actividad que abarca casi todos los campos del quehacer humano. La venta es el estímulo para los descubrimientos e investigaciones para la eficiencia de la producción y distribución, es el móvil que gobierna toda la economía.

Se debe considerar a la venta como una expresión socioeconómica surgida bajo la influencia de la interrelación humana, por lo que se puede afirmar que el acto de vender es tan antiguo como la civilización misma.

En su modo primitivo, la actividad de la venta tuvo lugar bajo la forma de trueque, que consistía en dar el excedente de algo que se poseía por lo que hacía falta. Durante el período pleistoceno superior (hace 40 000 años) el hombre se dedicaba principalmente a la caza, lo que hizo que adquiriera singular destreza y especialización, hasta el grado de cazar más de lo que podía comer; así le quedaba más pieles de las que podía requerir, sin embargo, no todos resultaron tan aptos y hábiles y pronto éstos fueron destinados para efectuar el trueque de las pieles sobrantes por sal que era necesaria para la sazón de la carne y el curtido de las pieles, así como de las espinas de pescado con las que se cosían, utilizando los intestinos de los animales cazados.

Más tarde, comenzó una forma de actividad comercial sencilla, cuando algunas comunidades empezaron a especializarse en la confección de vestimentas, en tanto, otras se dedicaban a la caza y después otras iniciaron actividades agrícolas.

En el neolítico (también del cuaternario) se descubre la cerámica (6 000 años A.C.) y más tarde (5 000 A.C.) se inicia la Edad de Bronce donde aparecen ciertas actividades comerciales mejor configuradas.

Alrededor del 2000 A.C. los fenicios estratégicamente situados comenzaron a comerciar en Europa, Asia y África llegando a su apogeo en el Mediterráneo Oriental en el siglo XII A.C. Fueron grandes transportistas, dedicándose preferentemente al comercio intermediario múltiple. Del Medio Oriente, obtenían para sus transacciones oro, plata, marfil y piedras preciosas. De Arabia, cargaban incienso y canela. De la India y Ceilán llevaban canela y cinamomo. Con Egipto traficaban algodón, granos, tejidos y vino. Palestina les proporcionaba trigo, aceite y lanolina del desierto. Explotaban la plata de España y el estaño de la Gran Bretaña.

La necesidad de controlar sus operaciones comerciales en tan extenso espacio de actividad comercial, contribuyó a que crearan el alfabeto y difundieran el uso de la moneda, surgiendo con ello también los primeros signos crediticios. Cuidadosos registros de crédito fueron conservados sobre tablas de barro en la bíblica ciudad de Ur; eran órdenes de pago con ciertas similitudes a la actual letra de cambio.

Por su parte, la actividad comercial de la cultura griega presenta esencialmente dos períodos:

- 1.-Del año 800 a 500 A. C., el comercio se lleva a cabo a través de las ciudades-estados. En esta época aparece el primer sistema monetario y crediticio, se institucionalizó un documento similar a la letra de cambio y otro a la carta de transferencia y; surge toda una organización tributaria organizada.

Los griegos establecen colonias de gran importancia por su economía como Mileto, Esparta, Atenas, Marsella, Emprión y Cirene entre otras.

2.-Del año 500 a 200 A.C., el tráfico mercantil se desplaza hacia el Oriente llegando a Bizancio, Alejandría y Antioquía.

Al no contar en su territorio con muchos productos para el comercio Grecia servía de intermediaria, manejando con éxito el tráfico de la alfarería, los mármoles y los cobres.

La posterior anexión de colonias griegas y cartagineses, que se encontraban en un período floreciente, con el pueblo romano origina la creación de una verdadera flota mercante, y con ella inicia éste último su actividad comercial.

Roma instituye las primeras normas legales que regulaban y controlaban el comercio, aparecen las codificaciones sobre el préstamo, la obligatoriedad de su restitución y normas sobre la cuantía y pago de intereses; se sabe que el interés usual fue de aproximadamente un 12%, se regularon los contratos de compra y venta, y se dieron los primeros pasos para institucionalizar las asociaciones mercantiles.

Además de los prestamistas se generalizaron los banqueros, figura importante en el comercio; que actuaban como cambistas y mercaderes de metales preciosos, cobraban los créditos de sus clientes cuando los deudores radicaban en el extranjero y se encargaban a su vez de pagar las deudas de sus clientes locales a los acreedores radicados en otros lugares, para ello se utilizó la letra de crédito; así cuando un mercader tenía que viajar depositaba los fondos con el banquero de su ciudad, y éste le extendía un documento que pagaba su corresponsal en el sitio de destino.

En la época medieval, aproximadamente del siglo X al XVI; que se caracterizó por un retroceso en casi todas las actividades, puede decirse que la religión y el comercio no sólo no se estancaron, sino que presentan notables avances durante este período.

En la Edad Media se generalizó el sistema monetario metálico, reservándose los monarcas el derecho de emitir la moneda; se extienden diversas instituciones de crédito y préstamo con intereses como la Taula de Cambis de Barcelona, fundada en 1401, el Banco de Valencia en 1407, el Banco de San Jorge de Génova en 1409 y el Monte de Vecchio de Venecia en 1482. Y aparecen nuevos elementos comerciales como los agentes mandatarios en distintas plazas, los cambistas, los comisionistas y asociaciones mercantiles.

En esta misma etapa se perfeccionan los sistemas para contar y medir, facilitándose enormemente las transacciones comerciales.

La Iglesia fomentó el comercio debido a las festividades religiosas que se celebraban, ya que se realizaban ferias donde se reunían un gran número de personas produciéndose un renacimiento de la actividad comercial. Así también, al amparo de una iglesia o monasterio se celebraban las operaciones de compra y venta por lo regular en una plaza, lo que dió origen a los mercados, institución que ha perdurado hasta nuestros días.

Durante la Edad Media aparece un nuevo organismo mercantil de excepcional importancia: los gremios. Su objetivo era garantizar a sus miembros las mayores ganancias posibles o un mínimo de pérdidas, para ello legislan el resarcimiento de los daños e instituyen las bases de un incipiente seguro.

Los gremios llegan a adquirir tanto poder, que obtenían el monopolio de la venta de ciertos productos, y prohibían su venta a quien no perteneciera al gremio correspondiente.

El desarrollo que tuvo el comercio al final del medievo, se debió a las cruzadas (siglo XV y XVI) que llevaron a los Santos Lugares de Oriente a gran parte de los terratenientes de entonces. Su estancia en Oriente les creó hábitos nuevos de vida: uso de la seda, perfumes y sobre todo especias para condimentar sus

comidas. A su regreso a Occidente, estos ex-cruzados constituían un codiciado mercado para el consumo de tales mercancías por lo que los mercaderes organizaban caravanas para venderlas; sin embargo, las condiciones del transporte y las depredaciones del banditaje hacían que los productos que finalmente llegaban al mercado, tuvieran precios elevados y por lo tanto, hubiera pocos compradores.

Esto motivó a realizar numerosas expediciones marítimas con el fin de encontrar una ruta accesible hasta la India. Fué Colón quien logró este propósito, y llamó a los territorios hallados "Indias Occidentales". Pronto, el comercio de todo el continente americano y las islas descubiertas sometidas por España, quedaron sujetos a legislaciones especiales conocidas como *Leyes de Indias*, siendo instrumento básico de éstas la Casa de Contratación establecida en 1503.

Esta Casa de Contratación funcionaba en Sevilla y regulaba el comercio y tránsito de toda mercancía que se enviase o procediera de América. Los impuestos que gravaban las mercancías que llegaban o salían por el puerto sevillano a finales del siglo XVI constituían la principal fuente de ingresos de la hacienda española.

Florecieron también los consulados o juzgados de comercio que debían intervenir en ventas, cambios, seguros, quiebras y fletamiento. En 1603, Felipe III resolvió que el consulado de México debía llamarse "Universidad de los Mercaderes".

El comercio inicia la actividad del mayoreo con vendedores que compran y acaparan los productos mediante transacciones por documentos, sin ver el producto. Los vendedores intermediarios empleados por los grandes mayoristas se inician en esta actividad obteniendo comisiones de un promedio del 5%.

Se centraliza el correo, se regulariza y reglamentan las empresas *S. de R.L.* y *S.A.* y la bolsa compra, vende y tramita documentos.

En la edad contemporánea, se imprimen nuevas características a la actividad comercial. A mediados del siglo XVIII, la Revolución Industrial marca uno de los puntos cruciales en la economía. En esta época y con este motivo finaliza, según Lewis Mumford la llamada Fase Eotécnica (aurora de la técnica) que abarca el período comprendido entre los años 1000 y 1750 y, se inicia la segunda fase, a la que Mumford denomina Paleotécnica (de la antigua técnica) que abarca de 1750 a 1785 y por último, la fase Neotécnica (nueva técnica) que va desde 1785 hasta nuestro días.

Con la Revolución Industrial se pasó súbitamente del taller a la factoría, del artesano a la industria, del buey y el caballo a la máquina de vapor (1763) y con ella, se inicia *"la sustitución del esfuerzo del hombre por la máquina"*.

Todos los esfuerzos educativos y formativos se enfocaron entonces a preparar técnicamente al hombre para la producción y las distintas ramas de la ciencia aportan sus conocimientos para producir más y mejor. La respuesta de la distribución a las metas de productividad de la Revolución Industrial, aparece con la creación de almacenistas, mayoristas y detallistas que organizan y encauzan los productos hacia el consumidor final.

Hace su aparición el vendedor viajero llevando muestras de sus productos con los cuales hace sus pedidos, y el mismo investiga el crédito y realiza los cobros. Un vendedor especial en esa época es el "moscardón", quien esperaba a sus posibles prospectos a la entrada de la ciudad o en los mesones para llevarlos a los almacenes en los que prestaba sus servicios y por los que recibía un porcentaje. Ya en el siglo XX se estructura la actividad del vendedor comisionista.

Aparece un nuevo sistema de ventas bajo el cual a un comerciante al menudeo se le paga por sus bienes en pagos parciales por períodos fijos; este sistema denominado *"Plan de Abonos"* fue primeramente establecido en los Estados Unidos por una mueblería en Nueva York a principios de 1800. Alrededor de

1850, la Compañía de Máquinas de Coser Singer empezó vendiendo sus productos basándose en pagos mensuales o semanales. Por 1900, pianos, estufas, artículos de joyería y otros inmuebles fueron vendidos en abonos en varias de las grandes ciudades. A pesar del estigma social de deudas acostumbrado en ese período, el plan de ventas en abonos aumentó en popularidad, y como se extendió a ramos de bienes durables más baratos, muchos comerciantes al menudeo tuvieron que emplear el sistema para responder a la competencia.

El crédito a plazos desde 1925, ha jugado un papel importante en el desarrollo del nivel de vida de muchos países y se ha ido incrementando año con año, excepto en la profunda depresión de 1929 y durante la Segunda Guerra Mundial. Como parte del programa del gobierno de los Estados Unidos para reducir la demanda de bienes escasos durante la guerra la Junta Federal de Reserva emitió el Reglamento W mediante el cual estableció ciertas restricciones sobre las ventas a plazos. Este reglamento también tuvo vigencia durante el período de la post-guerra. Sin embargo, desde 1952 no ha habido restricciones en las ventas a plazos. Las modificaciones del plan de abonos comúnmente llamado "crédito giratorio", han extendido el costo de cualquier artículo llevado por tiendas que usen el plan.

La actual tendencia de la actividad de las ventas y el estímulo comercial, obliga a que se estudien y depuren los métodos de promoción y venta, surgiendo nuevas técnicas, ejemplo de ello es la difusión de las tarjetas de crédito, que marcan la tónica de la última época.

LAS VENTAS EN ABONOS EN MEXICO

Con la promulgación de la Constitución de 1857 se consagró la libertad de trabajo y de profesión, se abolieron las leyes privativas y los tribunales especiales, los estancos, los monopolios y las prohibiciones a título de protección a la industria, se garantizó la propiedad privada, estableciendo que no podría ser ocupada sino por causa de utilidad pública y previa indemnización, quitó a las corporaciones civiles y religiosas toda capacidad para adquirir o administrar bienes y celebrar empréstitos sobre el crédito nacional. La Federación también estableció las bases generales de la legislación mercantil.

Pero es a partir de la restauración de la República, después de la toma de la ciudad de México por el ejército liberal en junio de 1867, cuando comienza la verdadera vigencia de la Constitución de 1857.

El cotidiano comercio de la capital asumía dos formas: el comercio de tiendas y pequeños establecimientos y el que se realizaba en los mercados que eran celebrados en las plazas y calles.

El mercado funcionaba dos o tres veces a la semana, ahí se centraban los productores que llevaban personalmente sus mercancías instalándolas en sus puestos, a la vez que eran vendedores también eran compradores.

En cuanto a las tiendas o tendajones, tenían una organización más compleja, en ellos se vendían productos de importación además de los nacionales. Los productos de importación eran comprados, a su vez, a los comerciantes que los vendían al mayoreo y, generalmente en abonos.

En la etapa porfirista, que se caracterizó por un régimen pleno de desigualdades que condujeron a la conflagración de 1910, proliferaron las "tiendas de raya", que eran establecimientos de abasto básico para los trabajadores, en donde adquirían los artículos a crédito y los pagos eran descontados de sus salarios.

El hecho con mayor significación durante esta época fue la aparición en el aparato comercial de un importante sistema de comercialización, como son las tiendas departamentales; sin embargo, los propósitos de éstas eran satisfacer exclusivamente las demandas de los grupos de mayores ingresos, en base a productos que provenían del exterior.

El primer almacén de este tipo fué "El Puerto de Liverpool", establecido en 1852. Por esa misma época también alcanzaron mucho prestigio "La Francia Marítima" y "Las Fábricas de Francia". En 1891 se crea una nueva tienda de departamentos: "El Palacio de Hierro".

Durante la Revolución se presentaron numerosas dificultades, en ésta época de violencia, la falta de seguridad pública y la desorganización absoluta del aparato económico, fueron factores que vinieron a condicionar el establecimiento de la actividad mercantil.

Una vez superado el período más cruento de la Revolución, las siguientes décadas correspondieron a una etapa de reconstrucción bajo las nuevas bases sentadas por la Constitución de 1917.

La estabilidad política y el empuje del sector industrial, fueron elementos que durante las décadas de ajuste, propiciaron un incremento en la magnitud de la oferta y la demanda, así como en la mayor variedad de productos sujetos a comercio.

En el desarrollo económico de México, la década de los años cuarenta tiene una singular importancia, debido a que el país ha manifestado desde entonces un acelerado proceso de desarrollo, que ha modificado radical y sustancialmente la estructura económica de la nación.

La década de 1940 marca el punto de partida de una verdadera revolución en los sistemas de comercialización, en donde los cambios cualitativos han servido de base para los incrementos cuantitativos de las operaciones en el mercado nacional.

Con estas condiciones, que llevaron al establecimiento de políticas más inductivas en algunas modalidades del comercio; a partir de la mencionada década se pone de manifiesto una creciente competencia en el ámbito comercial, en la que reafirman su posición o empiezan a iniciar sus operaciones, empresas de primera magnitud como son las tiendas de departamentos, las tiendas en cadena y las tiendas de auto servicio, como nuevos y más eficientes sistemas de operación mercantil.

La característica principal de las empresas que forman este grupo es la venta de enormes cantidades de diversos productos, lo que las coloca en una situación que les permite una mayor fluidez en sus operaciones (créditos, precios de adquisición, precios de venta, inventarios, costos, etc.), ampliando de ésta manera su mercado.

Es en este tipo de negocios donde se hace presente las ventas en abonos, ya que su organización y capacidad económica les permite absorber la carga financiera que este tipo de ventas implica; por su parte, pequeños comerciantes ante la competencia de estos grandes centros, también ofrecen sus productos a plazos; sin embargo, su campo de acción es sensiblemente más reducido, enfocándose hacia los estratos de menores ingresos, y siendo su funcionamiento más vulnerable a los recesos de la actividad mercantil.

1.2 CONCEPTO

Actualmente una política importante de las empresas es el de aumentar el volumen de sus ventas, por lo que en el comercio, se trate de bienes o servicios; es frecuente encontrar distintos tipos de ventas, dependiendo de la naturaleza de lo vendido y de los plazos y condiciones en que se realiza la operación. Entre los sistemas de ventas más comunes encontramos los que se hacen: (1) al contado comercial, (2) a crédito abierto, (3) con documentos, (4) en abonos, y (5) por sorteos. En este apartado mencionaremos brevemente en que consiste cada uno de ellos, enfocándonos más en el caso de las ventas en abonos, por ser tema de este trabajo.

Como venta al contado comercial se entiende como aquella en la que el comprador entra en posesión de lo vendido y lo cubre en un plazo no mayor de 30 días.

Quizá en las mismas condiciones, pero por operaciones de mayor cuantía, se realizan las ventas en "cuenta abierta", llamada también "a crédito". Se utilizan frecuentemente entre fabricantes que venden sus productos a comerciantes establecidos, en estos casos para mayor seguridad, el vendedor procura cerciorarse de la solvencia de sus clientes y fija un límite para la cuantía del crédito que esté dispuesto a concederle. Los plazos varían de 30 a 90 días y es común que no se estipule interés alguno, sobre todo si la posición financiera del vendedor y la naturaleza del negocio lo permite.

Si el plazo de la operación se extiende hasta un año o más, como ocurre en las ventas de automóviles y de ciertos equipos industriales; el vendedor garantiza el importe de la operación con documentos (letras de cambio o pagarés), pudiendo descontarlos en los bancos cuando no está en posibilidad de financiar a sus clientes.

Por otra parte las ventas en abonos o ventas a plazos, son en principio ventas a crédito, en las que el precio se paga en cantidades parciales en los plazos y condiciones convenidas.

"En el sistema de ventas en abonos el comprador entra en posesión y uso de los bienes adquiridos, mediante un pago inicial, generalmente de poca cuantía y la facilidad de liquidar el saldo pendiente con una serie de pagos periódicos, regularmente por la misma cantidad, con la cual el vendedor logra promover y aumentar sus ventas".¹

Para Finney y Miller, una venta a plazos es un convenio de venta mediante el cual, el precio pactado se cobra en plazos periódicos; y por lo regular se exige un pago al contado, conocido a veces como entrada al firmarse el contrato. El saldo pendiente de pago puede o no estar sujeto a intereses.

Otro concepto señala que, "las ventas en abonos se documentan por medio de contratos que tienen diversas características jurídicas, pero que, en principio, coinciden en dejar que el comprador entre desde luego en posesión de la cosa comprada, cuya propiedad, sin embargo, no se le trasmite sino hasta que la haya pagado totalmente".²

Desde nuestro punto de vista, las ventas en abonos se pueden definir como un convenio mediante el cual, el comprador entra en posesión del objeto de la compra mediante un pago inicial, liquidando el saldo pendiente con una serie de pagos periódicos, transmitiéndose la propiedad del bien hasta que se haya pagado totalmente.

¹ SASTRIAS F. MARCOS. *CONTABILIDAD INTERMEDIA, TERCER CURSO*.-MEXICO ESFINGE, 1987.--p.109.

² PRIETO, ALEJANDRO. *CONTABILIDAD SUPERIOR*.-- 11a. ED.-- MEXICO : BANCA Y COMERCIO, 1986.--p.225

Con la misma finalidad de estimular las ventas, pero con procedimiento y táctica financieros totalmente opuestas al sistema de ventas en abonos; existen las ventas por sorteos, que consisten en cubrir periódicamente por parte del cliente una cantidad fija hasta llegar a la suma convenida, en este plan, el cliente no entra en posesión de la cosa comprada sino hasta haberla cubierto íntegramente.

Como podemos observar, cada tipo de ventas tiene características propias que las diferencian de las demás; siendo nuestro objetivo el estudio de las ventas en abonos, analizaremos más detalladamente sus características en el siguiente inciso.

1.3 CARACTERISTICAS

En este inciso trataremos algunas de las características y condiciones particulares de las ventas a plazos o ventas en abonos.

Partiendo de la definición que se dió en el apartado anterior podemos desprender que las condiciones en que se realiza una venta a plazos consta de cuatro elementos básicos: el enganche o pago inicial, pagos periódicos iguales, el recargo y el vencimiento de la deuda.

Mientras que para el vendedor el riesgo se reduce mediante un fuerte enganche, pagos periódicos considerables y corto vencimiento; para el comprador el gravamen es facilitado por el enganche reducido, los pagos periódicos pequeños y por un vencimiento prolongado, pero a mayor período, mayor recargo, sin que esto signifique necesariamente mayores utilidades para el vendedor; ya que para este representa una carga financiera al llevar la cuenta durante un período prolongado.

Por la naturaleza de este sistema, nuestra legislación ha tratado de garantizar al vendedor, ya que recibido el pago inicial por parte del comprador, el primero queda desprotegido por el saldo pendiente de cobro. Teniendo en cuenta este riesgo y a título de protección, el vendedor hace firmar al comprador en el momento en que se efectúa la operación un contrato de compraventa con reserva de dominio, que faculta al vendedor a recoger los bienes vendidos en el caso de que el comprador deje de liquidar uno o más de los abonos convenidos.

Esta sin duda, representa la principal característica de la venta a plazos, donde existe la probabilidad de que los productos vuelvan a ser propiedad del vendedor por reintegración de los mismos si se produce una falta de pago. Actualmente existen otras formas de ventas a plazos que facilitan al vendedor la recuperación de las mercancías como es el arrendamiento con opción a compra, en el cual el

comprador renta la mercancía por importes periódicos y se le traspasa el título de propiedad cuando realiza el último pago.

Otra forma consiste en transferir inmediatamente el título de propiedad con el reconocimiento de una hipoteca a favor del vendedor hasta que se pague el último plazo.

Una opción más es el traspaso del título de propiedad a un fideicomisario hasta que se haya cobrado el último plazo.

VENTAJAS

Las ventas en abonos o a plazos presenta las siguientes ventajas:

- a) El mercado para ventas en abonos es prácticamente ilimitado, ya que bajo este sistema se pueden vender un sin fin de productos: muebles, suscripción de libros, joyería, terrenos, casas, automóviles, etc.
- b) El comerciante aumenta el volumen de sus ventas y como consecuencia sus utilidades, debido a que la posibilidad de comprar artículos mediante el pago a plazos resulta atractiva para las personas que no se encuentran en una situación financiera que les permita pagarlos al contado riguroso, esto también representa una ventaja para el comprador ya que podrá satisfacer sus necesidades, al adquirir los productos a plazos.
- c) Las ventas a plazos son de extrema importancia para el intermediario, los vendedores, fabricantes y banca, cada uno, a lo largo del canal de distribución y finanzas. Al extender el volumen del crédito hacia los consumidores, el comerciante al menudeo extiende su propio crédito con los comerciantes al mayoreo o con los bancos, capacitándolo para obtener más mercancías. Pocos comerciantes al menudeo pueden operar satisfactoriamente sobre su propio capital en tanto extiendan créditos en abonos, por lo que las compañías

financieras de ventas o los bancos compran o descuentan los contratos en abonos al menudeo, capacitando al comerciante al menudeo a realizar el cobro de sus ventas a plazos de inmediato.

DESVENTAJAS

Las ventas en abonos presentan las siguientes desventajas:

- a) Las ventas a plazos se hallan sujetas por lo general, a pérdidas y gastos mayores que las ventas regulares; ya que el sistema de ventas en abonos implica costos adicionales de cobranza y contabilidad. Los gastos de cobranza para el vendedor son mayores, ya que deben sostenerse a través de uno o varios ejercicios, mientras exista una parte pendiente de cobro. Además, la movilización del capital representado por las cuentas por cobrar en abonos durante un largo período, implica un costo por concepto de intereses que puede alcanzar proporciones considerables.
- b) Desde el punto de vista de la empresa, al realizar sus ventas a plazos, existe el peligro de que aumenten las cuentas malas o de cobro dudoso cuando se realizan en gran volumen.
- c) Las rescisiones o cancelaciones de contratos representan generalmente pérdidas para las empresas, debido a la depreciación de los artículos devueltos, ya que éstos han de considerarse de segunda mano. Sin embargo, según sean las condiciones en que se rescinda el contrato, puede la empresa, en algunas situaciones, obtener una utilidad.
- d) El crédito a plazos a menudo se hace improductivo por la excesiva competencia entre vendedores, ya que algunos comerciantes, en su ansiedad por capturar negocios, ofrecen plazos que a la larga pueden ser improductivos, obligando a otros a realizar estos plazos con tal de no perder su negocio.

1.4 HISTORIA DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ EN MEXICO.

Uno de los datos más significativos del progreso económico y social en México está dado indudablemente, por la expansión de la industria automotriz. En esa expansión es posible constatar no sólo un considerable crecimiento de la industria nacional, sino también un aumento de la población activa, una elevación en la calificación de la mano de obra, un mejor aprovechamiento de los recursos internos, un ascenso paulatino en la línea de sustitución de importaciones, una ampliación del sistema de intercomunicaciones y transporte, etc. Además y consecuentemente, todo ello es testimonio y causa de un crecimiento general de la capacidad adquisitiva de la población.

La industria automotriz se integra a la economía mexicana en 1925 con el establecimiento de la primera planta de ensamble; la *FORD MOTOR COMPANY, S.A.* Anteriormente sólo se importaban vehículos terminados, pero a partir de ese año el armado de carros se realiza en el país. En 1935, se establece la ensambladora *AUTOMEX, S.A.* El fenómeno estaba en marcha; en 1950 había once plantas ensambladoras, y para 1962 eran ya dieciocho.

La explicación de este ritmo sostenido radica en la combinación de una serie de factores estructurales, como son: la estabilidad institucional y el desenvolvimiento de la industria petrolera registrados a partir de la década de los 30', así como la notoria ampliación de la infraestructura para el transporte y el crecimiento de la red de talleres de servicio y estaciones de gasolina.

Hacia 1943 se produce otro hecho importante, como lo fue el reordenamiento legal que alentaba el consumo de partes automotrices producidas en el país, una medida tendiente a la integración de tipo horizontal de las plantas ensambladoras de vehículos. Ya a finales de los años 50', y ante un mercado en nítida expansión, el gobierno dió preferencia a aquellas empresas que incorporasen una mayor

proporción de partes de fabricación nacional. Por lo que la industria local recibió un impulso decisivo.

Sin embargo, el sector todavía no alcanzaba dentro de la economía nacional el puesto que concordara con su importancia potencial, por lo que era preciso, entonces, acelerar el proceso de integración de la industria automotriz, objetivo que se fijó el gobierno por decreto del 25 de agosto de 1962.

A raíz de esa medida, el sector experimentó una etapa de redimensionamiento acelerado, fácilmente visible: de 17 fábricas de automóviles y camiones que operaban en 1960, sólo permanecieron 8 en 1965, y las marcas se redujeron de 41 a 19 en autos y de 19 a 13 en camiones.

De allí en adelante, el sector desarrolla un ritmo de crecimiento continuo, que se refleja en todos los planos.

Actualmente, dicha industria se compone de dos ramas a saber, la industria terminal o de producción de vehículos, y la industria de autopartes, aunque en algunas ocasiones, se ha llegado a considerar a la actividad maquiladora de autopartes como una tercera rama.

Según datos del INEGI, el parque vehicular de la Ciudad de México en 1992, ascendió a un millón 451 mil 940 unidades. Partiendo de los modelos 1965 a 1992, las marcas y modelos más representativas fueron Volkswagen (41.4%); Chrysler (19.6%); Ford (16.0%), Nissan (15.7%) y General Motors (7.2%).

Por otro lado, la producción de vehículos para el mercado doméstico disminuyó 18 por ciento en octubre de 1993 en relación con julio de 1992, mientras que la producción para la exportación aumentó 17.7% en el mismo período. Las ventas de autos disminuyeron 15% al mayoreo y al menudeo 12%; la única armadora que tuvo incremento fue Volkswagen, según información proporcionada a la Industria Nacional de Autopartes (INA).

Así mismo, las ventas al menudeo experimentaron una caída de 12 por ciento. De manera detallada, se vendieron 325 mil 766 autos, 164 mil 669 camiones, 4 mil 550 tractocamiones y 2 mil 812 autobuses, para totalizar 497 mil unidades en el período de referencia, lo cual representa cerca de 50 mil unidades menos que en 1992; estas cifras incluyen vehículos importados.

Finalmente, se estimó que la producción del mercado doméstico al terminar 1994 sería de 472 mil 709 vehículos aproximadamente, proyectando ventas para noviembre y diciembre de 106 mil unidades, es decir, 53 mil por mes.

Sin embargo, para 1995 las proyecciones de la Asociación Mexicana de la Industria Automotriz (AMIA) indican una caída del mercado interno de alrededor del 60%.

A pesar de esta situación las firmas como Ford y Chrysler, ambas fuertemente exportadoras, no interrumpirán sus planes de inversión. La primera inyectará \$450 millones de dólares en lo que resta del año, para incrementar la producción de sus modelos Mystique y Contour en la planta de Cuautitlán para elevar la capacidad de la planta de motores en Chihuahua y para echar a andar una planta compresora en Ciudad Juárez. La segunda invertirá durante este año y el siguiente \$280 millones de dólares para instalar una planta de ensamblado de camiones en Saltillo y para adecuar la planta de Luca para el ensamble de un nuevo modelo.

**VENTAS ACUMULADAS DE UNIDADES EN EL PERIODO
ENERO - MAYO DE 1995**

COMPANIA	1994	1995	VARIACION
CHRYSLER MEXICO	36,124	8,836	-75.5%
FORD	31,578	10,999	-65.2%
GENERAL MOTORS	38,412	20,124	-47.6%
MERCEDES BENZ	328	344	4.9%
NISSAN	45,326	16,106	-64.5%
VOLKSWAGEN	69,231	11,303	-83.7%
TOTAL	220,999	67,792	-69.3%

FUENTE: AMIA

CAPITULO DOS

TRATAMIENTO FISCAL Y ANALISIS DEL CREDITO

2.1 MARCO LEGAL

2.1.1 LEYES QUE REGULAN LAS VENTAS EN ABONOS

Nuestra legislación regula las ventas en abonos ya sea de forma directa o indirecta a través de los siguientes ordenamientos, que se tratarán en este apartado:

- Código de Comercio
- Código Civil para el Distrito Federal
- Ley General de Operaciones y Títulos de Crédito
- Ley Federal de Protección al Consumidor
- Código Fiscal de la Federación y su reglamento
- Ley del Impuesto Sobre la Renta y su reglamento
- Ley del Impuesto al Valor Agregado y su reglamento
- Ley del Impuesto al Activo y su reglamento

Código de Comercio y Código Civil

El tratamiento que se le dá a las ventas en abonos en el Código de Comercio y Código Civil para el Distrito Federal se va abarcar en forma conjunta, ya que las disposiciones contenidas en el Código de Comercio obligan a una continua remisión y aplicación de los preceptos del Código Civil.

En primer lugar para el Código de Comercio los sujetos que realizan ventas en abonos se consideran como comerciantes, de acuerdo con el artículo 3°. Que dice:

I. Las personas que teniendo capacidad legal para ejercer el comercio, hacen de él su ocupación ordinaria.

II. Las sociedades constituídas con arreglo a las leyes mercantiles.

III. Las sociedades extranjeras o las agencias y sucursales de éstas, que dentro del territorio nacional ejerzan actos de comercio.

De acuerdo con el artículo 75 fracción I y II, la enajenación a plazos se considera como una actividad de comercio:

I. Todas las adquisiciones, enajenaciones y alquileres verificados con propósito de especulación comercial, de mantenimiento, artículos muebles o mercaderías, sea en estado natural, sea después de trabajados o labrados.

II. Las compras de bienes inmuebles, cuando se hagan con dicho propósito de especulación comercial.

Como se mencionó en el capítulo anterior, cuando se realiza una venta en abonos ésta se formaliza mediante un contrato de compraventa. Según el artículo 2248 del Código Civil señala que: "habrá compraventa 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".

Por su parte, el Código de Comercio en el artículo 371 determina que serán mercantiles las compraventas a las que el código les dé tal carácter, y todas las que se hagan con el objeto directo y preferente de traficar.

En este caso, para que una compraventa se califique como mercantil depende de si ésta se realiza con el ánimo de obtener una ganancia mediante la reventa de determinada cosa.

Se dice que el contrato de compraventa produce sus efectos en virtud del simple acuerdo de las partes sobre la cosa y el precio.

El vendedor estará obligado al momento de celebrar un contrato: de entregar al comprador la cosa vendida, garantizar las calidades de las cosas y prestar la evicción (art. 2283 del Código Civil).

Por su parte, el comprador debe cumplir todo aquello a que se haya obligado y especialmente, pagar el precio de la cosa en el tiempo, lugar y forma convenidos (art. 2293 del Código Civil).

Tanto el Código Civil en el art. 2255 como el Código de Comercio en el art. 380 señalan, que el comprador deberá pagar el precio de las mercancías que se hayan vendido en los términos y plazos convenidos. La demora en el pago del precio lo constituirá en la obligación de pagar réditos al tipo legal sobre la cantidad que adeude.

El comprador debe intereses por el tiempo que medie la entrega de la cosa y el pago del precio entre otras cosas, si así se hubiere convenido (art. 2296 del Código Civil)

El art. 376 del Código de Comercio señala que una vez perfeccionado el contrato, el contratante que cumpliere, tendrá derecho a exigir del que no cumpliere la rescisión o cumplimiento del contrato y la indemnización, además de los daños y perjuicios.

De acuerdo con el artículo 2300 del Código Civil, la falta de pago del precio da derecho para pedir la rescisión del contrato, aunque la venta se haya hecho a plazo, pero si la cosa ha sido enajenada a un tercero, se observará lo dispuesto en los artículos 1950 y 1951 del mismo.

El art. 1950 determina que la resolución del contrato fundado en falta de pago por parte del adquirente de la propiedad de bienes inmuebles u otro derecho real sobre los mismos, no surtirá efecto contra terceros de buena fe, si no se ha estipulado expresamente y ha sido inscrito en el Registro Público en la forma prevenida por la Ley.

Por otro lado, el art. 1951 dispone que respecto de bienes muebles, no tendrá lugar la rescisión, salvo lo previsto para ventas en las que se faculte al comprador a pagar el precio en abonos.

Conforme al art. 2310 del Código Civil, la venta que se haga facultando al comprador para que pague el precio en abonos, se sujetará a las siguientes reglas:

1. Cuando se trate de venta de bienes inmuebles o de bienes muebles que sean susceptibles de identificarse de manera indubitable (automóviles, motores, etc.), 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 rescisoría se haya inscrito en el Registro Público.
2. Si se trata de bienes muebles que no sean susceptibles de identificarse, los contratantes podrán pactar la rescisión de la venta por falta de pago del tercero de buena fe que hubiere adquirido los bienes.

En los casos de rescisión, el vendedor y el comprador deberán restituirse las prestaciones que se hubieran 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 y una indemnización que fijarán peritos por el deterioro que haya sufrido la cosa. Serán nulas las convenciones que impongan al comprador obligaciones más onerosas que las indicadas. Por su parte, el comprador que haya pagado parte del precio, tiene derecho a los intereses legales de la cantidad que entregó. (Art. 2311 del Código Civil).

Entre las ventas a crédito y las ventas en abonos, existe gran diferencia de carácter legal. Mientras que en las ventas a crédito con o sin garantía de documentos, el vendedor trasmite al comprador el derecho de propiedad; en las ventas en abonos, lo normal es que en el contrato que se celebra se asienta que el vendedor se reserva el derecho de propiedad, comunmente llamado reserva de dominio.

El art. 2312 del Código Civil , señala que puede pactarse válidamente que el vendedor se reserva la propiedad de la cosa vendida hasta que su precio haya sido pagado.

Cuando los bienes vendidos sean inmuebles o muebles susceptibles de identificarse indubitablemente, el pacto de reserva de dominio produce efectos contra tercero, si se inscribe en el Registro Público de la Propiedad. Si los bienes son muebles no identificables, el pacto no producirá efectos en perjuicio de tercero de buena fe que hubiere adquirido los bienes (art. 2312 del Código Civil).

Mientras no se venza el plazo para pagar el precio, el vendedor no podrá enajenar la cosa vendida con reserva de propiedad. Esta limitación deberá anotarse en el contrato. (art. 2313 del Código Civil).

Por último en las ventas en abonos, mientras que no se pase la propiedad de la cosa vendida al comprador, si éste recibe la cosa será considerado como arrendatario de la misma. (art. 2315 del Código Civil).

Ley General de Operaciones y Títulos de Crédito

Como se ha visto las ventas en abonos facultan al comprador para que pague el precio del bien parcialmente en plazos sucesivos. Generalmente, los pagos se formalizan mediante pagarés que serán exigibles al vencimiento del plazo que se haya acordado, elaborándose un pagaré por cada uno de los abonos convenidos.

La ley define al pagaré como "el título de crédito en el cual el suscriptor promete pagar una suma determinada de dinero al beneficiario en la fecha de vencimiento".

El pagaré deberá ser nominativo y su propiedad y derechos se transmitirán por medio del endoso. Además de que se podrá avalar y protestar.

El art. 170 de la LGOTC nos señala los requisitos que debe contener el pagaré, y son:

1. La mención de ser pagaré, inserta en el texto del documento.
2. La promesa incondicional de pagar una suma determinada de dinero.
3. El nombre de la persona a quien ha de hacerse el pago.
4. La época y el lugar del pago.
5. La fecha y el lugar en que se suscribe el documento; y
6. La firma del suscriptor o de la persona que firme a su ruego o en su nombre.

En el pagaré es permitido y normal el que se determinen intereses convencionales, es decir, que al crearse el pagaré, el suscriptor fija un tipo de interés, por lo que dá al pagaré características de rendimiento y lo hace circular con esos intereses, con lo cual se hace atractivo.

Se computan de esta manera los intereses naturales y normales que son los que corren desde la fecha de nacimiento a la fecha de vencimiento del pagaré y luego los intereses moratorios, que son los que habrán de causarse si el pagaré no es pagado el día de vencimiento y hasta la fecha en que se efectúe el pago.

Otro documento que también puede ser utilizado para requerir los pagos es la letra de cambio. La letra de cambio es un título de crédito formal y completo que contiene la obligación de pagar cantidad determinada al vencimiento y en el lugar que la misma exprese.

Conforme al art. 76 de la LGOTC la letra de cambio debe contener:

- I. La mención de ser letra de cambio inserta en el texto del documento,
- II. La expresión del lugar y del día, mes y año en que se suscribe,
- III. La orden incondicional al girado de pagar una suma determinada de dinero,
- IV. El nombre del girado,
- V. El lugar y época de pago,
- VI. El nombre de la persona a quien ha de hacerse el pago; y
- VII. La firma del girador o de la persona que suscriba a su ruego o en su nombre.

Una figura que aparece en este tipo de operaciones es el protesto. El protesto es el acto jurídico cambiario que establece una forma auténtica en que un pagaré fue presentado a tiempo y que el obligado dejó total o parcialmente de aceptarla o pagarla.³

- I. El protesto debe ser hecho por medio de notario o de corredor público titulado, a falta de ellos puede levantar el protesto la primera autoridad política del lugar (art. 142 LGOTC).

De acuerdo con el artículo 148 de la LGOTC, el protesto se hace constar en el pagaré o en hoja adherida a él. La autoridad que lo practique levantará acta del mismo y deberá aparecer:

- I. La reproducción literal del pagaré con sus endosos, avales o cuanto en ella conste;
- II. El requerimiento al obligado para aceptar o pagar la letra haciendo constar si estuvo o no presente quien debió aceptarla o pagarla.
- III. Los motivos de la negativa para aceptarla o pagarla.
- IV. La expresión del lugar y la hora en que se practica el protesto y la firma de quien autoriza la diligencia.

La persona que haya realizado el protesto retendrá el documento en su poder todo el día del protesto y el siguiente, teniendo el girado durante ese tiempo el derecho de presentarse a satisfacer el importe del pagaré más los intereses moratorios y los gastos de la diligencia.

³ VILLASEÑOR FUENTE, EMILIO. *ELEMENTOS DE ADMINISTRACION DE CREDITO Y COBRANZA*. 3a. ED. MEXICO. TRILLAS, 1993.- p. 278

También es común que en los contratos de compraventa que se realizan en las ventas en abonos figure el aval como garantía de pago. Se dice que el aval es una garantía cambiaría total o parcial del pago en el título de crédito.

El art. 109 de la LGTOC menciona que "mediante el aval se garantiza en todo o en parte el pago de la letra de cambio". Normalmente en los actos jurídicos de garantía, el garantizador sale garante de una obligación; es persona distinta de las que intervienen en el acto que se da a garantizar. Se supone que una persona que interviene en un acto jurídico no es suficientemente solvente para cumplir con una obligación y necesita entonces una garantía adicional que venga a reforzar su propia seguridad de pago, su propia garantía.

El aval debe constar en la letra o en hoja que se le adhiera. Se expresará con la frase "por aval", u otro equivalente, y debe llevar la firma de quien lo presta (art. 111 LGTOC).

De acuerdo con el art. 114 de la LGTOC, el avalista queda obligado solidariamente con aquel cuya firma ha garantizado, y su obligación es válida, aún cuando la obligación garantizada sea nula por cualquier causa, además, el art. 116 de la misma ley señala que la "acción contra el avalista estará sujeta a los mismos términos y condiciones a que está sujeta la acción contra el avalado".

La acción ejercida contra el avalista permite a éste como obligado solidario subrogarse en los derechos del título, "porque el que paga recibe el título como contraprestación y tiene decisión contra su avalado y contra todos los obligados con su avalado".⁴ Así como el era responsable frente a todos los que tenían acción contra el avalado, cuando él pague el título de crédito tiene acción contra todos los que tenían la obligación frente a su avalado.

⁴ VILLASEÑOR FUENTE, EMILIO. *ELEMENTOS DE ADMINISTRACION DE CREDITO Y COBRANZA*. 3a.ED. MEXICO. TRILLAS, 1993. - p.227

Ley Federal de Protección al Consumidor

La Ley Federal de Protección al Consumidor es relativamente nueva. Fué publicada en el Diario Oficial de la Federación el 22 de diciembre de 1975, entrando en vigor en toda la República Mexicana el 5 de febrero de 1976. Posteriormente se abrogó, quedando vigente la publicada en el Diario Oficial el 24 de diciembre de 1992, siendo modificada por decreto el día 21 de julio de 1993.

Simultáneamente se creó la Procuraduría Federal del Consumidor y el Instituto Nacional del Consumidor. La primera tiene a su cargo la aplicación y vigilancia de lo establecido en la Ley de Protección al Consumidor y a falta de la Procuraduría, estará la Secretaría de Comercio para supervisar la aplicación y cumplimiento de dicha ley. Por su parte, el Instituto tiene como finalidad el orientar al consumidor para que conozca sus derechos, así como capacitarlo en el ejercicio de los mismos.

Esta ley se creó para proteger al consumidor; así lo señala su artículo 1º en su segundo párrafo: "El objeto de esta ley es promover y proteger los derechos del consumidor y procurar la equidad y seguridad jurídica en las relaciones entre proveedores y consumidores".

Para los efectos de esta ley se entiende por consumidor, la persona física o moral que adquiere, realiza o disfruta como destinatario final bienes, productos o servicios (art. 2º fracc. I); y por proveedor, la persona física o moral que habitual o periódicamente ofrece, distribuye, vende, arrienda o concede el uso o disfrute de bienes, productos y servicios (art. 2º fracc. II).

El art. 6º de la LFPC señala como obligados al cumplimiento de esta ley a los proveedores y los consumidores, así como las entidades de las administraciones

públicas federal, estatal y municipal, en cuanto tengan el carácter de proveedores o consumidores.

Entre las obligaciones que tienen los proveedores están las de respetar los precios, garantías, cantidades, medidas, intereses, cargos, términos, plazos, fechas, modalidades, reservaciones y demás condiciones conforme a las cuales se hubiera ofrecido, obligado o convenido con el consumidor (art. 7). Entregar al consumidor factura, recibo o comprobante, en el que consten los datos específicos de la compraventa, servicio prestado u operación realizada (art. 12).

El plazo de prescripción de los derechos y obligaciones establecidas en esta ley será de un año, salvo otros términos previstos (art. 14).

La Ley Federal de Protección al Consumidor regula las operaciones de crédito incluyendo la compraventa a plazos. A este respecto señala que en toda operación de crédito se deberá informar al consumidor previamente sobre el precio de contado del bien o servicio de que se trate, el monto y detalle de cualquier cargo si lo hubiera, el número de pagos a realizar, su periodicidad, el derecho que tiene al liquidar anticipadamente el crédito con la consiguiente reducción de intereses, en cuyo caso no se le podrán hacer más recargos que los moratorios, que se calcularán conforme a una tasa de interés fija o variable (art. 66 fracc. I).

De utilizarse una tasa fija, también se informará al consumidor el monto de los intereses a pagar en cada período. De utilizarse una tasa variable, se informará al consumidor sobre la regla de ajuste de la tasa, la cual no podrá depender de decisiones unilaterales del proveedor sino de las variaciones que registre una tasa de interés representativa del costo del crédito al consumidor, la cual deberá ser fácilmente verificable por el consumidor (art. 66 fracc. II).

Deberá respetarse el precio que se haya pactado originalmente en operaciones a plazo o con reserva de dominio, salvo lo dispuesto en otras leyes o convenio en contrario (art. 66 fracc. IV).

En los contratos de compraventa a plazo o de prestación de servicios con pago diferido, se calcularán los intereses sobre el precio de contado menos el enganche que se hubiera pagado (art. 67). Además los intereses se causarán exclusivamente sobre los saldos insolutos del crédito concedido y su pago no podrá ser exigido por adelantado, sino únicamente por períodos vencidos (art. 69).

Tratándose de compraventa a plazos de bienes muebles o inmuebles, si se rescinde el contrato, vendedor y comprador deben restituirse mutuamente las prestaciones que se hubieren hecho. El vendedor que hubiera entregado la cosa tendrá derecho a exigir por el uso de ella el pago de un alquiler o renta y, en su caso, una compensación por el demérito que haya sufrido el bien. El comprador que haya pagado parte del precio tiene derecho a recibir los intereses computados conforme a la tasa que, en su caso, se haya aplicado a su pago (art. 70).

Cuando se haya pagado más de la tercera parte del precio o del número total de los pagos convenidos y el proveedor exija la rescisión o cumplimiento del contrato por mora, el consumidor tendrá derecho a optar por la rescisión o por el pago del adeudo vencido más las prestaciones que legalmente procedan. Los pagos que realice el consumidor, aún en forma extemporánea y que sean aceptados por el proveedor, liberan a aquél de las obligaciones inherentes a dichos pagos (art. 71).

Si bien, en el sistema de ventas en abonos nuestra legislación trata de ofrecer garantías al vendedor que le aseguren el cumplimiento de los pagos convenidos por parte del comprador, este a su vez necesita proteger sus derechos e intereses

y es a través de la Ley de Protección al Consumidor como puede hacer efectivo que se respeten y garanticen sus derechos como consumidor.

Código Fiscal de la Federación y su Reglamento

En el aspecto fiscal las empresas que realicen ventas en abonos deberán reunir los requisitos que señala el artículo 14 del Código Fiscal de la Federación:

“Se entiende que se efectúan enajenaciones a plazo con pago diferido o en parcialidades, cuando se efectúen con clientes que sean público en general, se difiera más del 35% del precio para después del sexto mes y el plazo pactado exceda de doce meses. No se consideran operaciones efectuadas con el público en general cuando por las mismas se expidan comprobantes que cumplan con los requisitos a que se refiere el artículo 29-A de este Código”.

De los conceptos que se mencionan en este artículo se puede desprender lo siguiente:

- a) Ventas a plazo mayor de doce meses.- Las ventas que se realicen deben pactarse a un período de liquidación mayor de doce meses, los cuales se empezarán a contar a partir de la fecha de emisión de la documentación que ampare la venta (contrato de compraventa, factura, etc.).
- b) Diferir más del 35% del precio para después del sexto mes.- Adicionalmente a los requisitos del punto anterior, los importes por cobrar que se pacten en los primeros seis meses no deben ser superiores al 65% del precio.
- c) Enajenaciones con el público en general.- Se considera público en general, aquel cliente que es consumidor final del producto o servicio; por lo tanto, al incluir el IVA dentro del precio, no le afecta ya que por ser último consumidor no tendrá que acreditar este impuesto.

El artículo 29-A señala que los contribuyentes que realicen operaciones con el público en general deberán expedir comprobantes simplificados en los términos que señale el Reglamento de este Código.

El artículo 37 del Reglamento indica que los contribuyentes que realicen enajenaciones o presten servicios al público en general pueden expedir su documentación comprobatoria en cualquiera de las siguientes formas:

a) Siempre que en la documentación comprobatoria no se haga la separación expresa entre el valor de la contraprestación pactada y el monto del impuesto al valor agregado que se tenga que pagar con motivo de dicha operación, se podrá expedir dicha documentación en los términos del artículo 29-A del Código. Este artículo señala como requisitos que deben reunir los comprobantes:

1. Contener impreso el nombre, denominación o razón social, domicilio fiscal y clave del registro federal de contribuyentes de quien los expida.
2. Contener impreso el número de folio.
3. Lugar y fecha de expedición.
4. Clave del registro federal de contribuyentes de la persona a favor de quien se expida.
5. Cantidad y clase de mercancías o descripción del servicio que amparen.
6. Valor unitario consignado en número e importe total consignado en número y letra.

Número y fecha del documento aduanero, así como la aduana donde se realizó la importación, tratándose de ventas de primera mano de mercancías de importación.

b) Expedir comprobantes que cumplan únicamente con los requisitos a que se refieren los puntos 1, 2 y 3 del artículo 29-A arriba mencionado, y que señalen además el importe total de la operación consignado en número y letra.

c) Expedir comprobantes por medio de máquinas registradoras con los requisitos que señala el reglamento para este caso.

Por último los contribuyentes que efectúen enajenaciones a plazo con pago diferido o en parcialidades o celebren contratos de arrendamiento financiero, cuando opten por diferir la causación de contribuciones, deberán llevar en su contabilidad registros que permitan identificar la parte correspondiente de las operaciones en cada ejercicio fiscal, inclusive mediante cuentas de orden (art. 30).

A continuación presentamos algunos ejemplos para comprender mejor cuando la empresa debe considerar que realiza enajenaciones a plazo con pago diferido o en parcialidades. Para todos los casos las ventas se realizaron con el público en general.

a) DATOS:

Precio:	N\$ 75 000.00
Plazo:	15 meses
Enganche:	N\$ 22 500.00
Saldo:	N\$ 52 500.00 integrado por 15 documentos de N\$ 3 500.00 cada uno con vencimiento al 1er. día de cada mes, a partir de marzo de 1995.
Fecha de la venta:	1º de febrero de 1995.

Cantidad que se cobra en
los primeros seis meses:

N\$ 3 500.00 X 5 meses = N\$ 17 500.00

más:

Enganche: 22 500.00

Total cobrado: N\$ 40 000.00

% cobrado en relación

al precio pactado: 53.33%

% diferido: 46.47%

Se considera enajenación a plazo

b) DATOS:

Precio: N\$ 75 000.00

Plazo: 10 meses

Enganche: N\$ 37 500.00

Saldo: N\$ 37 500.00 integrado por 10 documentos de
N\$ 3 750.00 cada uno con vencimiento al 1er.
día de cada mes, a partir de junio de 1995.

Fecha de la venta: 15 de mayo de 1995.

Cantidad que se cobra en
los primeros seis meses:

N\$ 3 750.00 X 5 meses = N\$ 18 750.00

más:

Enganche: 37 500.00

Total cobrado: N\$ 56 250.00

% cobrado en relación
 al precio pactado: 75.00%
 % diferido: 25.00%

No se considera enajenación a plazo

c) DATOS:

Precio: N\$ 75 000.00
 Plazo: 36 meses
 Enganche: N\$ 30 000.00
 Saldo: N\$ 45.000.00 integrado por 36 documentos de
 N\$ 1 250.00 cada uno con vencimiento los días
 5 de cada mes, a partir de mayo de 1995.
 Fecha de la venta: 1º de abril de 1995.
 Cantidad que se cobra en
 los primeros seis meses: N\$ 1 250.00 X 4 meses = N\$ 5 000.00
 más:
 Enganche: 30 000.00
 Total cobrado: N\$ 35 000.00

% cobrado en relación
 al precio pactado: 46.67%
 % diferido: 53.33%

Se considera enajenación a plazo

d) DATOS:

Precio: N\$ 75 000.00
 Plazo: 24 meses
 Enganche: N\$ 45 000.00
 Saldo: N\$ 30.000.00 integrado por 12 documentos de
 N\$ 2 500.00 cada uno con vencimiento los días
 1º de cada mes, a partir del 5 de julio de 1995.
 Fecha de la venta: 2 de enero de 1995.

f) DATOS:

Precio: N\$ 75 000.00
 Plazo: 18 meses
 Enganche: N\$ 26 250.00
 Saldo: N\$ 48.750.00 integrado por 18 documentos de N\$ 2 708.00 cada uno con vencimiento los días 1º de cada mes, a partir de abril de 1995.
 Fecha de la venta: 9 de marzo de 1995.

NOTA: El cliente paga por anticipado los primeros documentos, el 1º de junio de 1994.

Cantidad que se cobra en

los primeros seis meses: N\$ 2 708.00 X 6 meses = N\$ 16 248.00

más:

Enganche: 26 250.00

Subtotal N\$ 39 790.00

más:

pagos anticipados: 8 124.00

Total cobrado: N\$ 47 914.00

% cobrado en relación

al precio pactado: 53.05%

% diferido: 46.95%

Si se considera enajenación a plazo, en virtud de que al momento de realizar la venta, se cumplieron los requisitos del porcentaje de diferimiento.

Ley del Impuesto sobre la Renta y su reglamento

Tomando en cuenta que en la actualidad los aspectos impositivos de las entidades ocupan un lugar importante, es conveniente estudiar las diferentes alternativas que en los respectivos ordenamientos se establecen, tal es el caso de

las empresas dedicadas a las ventas en abonos, a través de las cuales tendrán la oportunidad de obtener el beneficio de diferir una parte de la carga impositiva.

De acuerdo con el artículo 1º de la Ley del Impuesto sobre la Renta, son sujetos del impuesto las personas físicas y morales en los siguientes casos:

- I. Los residentes en México respecto de todos sus ingresos cualquiera que sea la ubicación de la fuente de riqueza de donde procedan.
- II. Los residentes en el extranjero que tengan un establecimiento permanente o una base fija en el país, respecto de los ingresos atribuibles a dicho establecimiento permanente o base fija.
- III. Los residentes en el extranjero, respecto de los ingresos procedentes de fuentes de riqueza situadas en territorio nacional, cuando no tengan un establecimiento permanente o base fija en el país, o cuando teniéndolas, dichos ingresos no sean atribuibles a estos.

Para efectos de la Ley del Impuesto sobre la Renta, las personas morales residentes en el país acumularán la totalidad de los ingresos en efectivo, en bienes, en servicio, en crédito o de cualquier otro tipo, que obtengan en el ejercicio, inclusive los provenientes de sus establecimientos en el extranjero

Las personas físicas residentes en México que obtengan ingresos en efectivo, en bienes, en crédito, en servicios o de cualquier otro tipo de acuerdo con la ley, están obligados al pago del impuesto sobre la Renta, así como las residentes en el extranjero que realicen actividades empresariales o presten servicios personales independientes en el país, a través de un establecimiento permanente o base fija, por los ingresos atribuibles a estos. (Art. 74).

De conformidad con el artículo 16 se considera que los ingresos se obtienen en las fechas en que se de cualquiera de los siguientes supuestos:

Tratándose de enajenación de bienes o prestación de servicios, cuando:

- a) Se expida el comprobante que ampare el precio o la contraprestación pactada.
- b) Se envíe o se entregue materialmente el bien o cuando se preste el servicio.
- c) Se cobre o sea exigible total o parcialmente el precio o la contraprestación pactada, aun cuando provenga de anticipos.

En el caso de enajenaciones a plazos en los términos del Código Fiscal de la Federación, los contribuyentes podrán optar por considerar como ingreso obtenido en el ejercicio el total del precio pactado, o bien, solamente la parte del precio cobrado durante el mismo.

Esta opción se deberá ejercer por la totalidad de las enajenaciones o contratos. La opción podrá cambiarse sin requisitos una sola vez; tratándose del segundo y posteriores cambios deberán transcurrir cuando menos cinco años desde el último cambio. Cuando el cambio se quiera realizar antes de que transcurra este plazo se deberá cumplir con los requisitos que establezca el Reglamento al respecto.

Cuando el contribuyente hubiere optado por considerar como ingresos obtenidos en el ejercicio únicamente la parte del precio pactado exigible o cobrado en el mismo, según sea el caso, y enajene los documentos pendientes de cobro provenientes de contratos de arrendamiento financiero o de enajenaciones a plazo o los dé en pago deberá considerar la cantidad pendiente de acumular como ingreso obtenido en el ejercicio en el que realice la enajenación o dación en pago.

En el caso de incumplimiento de contratos de arrendamiento financiero o de contratos de enajenaciones a plazo, respecto de los cuales se haya ejercido la opción de considerar como ingreso obtenido en el ejercicio únicamente la parte del precio exigible o cobrado durante el mismo, el arrendador o el enajenante,

según sea el caso, considerará como ingreso obtenido en el ejercicio, las cantidades exigibles o cobrados en el mismo del arrendatario o comprador, disminuidos por las que ya hubiera devuelto conforme al contrato respectivo.

Como puede observarse, el contribuyente que efectúe ventas en abonos, podrá considerar como ingreso acumulable del ejercicio, el total de las ventas realizadas, o bien, lo que efectivamente hubiere percibido como producto de estas ventas.

Cuando se desee cambiar de opción respecto a la acumulación de los ingresos por una sola vez antes de que transcurran cinco años como mínimo desde el último cambio, se deberá estar en cualquiera de los siguientes supuestos (art. 10 del reglamento):

I. Cuando fusione a otra sociedad.

II. Cuando los socios enajenen acciones o partes sociales que representen cuando menos un 25% del capital social del contribuyente.

III. Cuando reuniendo los requisitos de sociedad controlada, la controladora ejercite la opción a que se refiere el artículo 57-A de la ley, o bien, cuando se incorpore o desincorpore como sociedad controlada en los términos de los artículos 57-I y 57-J de dicha ley.

IV. Cuando se escinda la sociedad.

Hasta 1986 entre las deducciones que se podían efectuar estaba el costo de ventas y su tratamiento estaba contenido en la Sección II, Capítulo II del Título II; para las enajenaciones a plazos el artículo 30 de la Ley vigente en 1986 señalaba lo siguiente:

Los contribuyentes que realicen enajenaciones a plazos o celebren contratos de arrendamiento financiero y que opten por acumular como ingreso del ejercicio, los pagos efectivamente cobrados durante el mismo, respecto de las mercancías que se enajenen a plazos o que se den en arrendamiento financiero calcularán el costo, conforme a lo siguiente:

- I. Al término del ejercicio fiscal calcularán el por ciento que representa el costo de los bienes enajenados a plazos o sujetos a contrato de arrendamiento financiero, durante el mismo, dividiendo dicho costo entre el precio total de dichas enajenaciones.
- II. Deducirán de las cantidades que efectivamente hubieran cobrado durante el ejercicio provenientes de enajenaciones a plazos o de los contratos de arrendamiento financiero, celebrados en dicho ejercicio y en los anteriores, el costo que les corresponda, según el ejercicio en que se hubiera celebrado la enajenación o el contrato de arrendamiento.
- III. Este costo será la cantidad que resulte de aplicar el por ciento a que se refiere la fracción I de este artículo a los pagos que efectivamente hubieran cobrado, por concepto de enajenación a plazos o por contrato de arrendamiento financiero, efectuados en dicho ejercicio.
- IV. En caso de que no se obtuviera la cantidad total de los pagos ni la recuperación del bien, se podrá deducir cuando transcurra el plazo de prescripción o antes si fuera notoria la imposibilidad práctica de cobro, las cantidades que resulten de aplicar al saldo del deudor el por ciento a que se refiere la fracción I de este artículo, correspondiente al ejercicio en que se hubiera realizado la enajenación que les dió origen.
- V. En el caso de incumplimiento de contratos de bienes enajenados a plazos cuando el enajenante recupere el bien, lo incluirá nuevamente en el inventario

al precio original de costo, deduciendo únicamente el demérito real que haya sufrido, o aumentando el valor de la mejoras, en su caso.

Por su parte el artículo 10 del Reglamento determinaba que, en el caso de que los contribuyentes realizarán enajenaciones a plazo o que obtuvieran ingresos provenientes de contratos de arrendamiento financiero deberían sujetarse a lo siguiente:

I. Calcularán la proporción que represente el costo de los bienes enajenados a plazo o de los que sean objeto de contratos de arrendamiento financiero, respecto del precio total de dichos bienes o del monto de la contraprestación, según se trate.

II. Considerarán como ingresos del ejercicio las cantidades que efectivamente hubieran obtenido durante el mismo, provenientes de las enajenaciones a plazo o de los contratos de arrendamiento financiero, celebrados en ese ejercicio y en los anteriores.

III. Deducirán de dichos ingresos el costo que proporcionalmente les corresponda, conforme a la fracción I de este artículo.

IV. En el caso de que no se obtuviera el pago total del precio o del monto de la contraprestación ni la recuperación del bien se podrá deducir la parte del costo aún no deducida cuando prescriba la acción de cobro o antes si fuera notoria la imposibilidad práctica para obtener el pago.

Sin embargo, a partir del 1º de enero de 1987 se modificó el artículo 22 fracción II, por lo que en lugar de deducir el costo ahora serán las compras. De tal manera que la Sección II que hacía referencia al costo fue derogada y el artículo 30 se reformó quedando de la siguiente manera:

Los contribuyentes que celebren contratos de arrendamiento financiero y que opten por acumular como ingresos en el ejercicio, los pagos efectivamente cobrados durante el mismo, calcularán la deducción a que se refiere la fracción II del artículo 22 de esta ley por cada bien, conforme a lo siguiente:

- I. Al término de cada ejercicio, el contribuyente calculará el porcentaje que representa el ingreso percibido en dicho ejercicio por el contrato de arrendamiento financiero que corresponda, respecto del total de pagos pactados, no incluirán los intereses derivados del contrato de arrendamiento.
- II. El valor de adquisición de los bienes objeto de los contratos a que se refiere la fracción anterior, se ajustará en cada ejercicio multiplicándolo por el factor de actualización correspondiente al período comprendido entre el mes en que se adquirieron y el sexto mes del ejercicio en que se acumulen los ingresos derivados de esos contratos.
- III. La deducción a que se refiere la fracción II del artículo 22 de esta ley que se hará en cada ejercicio por los bienes objeto de contratos de arrendamiento financiero a que se refiere este artículo, será la que se obtenga de aplicar el porcentaje que resulte conforme a la fracción I de este artículo, al valor de adquisición del bien de que se trate, ajustado en los términos de la fracción anterior.

Como se puede ver ya no se hace mención de las enajenaciones a plazos y sólo se maneja el arrendamiento financiero. Por último, el artículo 30 vigente señala que:

Los contribuyentes que celebren contratos de arrendamiento financiero y opten por acumular como ingresos en el ejercicio solamente la parte del precio exigible durante el mismo, calcularán la deducción a que se refiere la fracción II del artículo 22 de esta ley por cada bien, conforme a lo siguiente:

I. Al término de cada ejercicio, el contribuyente calculará el porcentaje que representa el ingreso percibido en dicho ejercicio por el contrato de arrendamiento financiero que corresponda, respecto del total de pagos pactados por el plazo inicial forzoso. Tanto el ingreso como los pagos pactados, no incluirán los intereses derivados del contrato de arrendamiento.

II. La deducción a que se refiere la fracción II del artículo 22 de esta ley se hará en cada ejercicio por los bienes objeto de contratos de arrendamiento financiero a que se refiere este artículo, será la que se obtenga de aplicar el porcentaje que resulte conforme a la fracción I de este artículo, al valor de adquisición actualizado del bien de que se trate. El bien de que se trate se actualizará multiplicándolo por el factor de actualización correspondiente al período comprendido desde el mes en que se adquirió el bien y hasta el último mes de la primera mitad del ejercicio en que se acumulen los ingresos derivados de estos contratos.

III. Derogada.

Por su parte el artículo 10 del reglamento siguió vigente en 87 siendo reformado el 16 de julio de 1988 quedando como está actualmente, siendo incorporada la fracción IV el 31 de marzo de 1992.

El artículo 22 vigente menciona como deducciones que se podrán efectuar, entre otras:

- Las adquisiciones de mercancías, así como de materias primas, productos semiterminados o terminados que utilicen para prestar servicios, para fabricar bienes o para enajenarlos, disminuidos con las devoluciones, descuentos y bonificaciones sobre las mismas, efectuadas inclusive en ejercicios posteriores (fracción II).

- Los gastos (fracción III).
- Las inversiones (fracción IV).
- Los créditos incobrables y las pérdidas por caso fortuito, fuerza mayor o por enajenación de bienes distintos a los del primer inciso (fracción IV).

En la fracción XIX del artículo 24 se establece que tratándose de remuneraciones a empleados o a terceros que estén condicionadas al cobro de los abonos en las enajenaciones a plazos o en los contratos de arrendamiento financiero en los que hayan intervenido, se deduzcan en el ejercicio en que dichos abonos o ingresos se cobren, siempre que se satisfagan los demás requisitos previstos por la Ley.

Conforme a los artículos 24 para personas morales y 136 para personas físicas, las deducciones autorizadas deberán reunir entre otros los siguientes requisitos:

- Que sean estrictamente indispensables para los fines de la actividad del contribuyente.
- Que las deducciones de las inversiones se realicen de acuerdo a lo que marque la ley.
- Que se compruebe con documentación que reúna los requisitos que señalen las disposiciones fiscales relativos a la entidad y domicilio de quien las expida.
- Que estén debidamente registradas en contabilidad.
- Que el costo de adquisición declarado por el contribuyente corresponda al de mercado. Cuando exceda del precio de mercado no será deducible el excedente.

- Tratándose de pérdidas por créditos incobrables, se considerarán realizadas cuando se consuma el plazo de prescripción que corresponda, o antes, si fuera notoria la imposibilidad práctica de cobro. Si se llegare a recuperar total o parcialmente alguno de estos créditos, la cantidad percibida se acumulará a los resultados del año de calendario en el que reciba el pago.

De acuerdo con el artículo 25 del Reglamento se considera que existe notoria imposibilidad práctica de cobro de un crédito, en los siguientes casos:

- I. Cuando el deudor no tenga bienes embargables.
- II. Cuando el deudor haya fallecido o desaparecido sin dejar bienes a su nombre.
- III. Cuando se trate de crédito cuya suerte principal al día de su vencimiento no exceda del equivalente a 60 veces el salario mínimo general del área geográfica correspondiente al D.F. y no se hubiere logrado el cobro dentro de los dos años siguientes a su vencimiento. En este caso la deducción procederá en el ejercicio en el que se cumpla este plazo.
- IV. Cuando se compruebe que el deudor ha sido declarado en quiebra, concurso o en suspensión de pagos. En el primer supuesto, debe existir sentencia que declare concluída la quiebra por pago concursal o por falta de activo.
- V. En todos los casos, el saldo de cada cuenta considerada como crédito incobrable deberá quedar registrado en contabilidad con "importe de un peso" por un plazo mínimo de cinco años y conservar la documentación que demuestre el origen del crédito.

En lo que se refiere a componente inflacionario el artículo 7-B señala que tanto las personas físicas que realicen actividades empresariales como las personas morales, determinarán por cada uno de los meses del ejercicio, los intereses acumulables o deducibles y la ganancia o pérdida inflacionaria.

Para efectos de calcular el componente inflacionario, se considerarán créditos entre otros; las cuentas y documentos por cobrar a excepción de: las enajenaciones a plazo por las que se ejerza la opción prevista en el artículo 16 de esta ley, de acumular como ingreso el cobrado en el ejercicio, a excepción de las derivadas de los contratos de arrendamiento financiero (artículo 7-B fracción IV, inciso b) punto cinco).

Ley del Impuesto al Valor Agregado y su reglamento

En su artículo primero la Ley de Impuesto al Valor Agregado indica que serán sujetos al pago del impuesto, las personas físicas y las morales, que en territorio nacional realicen entre otras actividades la enajenación de bienes.

El impuesto se calculará aplicando sobre los valores que señala esta ley la tasa del 10%, 6% y 0%, dependiendo de los bienes que se enajenen (art. 1º, segundo párrafo, arts. 2-A y 2-B).

Para efectos de esta ley se entiende como enajenación entre otras que señala el artículo 14 del Código Fiscal de la Federación a "toda transmisión de propiedad, aún en la que el enajenante se reserva el dominio del bien enajenado" (art. 8). Así mismo, se considera que se efectúa la enajenación de los bienes cuando se realicen cualquiera de los siguientes supuestos:

- a) Se envíe el bien al adquiriente. A falta de envío, al entregarse materialmente el bien.
- b) Se pague parcial o totalmente el precio.
- c) Se expida el comprobante.

Para esta ley, las enajenaciones a plazos se consideran como tales, cuando reúnan los requisitos que señala el artículo 14 del Código Fiscal de la Federación (art. 12).

Por lo tanto, la empresa que realice ventas en abonos y que reúna dichos requisitos, determinarán la base del impuesto en los términos del artículo 25 del reglamento.

El artículo 25 del reglamento señala que para efectos del artículo 12 de la ley, en las enajenaciones a plazo en los términos del Código Fiscal de la Federación, el impuesto correspondiente al precio pactado excluyendo intereses, se podrá diferir conforme sean efectivamente recibidos los pagos; el impuesto que corresponda a los intereses se podrá diferir al mes en que éstos sean exigibles.

Tratándose de arrendamiento financiero, se podrá diferir el impuesto que corresponda al monto de los pagos por concepto de intereses conforme éstos sean exigibles.

Lo dispuesto en este artículo será aplicable siempre que para efectos del Impuesto sobre la Renta el contribuyente opte por considerar como ingreso acumulable el que efectivamente le hubiere sido pagado conforme a lo dispuesto por el artículo 16 de la Ley del Impuesto sobre la Renta.

En los casos de devolución, descuentos o bonificaciones de bienes enajenados, que deriven de actos gravados por esta ley, se deducirá en la siguiente o siguientes declaraciones de pagos provisionales el monto de dichos conceptos del valor de los actos o actividades por los que se deba pagar dicho impuesto (artículo 7).

Como podemos observar, para efectos de acumulación de los ingresos por ventas a plazos que sirven de base para determinar el Impuesto al Valor Agregado, se aplica el mismo procedimiento que para el Impuesto sobre la Renta.

Cabe aclarar que en el Diario Oficial de la Federación del día 27 de marzo de 1995, se publicó la Ley que reforma, adiciona y deroga las leyes del Impuesto sobre la Renta y del Impuesto al Valor Agregado, como parte del Programa de Acción para Reforzar el Acuerdo de Unidad para Superar la Emergencia Económica, cuya entrada en vigor fué a partir del 1º de abril de 1995, excepto en los casos específicamente previstos.

Como puntos sobresalientes de la reforma de la Ley del Impuesto al Valor Agregado se pueden mencionar los siguientes:

1. Incremento de la tasa del IVA del 10% al 15%, condicionando la aplicación de la tasa del 0% a ciertos bienes y bajo determinados requisitos.
2. Los actos realizados en la región fronteriza por los que se deba pagar el impuesto se gravarán a la tasa del 10%, siempre y cuando se efectúen por residentes de dicha región y la entrega material de los bienes o la prestación de servicios también se realice en esta región.
3. Establecimiento de la tasa del 0% en el IVA a partir del 1º de septiembre de 1995, para la enajenación de alimentos procesados y medicinas, sólo en las ventas al público en general.

A través de disposición transitoria se dispone que cuando se reciban devoluciones de bienes enajenados o se otorguen descuentos o bonificaciones en fechas posteriores al 31 de marzo de 1995, el monto de estos conceptos se deducirá del valor de los actos objeto de gravamen realizados después de la fecha indicada, debiendo aplicar la tasa vigente al momento en que se realizó el acto gravado por dicha Ley, siempre y cuando el impuesto que se cancela o se restituye se haga constar en forma expresa en la documentación correspondiente.

Por su parte, quienes devuelvan los bienes enajenados, reciban los descuentos o las bonificaciones, disminuirán el monto del impuesto cancelado o restituido de las cantidades acreditables o pendientes de acreditar, aplicando la tasa que estuvo vigente en la fecha en que se realizaron los actos gravados.

En el caso de las enajenaciones a plazo, se causará el impuesto a la tasa vigente en el momento en que se haya expedido el comprobante que ampare la enajenación de que se trate, siempre que se reúnan los siguientes requisitos:

- a) Se trate de actos que reúnan los requisitos para considerarse enajenaciones a plazo, dentro de los que se encuentran el que se trate de operaciones con el público en general y se difiera más del 35% del precio para después del sexto mes.
- b) El bien se hubiera entregado o enviado a más tardar el 31 de marzo de 1995.
- c) Que el contribuyente haya optado por este sistema de diferimiento tanto para efectos del ISR como del IVA.
- d) Los intereses pactados en estas enajenaciones que deriven de la parte del precio no percibido hasta el 31 de marzo de 1995, causarán IVA aplicando las tasas vigentes en el momento en que sean exigibles. El mismo procedimiento se observará respecto de intereses generados por contratos de arrendamiento financiero.

A continuación se presentan dos casos que ejemplifican en forma comparativa los procedimientos para la determinación del ISR del ejercicio cuando se efectúan enajenaciones a plazos; ya sea que se opte por considerar como ingreso percibido en el ejercicio, la totalidad del precio pactado, o bien solamente la parte del precio cobrado durante el mismo y, cumpliendo en ambos casos con el

supuesto del antepenúltimo párrafo del artículo 14 del Código Fiscal de la Federación.

Por lo que respecta al Impuesto al Valor Agregado en los casos se muestra el tratamiento que habrá de darse a dicho impuesto, dependiendo del procedimiento adoptado en el Impuesto sobre la Renta.

Cabe aclarar que para efectos de los casos prácticos, la tasa del IVA que se aplicará será del 10%, suponiendo que las operaciones corresponden al ejercicio de 1994, sin considerar el aumento de la tasa al 15% a partir del 1º de abril de 1995 de acuerdo con las reformas ya mencionadas en este apartado.

PLANTEAMIENTO:

Determinación del Impuesto sobre la Renta del ejercicio de 1994 por la enajenación de autos a plazos que efectúa una persona moral que tributa en el Título II de la LISR (régimen general).

Se evalúa la posibilidad de ejercer la opción que establece el artículo 16 de la Ley del Impuesto sobre la Renta, de considerar como ingreso acumulable del ejercicio solamente la parte del precio cobrado durante el mismo

PRIMER CASO:

La empresa no cobra intereses por la enajenación a plazos que efectúa.

DATOS:

Fecha en que se efectúa la venta	22 de abril de 1994
Precio de venta	N\$ 53 000.00
IVA de la enajenación a plazos	5 300.00
Enganche del 30% sobre el precio de venta	15 900.00

Saldo del precio de la enajenación a pagar en mensualidades	37 100.00
Número de mensualidades	18
Importe de cada mensualidad (N\$ 37 100.00 / 18)	2 061.11
Número de mensualidades cobradas durante 1994	8
Compras del ejercicio	15 900.00
IVA de las compras del ejercicio	1 590.00
Gastos de operación de la empresa	10 600.00
IVA de los gastos de operación	1 200.00

NOTA: Se considera que la empresa sólo realizó esta operación en el ejercicio y que las compras son relativas a dicha operación.

DESARROLLO:

Ejercicio 1994

1. Si se opta por considerar como ingreso acumulable en el ejercicio el total del precio pactado, el efecto fiscal en el Impuesto sobre la Renta sería el siguiente:

Determinación del ISR del ejercicio:

Ingreso acumulable durante el ejercicio	N\$ 53 000.00
(-) Compras del ejercicio	15 900.00
(-) Gastos de operación	<u>10 600.00</u>
(=) Resultado fiscal	N\$ 26 500.00
(X) Tasa ISR	<u>34%</u>
(=) ISR del ejercicio 1994	<u>N\$ 9 010.00</u>

2. Si se opta por considerar como ingreso en el ejercicio solamente el importe del precio cobrado, el efecto fiscal en el Impuesto sobre la Renta sería el siguiente:

a) Determinación del ingreso acumulable:

Importe de cada mensualidad (sin incluir IVA)	N\$ 2 061.11
(X) Número de mensualidades	<u>8</u>
(=) Importe de las mensualidades cobradas	N\$16 488.88
(+) Enganche	<u>15 900.00</u>
(=) Ingreso acumulable en el ejercicio	<u>N\$32 388.88</u>

b) Determinación del ISR del ejercicio:

Ingreso acumulable en el ejercicio	N\$32 388.88
(-) Compras del ejercicio	15 900.00
(-) Gastos de operación	<u>10 600.00</u>
(=) Resultado fiscal	N\$ 5 888.88
(X) Tasa	<u>34%</u>
(=) ISR del ejercicio	<u>N\$ 2 002.22</u>

3. Cuadro comparativo en la aplicación de los dos procedimientos anteriores:

	Acumulando el importe total <u>de la operación</u>	Acumulando el importe cobrado <u>de la operación</u>
Ingreso acumulable durante el ejercicio	N\$ 53 000.00	N\$ 32 388.88
(-) Compras	15 900.00	15 900.00
(-) Gastos de operación	<u>10 600.00</u>	<u>10 600.00</u>
(=) Resultado fiscal	N\$ 26 500.00	N\$ 5 888.88
(x) Tasa ISR	<u>34%</u>	<u>34%</u>
(=) ISR del ejercicio	<u>N\$ 9 010.00</u>	<u>N\$ 2 002.22</u>

4. Cálculo del IVA del ejercicio cuando se opta por considerar como IVA trasladado del mismo, el IVA aplicable al total del precio pactado:

IVA trasladado por el importe total de de la enajenación	N\$ 5 300.00
(-) IVA acreditable de las compras	1 590.00
(-) IVA acreditable de los gastos de operación	<u>1 200.00</u>
(=) IVA del ejercicio a cargo	<u>N\$ 2 510.00</u>

5. Cálculo del IVA del ejercicio cuando se opta por considerar como IVA trasladado del mismo, el IVA aplicable a la parte del precio cobrado:

IVA del enganche de la enajenación (N\$ 15 900.00 X 10%)	N\$ 1 590.00
(+) IVA de las mensualidades (N\$ 2 061.11 X 8 X 10%)	<u>1 648.88</u>
(=) Total IVA trasladado	N\$ 3 238.88
(-) IVA acreditable de las compras	1 590.00
(-) IVA acreditable de los gastos de operación	<u>1 200.00</u>
(=) IVA del ejercicio a cargo	<u>N\$ 448.88</u>

6. Cuadro comparativo que muestra los resultados de los dos procedimientos anteriores:

	Acumulando el importe total <u>de la operación</u>	Acumulando el importe cobrado <u>de la operación</u>
Total IVA trasladado	N\$ 5 300.00	N\$ 3 238.88
(-) IVA acreditable	<u>2 790.00</u>	<u>2 790.00</u>
(=) IVA a cargo del ejercicio	<u>N\$ 2 510.00</u>	<u>N\$ 448.88</u>

Ejercicio 1995

1. Cuando se optó por considerar como ingreso acumulable en el ejercicio de 1994 el total del precio pactado, el efecto fiscal en el Impuesto sobre la Renta en el ejercicio de 1995, sería el siguiente:

NOTA: Se considera que no se realizó ninguna operación en el ejercicio de 1995.

- a) Determinación del ingreso acumulable durante 1995:

Ingreso acumulable durante el ejercicio	N\$	0.00
---	-----	------

b) Determinación del ISR del ejercicio:

Ingreso acumulable en el ejercicio	N\$	0.00
(-) Deducciones		<u>0.00</u>
(=) Resultado fiscal	N\$	0.00
(X) Tasa		<u>34%</u>
(=) ISR del ejercicio	N\$	<u>0.00</u>

2. Cuando se optó por considerar como ingreso acumulable en el ejercicio de 1994 solamente el importe del precio cobrado, el efecto fiscal en el Impuesto sobre la Renta en el ejercicio de 1995; es el siguiente:

a) Determinación del ingreso acumulable:

Importe cobrado (sin incluir IVA)	
(N\$ 2 061.11 X 10)	N\$ 20 611.12

b) Determinación del ISR del ejercicio:

Ingreso acumulable en el ejercicio	N\$ 20 611.12
(-) Deducciones	<u>0.00</u>
(=) Resultado fiscal	N\$ 20 611.12
(X) Tasa	<u>34%</u>
(=) ISR del ejercicio	<u>N\$ 7 007.78</u>

3. Cuadro comparativo en la aplicación de los dos procedimientos anteriores:

	Cuando se acumuló el importe total de la operación en 1994	Cuando se acumuló en 1994 únicamente el importe cobrado
Ingreso acumulable durante el ejercicio	N\$ 0.00	N\$ 20 611.12
(x) Tasa ISR	<u>34%</u>	<u>34%</u>
(=) ISR del ejercicio	<u>N\$ 0.00</u>	<u>N\$ 7 007.78</u>

4. Determinación del IVA del ejercicio cuando se opta por considerar como IVA trasladado del mismo, el IVA aplicable al total del precio pactado:

IVA trasladado en el ejercicio de 1995	N\$	0.00
(-) IVA acreditable de las compras		0.00
(-) IVA acreditable de los gastos de operación		<u>0.00</u>
(=) IVA del ejercicio a cargo	N\$	<u>0.00</u>

5. Cálculo del IVA del ejercicio cuando se opta por considerar como IVA trasladado del mismo, el IVA aplicable a la parte del precio cobrado:

IVA de las mensualidades		
(N\$ 2 061.11 X 10 X 10%)		<u>N\$ 2 061.11</u>
(=) Total IVA trasladado	N\$	2 061.11
(-) IVA acreditable de las compras		0.00
(-) IVA acreditable de los gastos de operación		<u>0.00</u>
(=) IVA del ejercicio a cargo	N\$	<u>2 061.11</u>

6. Comparación de los dos procedimientos anteriores:

	Quando se acumuló el importe total de la operación en 1994	Quando se acumuló en 1994 únicamente el importe cobrado
Total IVA trasladado	N\$ 0.00	N\$ 2 061.12
(-) IVA acreditable	<u>0.00</u>	<u>0.00</u>
(=) IVA a cargo del ejercicio	<u>N\$ 0.00</u>	<u>N\$ 2 061.12</u>

SEGUNDO CASO:

La empresa cobra intereses por la enajenación a plazos que realiza.

DATOS:

Fecha en que se efectúa la venta	22 de abril de 1994
Precio de venta	N\$ 48 000.00
IVA de la enajenación a plazos	4 800.00
Enganche del 30% sobre el precio de venta	14 400.00
Saldo del precio de la enajenación a pagar en mensualidades	33 600.00
Número de mensualidades	18
Importe de cada mensualidad (N\$ 33 600.00 / 18)	1 866.66
Número de mensualidades cobradas durante 1994	8
Intereses de la enajenación a la tasa del 15% anual	7 560.00
Importe de los intereses en cada mensualidad (N\$ 7 560.00 / 18)	420.00
Compras del ejercicio	16 800.00
IVA de las compras del ejercicio	1 680.00
Gastos de operación de la empresa	7 200.00
IVA de los gastos de operación	1 500.00
Componente inflacionario de los créditos para 1994	2 500.00
Componente inflacionario de los créditos para 1995	1 600.00

NOTA: Se considera que la empresa sólo realizó esta operación en el ejercicio y que las compras son relativas a dicha operación.

DESARROLLO:**Ejercicio 1994**

1. Si se opta por considerar como ingreso acumulable en el ejercicio el total del precio pactado, el efecto fiscal en el Impuesto sobre la Renta sería el siguiente:

Determinación del ISR del ejercicio:

Ingreso por ventas en abonos	N\$ 48 000.00
(+) Interés acumulable	<u>860.00</u>
(=) Total ingreso acumulable	N\$ 48 860.00
(-) Compras del ejercicio	16 800.00
(-) Gastos de operación	<u>7 200.00</u>
(=) Resultado fiscal	N\$ 24 860.00
(X) Tasa ISR	<u>34%</u>
(=) ISR del ejercicio 1994	<u>N\$ 8 452.40</u>

NOTA: El interés acumulable se obtiene de restar a los intereses nominales devengados en cada uno de los meses del ejercicio el componente inflacionario mensual de los créditos (artículo 7-B fracción I de la LISR), $N\$ 420.00 \times 8 = N\$ 3 360.00 - N\$ 2 500.00 = N\$ 860.00$.

2. Si se opta por considerar como ingreso en el ejercicio solamente el importe del precio cobrado, el efecto fiscal en el Impuesto sobre la Renta sería el siguiente:

a) Determinación del ingreso acumulable:

Importe de cada mensualidad (sin incluir IVA)	N\$ 1 866.66
(X) Número de mensualidades	<u>8</u>
(=) Importe de las mensualidades cobradas	N\$ 14 933.28
(+) Enganche	14 400.00
(+) Interés acumulable	<u>860.00</u>
(=) Ingreso acumulable en el ejercicio	<u>N\$ 30 193.28</u>

b) Determinación del ISR del ejercicio:

Ingreso acumulable en el ejercicio	N\$ 30 193.28
(-) Compras del ejercicio	16 800.00
(-) Gastos de operación	<u>7 200.00</u>
(=) Resultado fiscal	N\$ 6 193.28
(X) Tasa	<u>34%</u>
(=) ISR del ejercicio	<u>N\$ 2 105.71</u>

3. Cuadro comparativo en la aplicación de los dos procedimientos:

	Acumulando el importe total <u>de la operación</u>	Acumulando el importe cobrado <u>de la operación</u>
Ingreso acumulable durante el ejercicio	N\$ 48 860.00	N\$ 30 193.28
(-) Compras	16 800.00	16 800.00
(-) Gastos de operación	<u>7 200.00</u>	<u>7 200.00</u>
(=) Resultado fiscal	N\$ 24 860.00	N\$ 6 193.28
(x) Tasa ISR	<u>34%</u>	<u>34%</u>
(=) ISR del ejercicio	<u>N\$ 8 452.40</u>	<u>N\$ 2 105.71</u>

4. Determinación del IVA del ejercicio cuando se opta por considerar como IVA trasladado del mismo, el IVA aplicable al total del precio pactado e intereses exigibles en el ejercicio:

IVA trasladado por el importe total de de la enajenación	N\$ 4 800.00
(+) IVA trasladado por los intereses correspondientes a las enajenaciones a plazos (420 X 8 X 10%)	<u>336.00</u>
(=) Total IVA trasladado	N\$ 5 136.00
(-) IVA acreditable de las compras	1 680.00
(-) IVA acreditable de los gastos de operación	<u>1 500.00</u>
(=) IVA del ejercicio a cargo	<u>N\$ 1 956.00</u>

5. Cálculo del IVA del ejercicio cuando se opta por considerar como IVA trasladado del mismo, el IVA efectivamente cobrado e intereses exigibles durante el ejercicio.

IVA del enganche de la enajenación	
(N\$ 14 400.00 X 10%)	N\$ 1 440.00
(+) IVA de las mensualidades (N\$ 1 866.66 X 8 X 10%)	1 493.32
(+) IVA de los intereses (N\$ 420.00 X 8 X 10%)	<u>336.00</u>
(=) Total IVA trasladado	N\$ 3 269.32
(-) IVA acreditable de las compras	1 680.00
(-) IVA acreditable de los gastos de operación	<u>1 500.00</u>
(=) IVA del ejercicio a cargo	<u>N\$ 89.32</u>

6. Cuadro comparativo que muestra los dos procedimientos:

	Acumulando el importe total de la operación e intereses <u>exigibles</u>	Acumulando el importe cobrado del precio e intereses <u>exigibles</u>
Total IVA trasladado	N\$ 5 136.00	N\$ 3 269.32
(-) IVA acreditable	<u>3 180.00</u>	<u>3 180.00</u>
(=) IVA a cargo del ejercicio	<u>N\$ 1 956.00</u>	<u>N\$ 89.32</u>

Ejercicio 1995

1. Cuando se optó por considerar como ingreso acumulable en el ejercicio de 1994 el total del precio pactado, el efecto fiscal en el Impuesto sobre la Renta en el ejercicio de 1995, sería el siguiente:

NOTA: Se considera que no se realizó ninguna operación en el ejercicio de 1995.

a) Determinación del ingreso acumulable durante 1995:

Ingreso por ventas en abonos	N\$ 0.00
(+) Interés acumulable	<u>2 600.00</u>
(=) Ingreso acumulable	N\$ 2 600.00

b) Determinación del ISR del ejercicio:

Ingreso acumulable en el ejercicio	N\$ 2 600.00
(-) Deducciones	<u>0.00</u>
(=) Resultado fiscal	N\$ 2 600.00
(X) Tasa	<u>34%</u>
(=) ISR del ejercicio	<u>N\$ 884.00</u>

NOTA: El interés acumulable se obtiene restando a los intereses nominales el componente inflacionario de los créditos ($420.00 \times 10 = 4\,200.00 - 1\,600.00 = 2\,600$).

2. Cuando se optó por considerar como ingreso acumulable en el ejercicio de 1994 solamente el importe del precio efectivamente cobrado, el efecto fiscal en el Impuesto sobre la Renta en el ejercicio de 1995; es el siguiente:

a) Determinación del ingreso acumulable:

Importe cobrado (sin incluir IVA)		N\$ 18 666.60
(N\$ 1 866.66 X 10)		
(+) Interés acumulable		<u>2 600.00</u>
(=) Ingreso acumulable en el ejercicio		<u>N\$ 21 266.60</u>

b) Determinación del ISR del ejercicio:

Ingreso acumulable en el ejercicio		N\$ 21 266.60
(-) Deducciones		<u>0.00</u>
(=) Resultado fiscal		N\$ 21 266.60
(X) Tasa		<u>34%</u>
(=) ISR del ejercicio		<u>N\$ 7 230.64</u>

3. Cuadro comparativo en la aplicación de los dos procedimientos anteriores:

	Quando se acumuló el importe total de la operación en 1994	Quando se acumuló en 1994 únicamente el importe cobrado
Resultado fiscal	N\$ 2 600.00	N\$ 21 266.60
(x) Tasa ISR	<u>34%</u>	<u>34%</u>
(=) ISR del ejercicio	<u>N\$ 884.00</u>	<u>N\$ 7 230.64</u>

4. Determinación del IVA del ejercicio cuando se opta por considerar como IVA trasladado del mismo, el IVA aplicable al total del precio pactado e intereses exigibles en el ejercicio:

IVA trasladado por concepto de intereses		N\$ 420.00
(420.00 X 10 X 10% = 420.00)		
(-) IVA acreditable		<u>0.00</u>
(=) IVA del ejercicio a cargo		<u>N\$ 420.00</u>

5. Cálculo del IVA del ejercicio cuando se opta por considerar como IVA trasladado del mismo, el IVA aplicable a la parte del precio cobrado e intereses exigibles:

IVA de las mensualidades (N\$ 1 866.66 X 10 X 10%)	N\$ 1 866.66
(+) IVA trasladado por concepto de intereses (N\$ 420.00 X 10 X 10%)	<u>420.00</u>
(=) Total IVA trasladado	N\$ 2 286.66
(-) IVA acreditable	<u>0.00</u>
(=) IVA del ejercicio a cargo	<u>N\$ 2 286.66</u>

6. Comparación de los dos procedimientos anteriores:

	Acumulando el importe del precio e <u>intereses exigibles</u>	Acumulando el importe cobrado e <u>intereses exigibles</u>
Total IVA trasladado	N\$ 420.00	N\$ 2 286.66
(-) IVA acreditable	<u>0.00</u>	<u>0.00</u>
(=) IVA a cargo del ejercicio	<u>N\$ 420.00</u>	<u>N\$ 2 286.66</u>

Después de desarrollar estos ejemplos, se puede concluir que resulta más conveniente ejercer la opción de considerar como ingreso percibido en el ejercicio la parte del precio cobrado durante el mismo, ya que el Impuesto sobre la Renta que se cause en el ejercicio será en base a lo efectivamente cobrado. De esta manera el beneficio que se obtiene radica en el diferimiento del ISR por el importe del precio aún no cobrado; como se puede observar al determinar el impuesto en los ejercicios subsecuentes a aquél en el que se ejerció la opción establecida en el artículo 16 de la Ley del Impuesto sobre la Renta, tratándose de enajenaciones a plazo.

Por lo que respecta al Impuesto al Valor Agregado al igual que el ISR, se podrá ejercer la opción de diferir el IVA cuando se realicen operaciones de ventas a

plazos, conforme sean efectivamente recibidos los pagos, mientras que los intereses se podrán diferir conforme sean exigibles.

Ley del Impuesto al Activo y su Reglamento

En lo que se refiere a ventas en abonos la ley no menciona de manera específica el tratamiento que se debe de dar a este tipo de operaciones.

El artículo 2º señala que el contribuyente determinará el impuesto por ejercicios fiscales aplicando al valor de su activo en el ejercicio la tasa del 2% (vigente hasta el 31 de diciembre de 1994).

El valor del activo en el ejercicio se calculará sumando los promedios de los activos previstos por el citado artículo, los cuales se clasifican en:

- Activos financieros
- Activos fijos, gastos y cargos diferidos
- Terrenos
- Inventarios

En el artículo 4 se menciona los conceptos que se deben considerar como activos financieros :

- Las inversiones en títulos de crédito, a excepción de las acciones emitidas por personas morales residentes en México. Las acciones emitidas por sociedades de inversión de renta fija se considerarán activos financieros.
- Las cuentas y documentos por cobrar. No se consideran cuentas por cobrar las que sean a cargo de socios o accionistas residentes en el extranjero, ya sean personas físicas o sociedades. No son cuentas por cobrar los pagos

provisionales, los saldos a favor de contribuciones, ni los estímulos fiscales por aplicar.

- Los intereses devengados a favor, no cobrados.

En este caso, las cuentas por cobrar originadas por ventas en abonos se van a considerar como activos financieros de acuerdo con el artículo anterior, y por lo tanto, formarán parte del activo que servirá de base para determinar el impuesto.

Para determinar el valor de los activos financieros, se sumarán los promedios mensuales de los activos financieros correspondientes a los meses del ejercicio y el resultado se dividirá entre el mismo número de meses. El promedio mensual de los activos será el que resulte de dividir entre dos la suma del activo al inicio y al final del mes, excepto los correspondientes a operaciones contratadas con el sistema financiero o con su intermediación, el que se calculará en los mismos términos que prevé el segundo párrafo de la fracción III del artículo 7-B de la Ley del Impuesto sobre la Renta (art. 2, fracc. I).

Por último, el artículo 13 del Reglamento señala que cuando las personas físicas o morales que realicen actividades empresariales, para efectos del Impuesto sobre la Renta, deduzcan en un ejercicio el importe de un crédito incobrable, podrán deducir el valor del activo del mismo ejercicio, el valor promedio de dicho crédito incobrable. Para ello, el contribuyente determinará el valor promedio de este activo en el período comprendido desde el mes en que dicho crédito fue incluido en la base de cálculo del impuesto hasta el mes inmediato anterior a aquél en que el mismo se cancele por incobrable.

Entre las disposiciones de vigencia anual para 1995 de la Ley del Impuesto al Activo, publicadas en el Diario Oficial de la Federación el 28 de diciembre de 1994; se señala que la tasa del impuesto será del 1.8% a partir del 1º de enero de 1995.

Para efectos de lo dispuesto en el artículo 7 de la LIA, para determinar los pagos provisionales del ejercicio de 1995, los contribuyentes podrán disminuir en un 10% el impuesto que les correspondió en el ejercicio inmediato anterior. Así mismo, para determinar los pagos provisionales de los meses de enero y febrero de 1995, se disminuirá en 10% la cantidad que se hubiera determinado para los pagos provisionales del ejercicio inmediato anterior (Disposiciones transitorias para 1995).

2.1.2 LEYES QUE REGLAMENTAN LA ADQUISICION DE VEHICULOS

Dentro de este apartado también mencionaremos las leyes que regulan las operaciones relacionadas con la enajenación o uso de automóviles, y que son entre otras, las siguientes:

- Ley del impuesto sobre automóviles nuevos
- Ley del impuesto sobre tenencia o uso de vehículos
- Impuesto sobre la adquisición de vehículos automotores usados para el D.F. (Código Financiero)
- Tratado de Libre Comercio de América del Norte

Ley del impuesto sobre automóviles nuevos

El artículo 1º de esta Ley señala que están obligados al pago de este impuesto las personas físicas y morales que: enajenen automóviles nuevos de producción nacional, entendiéndose por automóvil nuevo el que se enajene por primera vez al consumidor por el fabricante o distribuidor; o importen en definitiva al país automóviles que correspondan al año modelo en que se efectúe la importación, o a los 10 años modelos, inmediato anteriores.

Vamos a entender por año modelo para efectos de este impuesto el año de fabricación o ejercicio automotriz comprendido por el período entre el 1 de octubre del año anterior y el 30 de septiembre del año que transcurra de acuerdo con la definición de la Ley del impuesto sobre tenencia o uso de vehículos, fracción II artículo 7.

Los automóviles a que se refiere la Ley son los de transporte hasta de diez pasajeros, los camiones con capacidad de carga hasta de 3,100 kilogramos incluyendo los de tipo panel, así como los remolques y semirremolques tipo vivienda.

De acuerdo con el artículo 2º, para calcular el impuesto se aplicará la tarifa establecida en esta Ley, al precio de enajenación del automóvil al consumidor por el fabricante o distribuidor, incluyendo el equipo opcional común o de lujo, sin disminuir el monto de descuentos, rebajas o bonificaciones. En cuanto a los automóviles de importación el precio de enajenación deberá incluir el impuesto general de importación, adicionado con el monto de las contribuciones que se tengan que pagar con motivo de la importación. En ambos casos no formará parte del precio el impuesto al valor agregado.

Si el precio del automóvil es superior a N\$ 109 999.18 se reducirá del monto del impuesto determinado, la cantidad que resulte de aplicar el 7% sobre la diferencia entre el precio de venta y N\$ 109 999.18.

Cabe aclarar que el importe mencionado en el párrafo anterior, así como las tarifas mencionadas en la Ley, se actualizarán en el mes de enero de cada año. La Secretaría de Hacienda y Crédito Público realizará las operaciones aritméticas previstas en la fracción II del artículo 3º de esta Ley y publicará el factor de actualización en el Diario Oficial de la Federación a más tardar el día 1º del mes de enero del año al que corresponda.

El impuesto se calculará por ejercicios fiscales. En el caso de importaciones el impuesto deberá pagarse en la aduana mediante declaración, conjuntamente con el impuesto general de importación.

Los contribuyentes realizarán pagos provisionales a más tardar el día 17 de cada uno de los meses del ejercicio, respecto de las enajenaciones realizadas en el mes inmediato anterior.

El impuesto del ejercicio, después de deducir los pagos provisionales se pagará mediante declaración dentro de los tres meses siguientes al cierre del mismo ejercicio.

De acuerdo con el artículo 9, se considera que se enajena un automóvil en el momento en que se realice cualquiera de los siguientes supuestos:

- Se envíe al adquirente. A falta de envío, al entregarse materialmente el automóvil.
- Se pague parcial o totalmente el precio.
- Se expida el comprobante de la enajenación.

Al incorporarse al activo fijo de las empresas fabricantes o ensambladoras e inclusive las distribuidoras autorizadas, o los que tengan para su venta por más de un año.

El artículo 13 señala como obligación de los fabricantes, ensambladores o distribuidores autorizados el proporcionar a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, a más tardar el día 17 de cada mes, el precio de enajenación al consumidor de cada unidad vendida en el mes inmediato anterior, a través de dispositivos electromagnéticos procesados en los términos que señale la Secretaría mediante disposiciones de carácter general.

En los casos de exportación de automóviles con carácter definitivo, en los términos de la legislación aduanera, así como en la enajenación o importación de

automóviles en la región fronteriza, siempre que el adquirente no cambie de residencia o enajene el vehículo a una persona no residente en dicha región, dentro de los dos años siguientes contados a partir de la fecha de enajenación; se estará exento al pago de este impuesto, de conformidad con el artículo 8.

Ley del impuesto sobre tenencia o uso de automóviles

Están obligados al pago de este impuesto las personas físicas y morales tenedoras o usuarias de los vehículos que señala la misma por año de calendario durante los tres primeros meses ante las oficinas autorizadas.

Las personas físicas o morales que adquieran vehículos nuevos o importados después de los tres primeros meses del año de calendario, calcularán y enterarán el impuesto a más tardar dentro de los 15 días siguientes a aquél en que se adquirió el vehículo. Para estos efectos se considerará que la adquisición se realiza en el momento en que se entregue el bien al adquirente.

En el caso de los contribuyentes que enajenan vehículos nuevos o importados al público, que los asignen a su servicio o al de sus funcionarios o empleados, deberán pagar el impuesto a más tardar dentro de los 15 días siguientes a la fecha en que esto se realice.

Para los vehículos de años modelo o de años de fabricación anteriores al de aplicación de la Ley, el impuesto será la cantidad que resulte de conformidad con lo dispuesto en esta Ley, disminuida en 10% por cada uno de los primeros diez años de antigüedad del vehículo. Los vehículos cuyo modelo sea anterior a diez años al de aplicación de la Ley, el impuesto se pagará a la tasa del 0%.

Tratándose de automóviles, omnibuses, camiones y tractores no agrícolas tipo quinta rueda, del año modelo de aplicación de la Ley, destinados al transporte hasta de diez pasajeros, el impuesto será el que resulte de aplicar la tasa

correspondiente al valor total del vehículo, que será el precio de enajenación al consumidor por el fabricante o distribuidor, incluyendo el equipo opcional común o de lujo, sin disminuir el monto de descuentos, rebajas o bonificaciones, adicionado, en todo caso, con los impuestos pagados por su adquisición o importación, y el impuesto al valor agregado.

En el caso de vehículos de las categorías "A" o "B", a que hace referencia la fracción I del artículo 5, que sean de año modelo anteriores al de aplicación de esta Ley, se multiplicará el precio promedio de enajenación del año modelo al que corresponda por el factor que proceda conforme a la tabla de ajuste que anualmente establezca el Congreso de la Unión por 1.03 y al resultado se le aplicará la tabla a que se refiere la fracción antes mencionada.

La Secretaría de Hacienda y Crédito Público dará a conocer a más tardar el 1º de febrero de cada año, el precio de enajenación a que se refiere el párrafo anterior.

Cuando se trate de vehículos importados que no aparezcan en las listas que publica dicha Secretaría, el contribuyente solicitará a esta dependencia le determine el impuesto a su cargo, considerando el valor que se haya tomado en cuenta para efectos del impuesto general de importación, adicionado con el monto de este último y las demás contribuciones que se hayan pagado con motivo de la misma, incluyendo el impuesto al valor agregado.

Para vehículos del año modelo de aplicación de la Ley y anteriores, que se destinen al transporte de más de diez pasajeros, cuyo peso vehicular sea menor de quince toneladas, el impuesto será el que resulte de aplicar el 0.49% al valor total del vehículo. Cuando el peso vehicular sea de quince o más toneladas, calcularán el impuesto multiplicando la cantidad que resulte de aplicar el 1% al valor total del vehículo, por el factor fiscal que resulte de dividir el peso bruto máximo vehicular expresado en toneladas, el cual no podrá ser mayor de treinta y cinco, entre treinta.

De acuerdo con el artículo 8 de esta Ley no se pagará el impuesto por la tenencia o uso de los siguiente vehículos:

- I.Los eléctricos utilizados para el transporte público de personas.
- II.Los importados temporalmente en los términos de la legislación aduanera.
- III.Los que sean de propiedad de inmigrantes o inmigrados, rentistas.
- IV.Los vehículos de la Federación, estados, municipios y Distrito Federal que sean utilizados para la prestación de los servicios públicos de rescate, patrullas, transportes de limpia, pipas de agua, servicios funerarios, y las ambulancias dependientes de cualquiera de esas entidades o de instituciones de beneficencia autorizadas para las leyes de la materia y los destinados a los cuerpos de bomberos.
- V.Los automóviles, exclusivamente, que estén al servicio de los cuerpos diplomáticos y consulares extranjeros acreditados ante nuestro país.
- VI.Los que tengan para su venta los fabricantes, las plantas ensambladoras, sus distribuidores y los comerciantes en el ramo de vehículos, siempre que carezcan de placas de circulación.

Entre las obligaciones de los fabricantes y los distribuidores autorizados está la de proporcionar a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público la siguiente información:

- I.A más tardar en el mes de noviembre de cada año, el número de unidades enajenadas y el importe total de las ventas al consumidor de cada versión, que hubieran efectuado entre el 1º de octubre del año anterior y el 30 de septiembre del año en curso.

II. En el último día del mes de noviembre los datos relativos a su parque vehicular para el año modelo siguiente al de aplicación de la Ley, así como en el caso de los camiones, las características correspondientes al peso bruto vehicular.

III. Los fabricantes deberán proporcionar los datos relativos a las unidades vendidas a cada uno de sus distribuidores autorizados en el año de calendario inmediato anterior, a más tardar en el mes de febrero del año siguiente al que corresponda dicha información.

La información anterior se proporcionará a través de dispositivos electromagnéticos, procesados en los términos que señale la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, mediante disposiciones de carácter general.

Impuesto sobre la adquisición de vehículos automotores usados (Código Financiero)

El Artículo 183 del Capítulo VII del Código Financiero señala que están obligados al pago del impuesto sobre la adquisición de vehículos automotores usados, las personas físicas y morales que lleven a cabo dicha operación. Se presume que la adquisición se realiza en el Distrito Federal, cuando en esta Entidad se efectúe el trámite de cambio de propietario. Este impuesto se calculará aplicando la tasa del 1% a la base gravable.

De acuerdo con el artículo 184 del Código, la base gravable para efectos del calcular el impuesto se determinará de la siguiente manera:

- I. Se considerará el valor de la operación fijado por los contratantes, salvo que éste fuera inferior al valor de avalúo, en cuyo caso se atenderá a este último.
- II. A falta de precio de la operación, se tomará como base el valor de avalúo del vehículo.

El impuesto se pagará mediante declaración, en la forma oficial autorizada dentro de los 30 días hábiles siguientes a la fecha de adquisición del vehículo, junto con los derechos por cambio de propietario. Para tal efecto, el adquirente deberá presentar el documento que ampare la transmisión de propiedad del vehículo materia de la operación, en el que se señale el valor y fecha de la misma (artículo 185).

Son responsables solidarios del pago de este impuesto:

- I. Quienes enajenen el vehículo automotor, desde la fecha de la operación hasta el momento en que notifiquen a la autoridad competente el cambio de propietario.

II. Los servidores públicos que en ejercicio de sus funciones autoricen el cambio de propietario, sin cerciorarse del pago del impuesto.

III. Los consignatarios o comisionistas en cualquier operación de adquisición de vehículos automotores usados.

Por último el artículo 186 del Código Financiero señala que no están obligados al pago de este impuesto las personas físicas o morales que adquieran vehículos automotores usados, cuando por dichas operaciones deba pagarse el impuesto al valor agregado.

Tratado de Libre Comercio de América del Norte

El 20 de diciembre de 1993 fue publicado en el Diario Oficial de la Federación el texto del Tratado de Libre Comercio de América del Norte; suscrito por México con Estados Unidos de Norteamérica y Canadá. El cual consta de 8 partes y 22 capítulos que cubren los aspectos generales; el comercio de bienes; las barreras técnicas al comercio; las compras del sector público; los temas de inversión y servicios; la propiedad intelectual; las disposiciones administrativas e institucionales y; el último que incluye disposiciones varias. Además contiene una serie de notas; un amplio anexo con disposiciones para interpretar las reglas de origen, y una última parte de siete anexos con las reservas y excepciones que formularon los tres países a los capítulos de inversión, servicios financieros y al comercio transfronterizo de servicios.

Los objetivos del Tratado son principalmente:

- a) eliminar obstáculos al comercio y facilitar la circulación transfronteriza de bienes y servicios entre los territorios de las Partes;
- b) promover condiciones de competencia leal en la zona de libre comercio;

- c) aumentar sustancialmente las oportunidades de inversión en los territorios de las Partes;
- d) proteger y hacer valer, de manera adecuada y efectiva, los derechos de propiedad intelectual en territorio de cada una de las Partes;
- e) crear procedimientos eficaces para la aplicación y cumplimiento del Tratado; así como su administración conjunta y solución de controversias; y
- f) establecer lineamientos para la ulterior cooperación trilateral, regional y multilateral encaminada a ampliar y mejorar los beneficios de este tratado.

En este Tratado de Libre Comercio se incorporaron medidas que fortalecen la integración y la competitividad global de la industria automotriz a través de la eliminación gradual de todas las tarifas, la suspensión de barreras no arancelarias y la garantía de un acceso abierto y estable a los mercados de Estados Unidos y Canadá.

Es en el anexo 300-A "Comercio e Inversión en el Sector Automotriz" donde se dan a conocer estas medidas, y se señala que a más tardar el 31 de diciembre del año 2003, las partes revisarán la situación de este sector en América del Norte y la eficiencia de las medidas a que se refiere este anexo, con el fin de establecer las acciones que pudieran adoptarse para fortalecer la integración y la competitividad global del sector.

En los apéndices 300.A.1, 300.A.2 y 300.A.3 se mencionan las medidas que cada una de las Partes especificadas deben adoptar en relación al comercio e inversión en el sector automotriz.

El apéndice 300.A.2 señala que México podrá mantener hasta el 1º de enero del 2004, las disposiciones del Decreto para el Fomento y Modernización de la Industria Automotriz (11 de diciembre de 1989, Decreto Automotriz), y del

Acuerdo que determina Reglas para la Aplicación del Decreto para el Fomento y Modernización de la Industria Automotriz (30 de noviembre de 1990, Reglas de Aplicación del Decreto Automotriz), que sean incompatibles con el Tratado bajo ciertas condiciones señaladas en este. Por lo que a más tardar el 1º de enero del año 2004, México hará compatible con las disposiciones de este Tratado cualquier disposición del Decreto Automotriz y de las Reglas de Aplicación del Decreto Automotriz, que sea incompatible con este Tratado.

Entre las restricciones que existen para las Partes se determina que a partir del 1º de enero del año 2019. Canadá no podrá adoptar ni mantener una prohibición o restricción a la importación de vehículos originarios usados provenientes de territorio de México. Del período comprendido del año 2009 al 2018 esta restricción se aplicará en base a la antigüedad de los vehículos teniendo que tener por lo menos 10 años de antigüedad disminuyendo progresivamente hasta llegar a dos años como mínimo para el año 2017.

En cuanto a México, tendrá que eliminar cualquier restricción que limite el número de vehículos automotores que una empresa de la industria terminal puede importar a México en relación con el número total de vehículos automotores que dicha empresa vende en México. Se entiende por empresa de la industria terminal aquella que opera en México, constituida u organizada de conformidad con la legislación mexicana a que se refieren los artículos 2, párrafo IV, 3, 4 y 5 del Decreto Automotriz que:

- a) este registrada ante SECOFI, y
- b) se dedique en México a la producción o ensamble final de vehículos automotores.

Así también México podrá adoptar o mantener prohibiciones o restricciones a la importación de vehículos de autotransporte de cualquiera de las partes hasta el 1º

de enero de 1999. Para cada uno de los años de 1994 a 1998 se permitirá a cada fabricante de vehículos de autotransporte importar, de cada tipo de vehículo de autotransporte, una cantidad de vehículos de autotransporte originarios no menor a 50% del número de vehículos de autotransporte de cada tipo fabricado en México en ese año por el fabricante.

Para cada uno de los años de 1994 a 1998, México permitirá a las personas que no sean fabricantes de vehículos de autotransporte la importación de vehículos de autotransporte originarios de cada tipo, en una cantidad que se asignará conforme a los siguientes términos:

- a) para cada uno de los años 1994 y 1995, una cantidad no menor a 15% del número total de vehículos de autotransporte de cada tipo producidos en México;
- b) en 1996, una cantidad no menor a 20% del número total de vehículos de autotransporte de cada tipo producidos en México;
- c) en cada uno de los años de 1997 a 1998, una cantidad no menor a 30% del número total de vehículos de autotransporte de cada tipo producidos en México.

México asignará dichas cantidades mediante subastas que no sean discriminatorias.

A partir del 1º de enero de 2019, México no podrá adoptar ni mantener una prohibición o restricción a la importación de vehículos originarios usados, provenientes de territorio de Canadá o Estados Unidos. Del año 2009 hasta 2017 las prohibiciones y restricciones que se establezcan se limitarán en base a la antigüedad de los vehículos: disminuyendo ésta en forma progresiva hasta llegar a dos años de antigüedad por lo menos como requisito para no estar sujeto a ninguna medida que restrinja su importación a territorio mexicano.

En cuanto a Estados Unidos considerará un automóvil como de producción nacional en un año modelo, si al menos el 75% del costo al fabricante de tal automóvil es atribuible al valor agregado en Canadá, México o Estados Unidos, a menos que el ensamblado del automóvil se termine en Canadá o México y tal automóvil no sea importado a Estados Unidos antes de la terminación de los 30 días siguientes al término del año modelo.

Para efectos de este párrafo se entiende por año modelo el que se define como "Model year" en el CAFE Act. y sus Reglas de Aplicación (Energy Policy and Conservation Act. De 1975).

Esta disposición se aplicará a todos los automóviles que fueron producidos por un productor y vendidos en Estados Unidos, independientemente del lugar en que fueron producidos o de si es línea de autos o camiones, de acuerdo con el siguiente calendario:

- a) Para un productor que inició la producción de automóviles en México antes del año modelo 1992, la empresa cuyos automóviles están sujetos a los requisitos de rendimiento de combustible conforme al CAFE Act, podrá elegir por una sola vez durante el 1º de enero de 1997 y el 1º de enero del año 2004, que le sea aplicado esta disposición a partir del año modelo siguiente a la fecha en que realice la elección.
- b) Para un productor que inicie la producción de automóviles en México después del año modelo 1991, la disposición se aplicará a partir del año modelo que siga o bien al 1º de enero de 1994 o a la fecha en que dicho productor inicie la fabricación de automóviles en México, lo que ocurra más tarde.
- c) Para cualquier otro fabricante de automóviles en el territorio de una de las Partes, la empresa cuyos automóviles están sujetos a los requisitos de rendimiento de combustible conforme al CAFE Act, podrá elegir, por una sola

vez, durante el 1º de enero de 1997 y el 1º de enero del año 2004, que le sea aplicada esta disposición a partir del año modelo en que realice la elección. Si dicho fabricante inicia la fabricación de automóviles en México, estará sujeto a lo dispuesto en el inciso (b) en la fecha en que inicie dicha fabricación.

- d) Para todos los fabricantes de automóviles que no fabriquen automóviles en el territorio de una de las partes, esta disposición se aplicará a partir del año modelo siguiente al 1º de enero de 1994.
- e) Para un fabricante de automóviles que clasifique en los incisos (a) o (c), se le aplicará la disposición a partir del año modelo siguiente al 1º de enero del año modelo 2004, cuando la empresa cuyos automóviles están sujetos a los requisitos de rendimiento de combustible conforme al CAFE Act, no ha realizado la elección conforme a los incisos (a) o (c).

Estados Unidos asegurará que cualquier medida que adopte en relación con la definición de producción nacional en la CAFE Act o en sus Reglas de Aplicación, será igualmente aplicada al valor agregado en Canadá o México.

En cuanto a México, valor agregado nacional significa para una empresa de la industria de autopartes o de un proveedor nacional, el valor total de las ventas de dicha empresa o proveedor menos el valor de sus importaciones totales, directas e indirectas, excluyendo aquéllas incorporadas en autopartes destinadas al mercado de refacciones.

Para apoyar en la aplicación de las medidas señaladas en este apartado se creó el Consejo de Normas Automotrices integrado por representantes de cada una de las Partes.

El Consejo tendrá por objeto, facilitar el logro de la compatibilidad entre las medidas nacionales relativas a normalización que las Partes apliquen a productos

automotrices y tratar otros aspectos conexos, así como la revisión de su puesta en práctica.

Todas las recomendaciones del Consejo requerirán del acuerdo de todas las Partes. Cuando no se requiera que una Parte adopte una ley, las recomendaciones del Consejo serán puestas en práctica por la Parte en un período razonable, de conformidad con los requisitos legales y de procedimiento, y con las obligaciones internacionales de la Parte. Cuando se requiera que una de las Partes adopte una ley, la Parte hará su mejor esfuerzo para garantizar la adopción de la legislación y la pondrá en práctica dentro de un período razonable.

El Consejo desarrollará un programa de trabajo para hacer compatibles las medidas relacionadas con las normas aplicables a productos automotrices y otros aspectos afines, de acuerdo con los siguientes criterios:

- a) el impacto sobre la integración de la industria;
- b) la magnitud de las barreras al comercio;
- c) el monto de comercio afectado; y
- d) la magnitud de la disparidad.

2.2 ANALISIS DEL CREDITO

2.2.1 PLANES DE CREDITO

Luego, todo lo que tengo ahora o que adquiriré, queda por este acto prendado a Nokhutes hasta que haya pagado totalmente mi deuda. Luego, si Nokhutes me inicia juicio por no haber cumplido mi obligación, reconozco el incremento de la deuda en concepto de daños. Luego autorizo aquí al agente de Nokhutes a tratar conmigo, y prometo cumplir siempre, fielmente y sin demora a todas sus instrucciones". (Fragmento de un pagaré firmado por un campesino esclavo en Tebas, en el año 198 A. de C.).

Vivir endeudado no es cosa nueva: como ya vimos, los babilonios, los egipcios, los celtas y los romanos, entre otras civilizaciones, utilizaban el crédito.

El término crédito proviene del latín *creditum*, de *credere* que significa confianza. Aún cuando no existe una definición generalmente aceptada, podemos definir la operación de crédito como "la entrega de un valor actual, sea dinero, mercancía o servicio, sobre la base de confianza, a cambio de un valor equivalente esperado en un futuro, pudiendo existir adicionalmente un interés pactado"⁵.

Hay crédito siempre que exista un contrato a término (verbal o escrito), esto es; un contrato que engendre obligaciones cuya ejecución sea diferida para una de las partes en lugar de exigirla a ésta inmediatamente. Por eso en su acepción jurídica el crédito es una promesa de pago que establece un vínculo jurídico entre el deudor y el acreedor. Por una parte, el deudor tiene la obligación de pagar, y por otra, el acreedor tiene derecho de reclamar el pago.

⁵ VILLASEÑOR FUENTE, EMILIO. *ELEMENTOS DE ADMINISTRACION DE CREDITO Y COBRANZA*. 3a. ED. TRILLAS. MEXICO.- p. 11

En la actualidad, el crédito es de vital importancia para la economía de todos los países y de todas las empresas, ya que su utilización adecuada produce, entre otros beneficios, los siguientes.

- a) Aumento de los volúmenes de venta.
- b) Incremento de la producción de bienes y servicios y, como consecuencia, una disminución de los costos unitarios.
- c) Elevación del consumo, al permitir que determinados sectores socioeconómicos adquieran bienes y servicios que no estarían a su alcance si tuvieran que pagarlos de contado.
- d) Creación de más fuentes de trabajo, mediante nuevas empresas y ampliación de las ya existentes.
- e) Fomento del uso de todo tipo de servicios y adquisición de bienes, con plazos largos para pagarlos.
- f) Desarrollo tecnológico, favorecido indirectamente al incrementarse los volúmenes de venta.
- g) Ampliación y apertura de nuevos mercados, al dotar de poder de compra a importantes sectores de la población.

Debido a la diversidad de operaciones en que se utiliza el crédito, a las circunstancias y variantes de cada uno, y a las múltiples actividades para las que se emplea, es indispensable establecer clasificaciones que faciliten su estudio. El crédito puede clasificarse de muchas maneras, pero para nuestro propósito, se hará atendiendo al uso que se le dé.

CLASIFICACIÓN DEL CRÉDITO SEGUN SU USO

- Crédito del consumidor
- Crédito bancario
- Crédito comercial
- Crédito de inversión

En este trabajo estamos interesados en aquellas operaciones que involucran la venta de bienes a plazos al menudeo, por lo que nos enfocaremos únicamente al crédito del consumidor; ya que es en este tipo de crédito donde se ofrece este plan de ventas.

El crédito del consumidor es un término general para todo crédito extendido al individuo para su uso personal, sea por dinero, servicios o bienes. Comprende el crédito al detallista y crédito de préstamos individuales.

El crédito al detallista es aquel que se extiende a consumidores por bienes y servicios únicamente; y el crédito individual se otorga para préstamos de dinero en efectivo a los consumidores, que por lo general van destinados para las adquisiciones de bienes costosos, tales como casas, vehículos de motor, muebles, para hacer mejoras en casas, etc., y no para la adquisición de bienes de consumo o servicios.

El crédito al detallista cae dentro de dos principales categorías: cuenta abierta o corriente y crédito a plazos.

En el caso de una cuenta corriente, se recibe crédito por la mercancía y se paga dentro de 20 a 30 días, o incluso hasta 90 días después de que se facture. Las cuentas corrientes a diferencia de otros planes de crédito al detallista, no involucran comúnmente, contratos formales o instrumentos de crédito. Casi todas

las tiendas de departamentos mantienen ahora servicio de cuentas corrientes para cualquier cliente que pueda satisfacer los requisitos de crédito. El pago total dentro de un período determinado, sin cargo adicional, es un hecho común sobresaliente de toda cuenta corriente.

Por su parte, el crédito a plazos consiste en que las compras de artículos podrán pagarse a través de un largo período de tiempo, en pagos de igual valor; por lo que se requiere de un enganche y que la mercancía se proteja mediante un instrumento o título de crédito (un documento).

Para adquirir bienes a plazos existen diversas modalidades, como las ventas a domicilio en abonos, directamente en establecimientos o por medio de tarjetas de crédito.

El sistema a domicilio es de los más riesgosos porque generalmente opera mediante ventas verbales de agentes a domicilio y bajo contratos que no se estipulan debidamente. Se promueve, por lo regular, entre habitantes de colonias de ingresos medios y bajos donde existen altos índices de analfabetismo y que, en consecuencia, no pueden enterarse claramente de los compromisos adquiridos.

En las compras directas en establecimientos se fija un precio de contado y otro de crédito, los contratos son redactados unilateralmente por los prestadores de este servicio.

Por su parte, las compras por medio de tarjetas comerciales gozan de gran aceptación entre sectores de ingresos medios y altos. Las tarjetas de plástico similares a las bancarias, son manejadas como dinero en efectivo. Con ellas se puede comprar a crédito cualquier artículo en el almacén que las extiende. La tarjeta de crédito ofrece una posibilidad concreta: la de liquidar bienes de consumo u otros sin dinero líquido y pagar esas compras a plazos.

Los almacenes que ofrecen estas tarjetas, como el Puerto de Liverpool, Suburbia, El Palacio de Hierro, París Londres, Salinas y Rocha y Sears, por nombrar algunas; cobran intereses en base al costo porcentual promedio (CPP), que fija el Banco de México mensualmente, más un porcentaje sobre esa tasa, calculado sobre el saldo insoluto promedio de la cuenta.

Además de las opciones ya mencionadas para adquirir bienes a plazos, existe uno más: el crédito obrero.

Dado que en las condiciones actuales es difícil adquirir determinados bienes, como los de consumo duradero, sin tener acceso al crédito, resulta explicable que la gran mayoría de la población obrera no posea estos bienes. "No puede extrañar que artículos hoy considerados indispensables como los de la denominada línea blanca (refrigeradores, lavadoras, planchas, estufas, etc.) y otros de diverso tipo (consolas, televisores, muebles, etc.) brillen por su ausencia en miles de hogares mexicanos"⁶.

Pero ¿cuál es el crédito de que disponen los trabajadores?. "Hasta hace no mucho tiempo, las únicas posibilidades existentes eran poco menos que para casos de extrema necesidad recurrir a los "Montes de Piedad", aceptando que cualquier artículo fuera tasado en la cuarta parte de su valor y que el préstamo correspondiese a un tercio de éste, caer en manos de los usureros que cobran intereses siderales, lograr que un pequeño comerciante conocido para no perder al amigo o al cliente, le venda a plazos algún artefacto electrodoméstico"⁷.

A partir de 1974 con la creación del Fondo de Fomento y Garantía para el Consumo de los Trabajadores (FONACOT) y el posterior surgimiento del Banco Obrero (1977), se perfiló una perspectiva de crédito para los trabajadores que,

⁶ REVISTA DEL CONSUMIDR. No. 65. JULIO 1982. MEXICO. *EL CREDITO OBRERO : UN REQUERIMIENTO IMPOSTERGABLE*- p. 10

⁷ IBIDEM

aunque aún es de alcance reducido, constituye la base para un afianzamiento posterior.

El objetivo de FONACOT es proporcionar créditos a los trabajadores a precios de contado, sin enganche, sin fiador y con una tasa de interés mucho más reducida que la de la banca y el comercio. Así es que el sistema permite en muchos casos, adquirir hasta dos artículos por el precio de uno.

Los requisitos en este caso son sencillos: ser mayor de edad, tener como mínimo un año de laborar en la empresa, presentar la hoja rosa de afiliación al IMSS, así como los comprobantes de pago de renta en el domicilio, si es el caso, de sueldo y de tiempo de trabajo.

Los asalariados llenan una solicitud de afiliación en su centro de trabajo o sindicato, la empresa certifica los datos y el trabajador puede recurrir a cualquiera de los centros proveedores a adquirir mercancías cuyo monto no exceda del crédito otorgado.

El comercio recibe de FONACOT pagos al contado ganando en agilidad de reinversión y en eliminación de riesgos, y en general, el mercado interno de bienes de consumo duradero se ha ampliado.

2.2.2 OTORGAMIENTO DEL CREDITO

Como ya se ha dicho, crédito equivale a confianza. Esta es en efecto, la base de aquél, aunque al mismo tiempo implica un riesgo. Por ello, al formular las políticas y los procedimientos para establecer las condiciones respectivas, la gerencia general de crédito y cobranza debe tomar en cuenta una serie de consideraciones básicas.

En primer lugar, se debe establecer y determinar con toda claridad el grado o la medida de riesgo otorgable por la empresa y que su propia situación le permita aceptar. En segundo lugar, la comprobación a que deberá sujetarse cada solicitante.

Por último, el gerente de crédito (o la persona a quien se confiera la responsabilidad de aprobar los créditos) debe decidir si la solicitud en cuestión se aprueba o se rechaza.

El riesgo es inherente y marcha paralelo al otorgamiento del crédito; y no sólo prevalece al otorgar el crédito, sino también a lo largo de todo el proceso de cobranza, hasta su total liquidación.

Los principales factores que deben tomarse en consideración para decidir, si un crédito se otorga o no, son: carácter, capacidad y capital.

El carácter comprende el conjunto de cualidades del sujeto que lo hacen querer pagar al vencimiento de una deuda.

El carácter de un individuo es el agregado de las cualidades morales y mentales que lo identifican. La honradez es una de las cualidades fundamentales del carácter, además de la integridad, la imparcialidad, la responsabilidad, la confianza, etc.

Así definido, el carácter se convierte en crediticio cuando estas cualidades se combinan para hacer a alguien consciente de sus compromisos de crédito y deudas.

El juicio del carácter debe basarse en pruebas, cuya búsqueda y apreciación constituyen uno de los trabajos técnicos de la gerencia de crédito. Las pruebas crediticias pueden buscarse en los puestos de confianza que un individuo haya desempeñado, en la estabilidad de su residencia, su empleo y sus relaciones

profesionales o comerciales, en la extensión y naturaleza de su educación y su desarrollo cultural; así como, en la integridad que revele en una entrevista personal.

Capacidad en crédito, significa la posibilidad y facilidad para pagar una deuda a su vencimiento. No obstante la disposición y el deseo de pagar del deudor, si no se tiene el dinero para efectuar el pago (o la capacidad de obtenerlo), se está frente a un riesgo.

La prueba más importante de capacidad son los ingresos, pero reconocidos como el producto de otros elementos que también significan capacidad, por ejemplo, profesión, edad, estabilidad en el empleo, propiedad de bienes inmuebles, disposición a economizar recursos, deseos de progreso, etc.

La capacidad de un individuo para efectuar un negocio, o la capacidad de una empresa, también se relaciona con factores que afectan los ingresos, el presupuesto de gastos y los adeudos pendientes.

Para efectos del crédito, se entiende por capital la fuerza financiera de un solicitante de crédito medida por el valor líquido de su negocio. Es la seguridad de pago que un deudor representa por sus bienes. El capital es lo que un acreedor puede aprovechar como garantía del pago de la deuda.

Por lo general, el consumidor tiene poco capital, lo que posee es mobiliario, aparatos de línea blanca, automóvil y objetos de uso personal. Algunos pueden reunir una modesta cantidad de efectivo, otros poseen valores o títulos financieros, y algunos un bien inmueble.

La información y verificación del capital tiene gran valor para el otorgante del crédito, porque proyecta algo sobre el carácter y la capacidad del individuo.

El carácter es el factor más importante para determinar si el consumidor es digno de crédito; la capacidad y el capital determinan el límite de crédito que deba otorgarse.

Para alcanzar una decisión crediticia, el acreedor examinará estos tres elementos basándose en la información recibida del solicitante y de algunas otras fuentes.

Entre la información que se recibe del cliente y que sirve de base para determinar si se otorga o no el crédito esta la siguiente:

Estado legal del solicitante.- La capacidad legal de una persona para adquirir deudas es una primera consideración para otorgar crédito. Personas casadas, especialmente hombres, son considerados como mejores riesgos de crédito que aquéllas sin responsabilidades de familia. Tradicionalmente, son aquéllas personas que están legalmente capacitadas para hacer contratos -esto es, aquéllas que han alcanzado la mayoría de edad y son de criterio firme.

Domicilio.- En cierto grado, la personalidad y la capacidad son reflejadas en el hogar. El ser propietario de una casa es un indicador de estabilidad y permanencia. El solicitante de crédito que paga renta no habrá de tener el mismo nivel de crédito como el propietario de una casa. Se deberá de considerar la cantidad de tiempo que el solicitante de crédito haya vivido en un sólo domicilio. La persona que ha vivido varios años en un mismo domicilio se le considera mejor prospecto de crédito que la persona que se haya cambiado varias veces durante un período corto de tiempo.

Empleo.- El tipo de trabajo también se considera un factor importante, pues existen ocupaciones que son menos riesgosas que otras. Al evaluar el riesgo se toma en cuenta la antigüedad del trabajo y la posibilidad de seguir en él.

La regularidad con la cual un salario ingresa, determina la facultad para hacer pagos periódicos y el grado de seguridad de trabajo refuerza o debilita las

condiciones de solicitud de crédito como un riesgo. Una persona empleada en un trabajo eventual origina, regularmente, un riesgo deficiente; en cambio un empleado permanente de una rama segura de negocios se considera como un buen riesgo.

Ingreso y capital fijo.- La riqueza y los recursos acumulados son los factores primordiales para determinar la base del crédito. Todos los ingresos pueden ser considerados por algún tipo de crédito, especialmente cuentas corrientes, pero los contratos en abonos a largo plazo que dependen de otros ingresos diferentes de los del jefe de familia, deben ser cuidadosamente tomados en cuenta.

La propiedad de bienes raíces, cuentas bancarias y seguros de vida, reflejan responsabilidad y estabilidad de personalidad.

Los sueldos y salarios que se perciban, así como las remuneraciones ordinarias indican tanto capacidad como disposición para pagar a la persona que concede el crédito.

Adicionalmente al ingreso que se gane en la familia, se tomará en consideración hábitos de pago del pasado, tamaño de la familia y si el asalariado está sujetándose a su ingreso en su forma de vivir. En todos los casos se tomará en cuenta los gastos relacionados con el hogar.

Obligaciones adquiridas.- El monto que adeuda un solicitante de crédito y las obligaciones firmes que ha contraído, son de mucha importancia para determinar si el solicitante tiene capacidad para cumplir obligaciones de crédito adicionales. Este factor es particularmente importante cuando alguien solicita un crédito que requiere el pago mensual de una cantidad definida, como en el crédito renovado y el crédito a plazos.

Solicitud del Crédito

La primera fuente de información de crédito del consumidor es la solicitud de crédito. Cada solicitante -sea para una cuenta corriente, una compra a plazos o préstamos en efectivo - espera dar al acreedor interesado cierta información básica acerca de sí mismo, de su trabajo, sus relaciones sociales (referencias) y su experiencia pasada o antecedentes de crédito.

Aunque no existe un formato de aceptación general en su presentación, contenido y extensión, este deberá basarse en el monto y tipo de crédito solicitado.

Entre los datos más importantes que debe contener la solicitud están los siguientes:

En primer lugar, se le debe explicar al solicitante la necesidad de proporcionar todos los datos con exactitud y veracidad, a fin de facilitar la investigación y la evaluación que agilice la autorización de su crédito, así como la garantía de que la información que proporcione será confidencial, lo cual le dará confianza.

Se debe anotar la fecha en que se verificaron los datos, la cual en caso de aprobación, deberá registrarse en el expediente del cliente y en su tarjeta de control para usos posteriores, tales como aumentos en las líneas de crédito, saldo de la cuenta y nueva solicitud de apertura de crédito, etc.

Se marca el monto del crédito solicitado por el cliente, este es un dato base para determinar la amplitud de la investigación, de cuyos resultados depende autorizar o no el crédito.

Se deberá anotar completos los datos de identificación y localización del solicitante, destacándose su edad para conocer si esto no es un impedimento

legal. El arraigo en el domicilio y el tipo de lugar donde vive, si el solicitante es casado y bajo que régimen legal lo hizo.

En cuanto a los datos referentes al trabajo e ingreso del solicitante se deben destacar; nombre y ubicación de la empresa donde presta sus servicios o de su negocio en caso de trabajar por su cuenta, puesto que ocupa y antigüedad en la empresa, sueldo que percibe, datos sobre su jefe inmediato con la finalidad de saber a que persona debe dirigirse el investigador para codificar los datos referentes al trabajo y determinar el horario indicado. El tipo de contrato que se tenga con la empresa (si es de planta o eventual).

Hacer referencia a otros ingresos del solicitante lo cual aumenta su calidad de sujeto de crédito; así como, si hay otra persona que aporte un ingreso adicional para hacer frente a gastos y compromisos adquiridos.

Otros aspectos que se deben señalar es si cuenta con bienes inmuebles, si tiene cuenta de ahorros, tarjetas de crédito, referencias personales con el objeto de localizar al deudor, por lo que muchas empresas piden que éstas se integren básicamente por parientes.

Por último, se anota el número y el nombre de las personas que dependen económicamente del solicitante para hacer un cálculo aproximado de sus ingresos mensuales por este concepto.

2.2.3 NATURALEZA DEL CREDITO DE LAS VENTAS EN ABONOS

El plan a plazos capacita al cliente para comprar bienes costosos cuando no está capacitado para cubrir, o no desea pagar el importe total de lo que compra en una sola vez.

Este sistema de crédito se restringe a la venta de bienes que el comprador espera consumir personalmente o en su negocio. No se usa en la venta de bienes para reventa.

Cuando el crédito a plazos es extendido hacia productores como en el uso comercial o de negocios, el crédito es conocido como crédito productivo a plazos, o como crédito mercantil a plazos. Así, si el crédito a plazos que se extiende a la venta de un auto para uso familiar, se considera como crédito del consumidor; pero si el crédito es extendido para la venta de un camión, se considera como crédito productivo a plazos, aunque ambos bienes sean vendidos por el mismo negociante al mismo cliente al menudeo.

En términos de contrato, las cuentas productivas a plazos son equivalentes a las cuentas al menudeo a plazos, pero ambos se establecen sobre las mismas bases que otras cuentas de crédito mercantil.

Como se mencionó en el capítulo anterior, las condiciones de un contrato de venta a plazos consta de cuatro elementos. El enganche, pagos periódicos iguales, el recargo y el vencimiento de la deuda.

Enganche.- El enganche mínimo requerido en ventas a plazos puede ser desde el 10 al 33 1/3% del precio de compra. El porcentaje varía con la categoría del almacén e inclusive dentro del mismo almacén para diferentes tipos de mercancía.

Actualmente, los establecimientos con plazos más grandes y las tiendas de departamentos comerciales realizan ventas principalmente sobre la conveniencia del riesgo del crédito. Por consiguiente, son liberales para pedir el enganche particularmente a clientes con buen crédito establecido. Ellos toman en cuenta que si el riesgo es conveniente y la compra razonable, el enganche no es necesariamente materializado.

Unidad de pago y vencimiento.- El saldo constituido por el precio de venta menos el enganche, mas los recargos en un contrato a plazos se hace pagadero en cantidades iguales, por regla general semanal o mensualmente. La fecha en la cual la unidad de pago es vencida, constituye la fecha de vencimiento del contrato. Los vendedores a plazos liberales, prolongan el período en el que deban hacerse los pagos, de ese modo disminuye la cantidad de unidad de pago. Las mayores ventas a plazos se hacen sobre las bases de un reembolso en 24, 30 o hasta 36 mensualidades. Varios factores determinan la política de un almacén para fijar las unidades de pago o las fechas máximas del vencimiento como son:

Capacidad de pago del cliente.- Un cliente con ingreso personal favorable, pero sin suficiente efectivo para pagar dentro del período de una cuenta corriente, puede desear realizar sus pagos en un tiempo de cuatro o seis meses. Un cliente con un ingreso pequeño tendrá que extender sus pagos en lapsos más largos. Cada caso es analizado generalmente sobre sus propias circunstancias y la unidad de pago es adaptada a la capacidad de pago del cliente. Pero en algunas casas y almacenes de departamentos establecen las fechas de vencimiento en relación al monto de la compra original.

Tipo de bienes.- Bajo una firme política de crédito a plazos, el tipo de bienes vendidos afectará la fecha de vencimiento del contrato. Sobre todo se tomará en cuenta su durabilidad y las condiciones en que fueron vendidos. Las dificultades

del cobro se aumentan cuando un cliente debe pagar por bienes desgastados o rotos.

Monto total de la compra.- La mayoría de los establecimientos adaptan la fecha máxima de vencimiento al monto total de bienes vendidos; así que la unidad de pago no será un apuro para el cliente. Por ejemplo; un almacén que requiere un saldo de N\$1 800.00 en la venta de un mueble para casa para ser pagado en 12 mensualidades de N\$150.00 cada uno, puede ampliar su saldo de N\$3 000.00 sobre 15 meses o más.

Precio de reventa de bienes.- Generalmente, las ventas a plazos son hechas bajo un contrato que da al almacén el derecho de recuperar y revender los bienes si los pagos no se hacen a su vencimiento. El precio de reventa de las mercancías es, por tanto un factor determinante para fijar la fecha de vencimiento del contrato. Por ejemplo, la ropa usada tiene poco o ningún precio de reventa; así los períodos alcanzan de 3 a 6 meses. En cambio, algunos utensilios del hogar con un considerable precio de reventa, son frecuentemente vendidas en períodos que alcanzan más de 36 meses.

Cargos por servicios.- Como ya se ha dicho, al establecer un sistema de ventas en abonos se realizan mucho más erogaciones que cuando se llevan a cabo ventas al contado. Recargos y servicios en una venta a plazos involucran muchos gastos que no provienen de la caja y "cargos" regulares de ventas. Los gastos de oficina -entrevistas, investigaciones, cobros de cheques, contabilidad, archivo, papelería y efectos de escritorio y cobranzas-, son tomados en cuenta, y frecuentemente alcanzan en una pequeña venta tanto como en una de monto considerable. Las pérdidas por cuentas incobrables deben también ser consideradas. Además, el capital del comerciante es obstruido durante un período prolongado. Por otra parte, si financia las ventas a plazos asignando sus cuentas por cobrar, tiene el costo adicional de este procedimiento. Es necesario que un

establecimiento que opera a plazos realice un presupuesto de estos costos y los apruebe sobre el crédito del cliente de una u otra manera.

Algunos almacenes aconsejan "no cargar al crédito", pero para ello deben valorar sus bienes para cubrir los gastos extras. Otras tiendas imponen un recargo redondo por servicios sobre todas las ventas a plazos. La práctica más común es aumentar un cierto porcentaje usualmente cerca del 1% por mes, sobre el precio de venta menos el enganche. Este cargo es sumado al saldo y el total es dividido entre las unidades de pago. Por ejemplo, si un cliente compra N\$500.00 de mercancía y paga el 15% al contado (N\$75.00), el saldo que adeuda después del enganche es de N\$425.00 para un término de 18 meses un recargo del 1% mensual ($1\% \text{ de } 425 \times 18 = 76.50$). Da un saldo a crédito de N\$501.50. los pagos serán de N\$27.86 por mes.

Decisión del crédito y límite del crédito a plazos

Los factores que determinan una decisión de crédito ya fueron comentados en el inciso anterior; sin embargo, en el crédito a plazos son considerados estos factores pero prestando mayor atención sobre la permanencia del empleo del solicitante, ya que el acreedor desea asegurarse de que la colocación del cliente será estable hasta que se haga el pago final de su cuenta.

Las obligaciones a plazos establecidas para el solicitante son particularmente importantes cuando requiere otra cuenta a plazos. La capacidad para cumplir los pagos regulares dependen del presupuesto del ingreso. Las obligaciones a plazos toman una parte considerable del salario el día de pago; un obrero se retrasará en sus pagos regulares ante cualquier emergencia, aún la más pequeña que desorganice su presupuesto.

Cada vez que se realiza una compra a plazos, el cliente y el vendedor negocian las condiciones de pago. El límite de un crédito a plazos no tiene la misma significación que el crédito para una cuenta corriente. El archivo de crédito es revisado cada vez que se hace una compra. La aprobación de un pedido depende si el cliente será capaz de satisfacer los cambios necesarios a las condiciones de la cuenta. La decisión se basa principalmente en (1) el ingreso familiar y el número de personas que dependen de él y (2) otras obligaciones que disminuyen el margen de ingreso disponible para satisfacer los pagos a plazos.

Instrumentos de fianza

Las ventas a plazos se hacen bajo contratos escritos. El comprador generalmente da un pagaré así como un contrato de compra venta condicional a una hipoteca de bienes muebles. Bajo un contrato de venta condicional, los bienes son entregados al comprador, pero el título de propiedad permanece con el vendedor hasta que los bienes son pagados totalmente, o hasta que las condiciones del contrato son cubiertas. Cuando se hace una hipoteca de bienes muebles, el vendedor transfiere los bienes al comprador, quien a su vez, efectúa una hipoteca de bienes muebles a favor del vendedor. Este título de crédito da al vendedor un derecho de propiedad sobre los muebles y, al mismo tiempo, una obligación al que realiza la hipoteca por si no cumple con los términos del contrato.

2.2.4 ADMINISTRACION DE LA COBRANZA

La frase de que una venta no está totalmente realizada hasta no haber sido cobrada, es tan conocida como cierta. El cobro de una cuenta pendiente de pago como resultado de una venta realizada a crédito, lleva a la transacción a una conclusión adecuada. La cobranza puntual es vital para el éxito de cualquier empresa que vende a crédito. "Cualquiera que sea la magnitud del negocio, sus utilidades dependen principalmente del ciclo -la frecuencia de reinversión de su capital"⁸.

Una de las funciones del departamento de crédito será entonces, informar a cada cliente que se espera su pago puntual, y que las cuentas sobregiradas no se permitirán sin esfuerzos para cobrarlas. Por lo que las empresas deberán establecer una clara política general que cubra el trabajo de cobro.

Establecimiento de la política de cobranza

Los puntos que se deberán tomar en cuenta para implantar una política de cobranza son: las condiciones de venta programadas por la empresa, los plazos de cobro y problemas especiales que pudieran surgir.

Las condiciones de venta actualmente varían en su uso de manera considerable en cuanto al plazo, los porcentajes de descuento, etc., sin embargo, para implantarlos se deberá considerar los productos y servicios que se vendan, los clientes que se tengan y las condiciones competitivas del mercado.

Otro aspecto importante al establecer las políticas radica en determinar cuando y como se hará el primer esfuerzo de cobro. Esto es, cuanto tiempo después de la

⁸ETTINGER P., RICHARD, GOLIEB E., DAVID. *CREDITO Y COBRANZAS*. 14a.ED. CECSA, 1986. MEXICO.- p. 293

fecha de vencimiento las cuentas morosas se convierten en elemento activo dentro del procedimiento de cobro.

El intervalo determinado puede ser de una semana, quince días, o en algunas casos, de un período mayor. Si la cuenta de un cliente no se recupera dentro de ese plazo, se iniciará el seguimiento de cobranza. Al considerar este aspecto de la política, es necesario tomar en cuenta, las distancias físicas, los problemas de comunicación, personal disponible, número de recordatorios y el aspecto práctico de conceder al cliente un plazo razonable después de haber recibido el aviso de cobro para poder cumplir su compromiso.

Otro aspecto que deberá ser previsto es el curso de acción a seguirse dentro de la empresa cuando el problema de cobranza se complica hasta el grado de requerir un trámite especial. Una alternativa sería utilizar los servicios de alguna organización externa de cobranza, pues las cuentas que lleguen a esta situación obviamente representarán un riesgo más alto, y será necesario trazar una política bien definida ante la posibilidad de recibir nuevos pedidos, grandes o pequeños, de un cliente que se encuentre en ese caso.

Medición y evaluación de los resultados de cobranza

Las formas de medir la eficiencia del crédito se verán reflejadas en los resultados de cobranza, en las pérdidas por cuentas malas, en la eficiencia administrativa y rechazos de crédito.

Existen básicamente tres mediciones de resultado de cobranza: (1) análisis de antigüedad de saldos, (2) días cobranza y, (3) rotación de cuentas por cobrar.

Para garantizar un buen trabajo de cobranza y un adecuado control de las cuentas de los clientes, debe llevarse un registro estricto de aquéllas que han permanecido insolutas excediendo las condiciones normales de venta y ya están

vencidas. Esto se llama determinar la antigüedad de los saldos de las cuentas por cobrar; y consiste en separar en diferentes categorías las cuentas; primero las cuentas que están dentro de los términos y no están vencidas, después las de 1 a 30 días de vencimiento, las de 30 a 60, las de 60 a 90, y así sucesivamente. A continuación se muestra una tabla que ejemplifica este análisis de antigüedad de saldos:

ANTIGÜEDAD DE CUENTAS POR COBRAR DE CLIENTES

AL 31 DE DICIEMBRE DE 19__

CUENTE	SALDO TOTAL	MENOS DE 60 DIAS	60-90 DIAS	90-120 DIAS	120-150 DIAS	MAS DE 150 DIAS	DUDOSOS	INCOBRABLE
A	1 420	1 300	110	10				
B	68	68						
C	147	110	37					
D	34				34			
E	101	65	36					
F	1023	800	195			28		
TOTAL	2 793	2343	378	10	34	28		

Como se puede apreciar, el análisis de antigüedad de saldos no solo nos dice quien debe, qué tanto y por cuanto tiempo, sino además nos dice los totales para los períodos. La tabla también nos indica el número de clientes dentro de cada una de las categorías (período) y la cantidad (y porcentaje) de sus cuentas vencidas.

Los análisis de antigüedad de saldos se deberá efectuar cuando menos una vez al mes.

La rotación de cuentas por cobrar y el período de cobro se podrán determinar de diferentes formas: la rotación de cuentas por cobrar nos indica cuanto se tarda en días para cobrar una cuenta (promedio), que relación existe entre las cuentas por cobrar respecto a ventas, y cuantas veces las cuentas "rotan" en un período determinado.

La razón más conocida de rotación de cuentas por cobrar nos muestra la cantidad de días promedio que se tarda en cobrar una cuenta promedio. A esto se le llama razón de período promedio de cobro y se obtiene de la siguiente manera:

- (1) $\frac{\text{VENTAS NETAS PARA EL PERIODO}}{\text{NUMERO DE DIAS EN EL PERIODO}} = \text{VENTAS PROMEDIO POR DIA}$
- (2) $\frac{\text{Cuentas por cobrar al FINAL DEL PERIODO}}{\text{VENTAS PROMEDIO POR DIA}} = \text{PERIODO PROMEDIO DE COBRO EN DIAS}$
(Con base en paso No 1)

Por ejemplo:

La Cía. "X, S.A." tuvo ventas al concluir el tercer trimestre (9 meses o período de 270 días) por N\$270 000.00. El saldo vigente de cuentas por cobrar al concluir el mismo tercer trimestre es de N\$ 60 000.00. El período promedio de cobro expresado en días se calcula de la siguiente forma:

- (1) $\frac{270\ 000}{270} = \text{N}\$1\ 000$ promedio de ventas por día
- (2) $\frac{60\ 000}{1\ 000} = 60$ días período promedio de cobro

¿Qué tan amplio deberá ser el período de cobro? Generalmente, el período de cobro no deberá ser superior en una tercera parte a los términos netos de venta

requerida por una compañía sobre una cuenta corriente de crédito. La fórmula a utilizar será la siguiente:

$$\text{PERIODOS DE COBRO PROMEDIO CON GRACIA} = \text{TERMINOS NETOS DE VENTA} + \frac{\text{TERMINOS NETOS DE VENTA}}{3}$$

Si se estuviera vendiendo sobre términos de 30 días netos, el período de cobro no deberá exceder de 40 días. En el caso de un término de ventas de 60 días netos, el período de cobro no deberá exceder de 80 días.

Las pérdidas por cuentas malas generalmente se expresan o miden como porcentaje de las ventas totales o de una manera más apropiada como un porcentaje de las ventas totales a crédito. Las pérdidas por cuentas malas como porcentaje de ventas, a veces denominada razón de incobrables o cuentas malas, se calcula dividiendo el total de cuentas malas entre las ventas a crédito.

Etapas en el procedimiento de cobranzas

En cualquier sistema de cobranza, ésta se realiza a través de tres etapas: recordatorio, insistencia y acción drástica. Sin embargo, en la práctica el paso preliminar en el procedimiento de cobranza consiste en enviar estados mensuales.

Tanto en organizaciones mercantiles como en las de comerciantes al menudeo, se envía al cliente un estado de cuenta; tales estados sirven como recordatorio de la cantidad adeudada y dan al cliente la oportunidad de verificar su exactitud.

Por lo general, dichos estados se envían sin mensaje acompañados de una secilla y cortés solicitud de pago, algunas veces impresa o marcada con un sello en el estado de cuenta.

Etapa de recordatorio y técnicas.- El primer paso en la actividad de cobranza es recordar al cliente que ya ha pasado la fecha de vencimiento de su cuenta sin el pago correspondiente. Usualmente, transcurren varios días entre las fechas de vencimiento y de recordatorio. El primer recordatorio debe ser moderado e impersonal. Puede ser un estado o factura por duplicado, marbetes engomados, cartas, tarjetas impresas o estados divididos en períodos y recordatorios.

Etapa de insistencia.- Si el recordatorio fracasa en producir el pago de la cuenta, la actividad de la cobranza pasa a la etapa de insistencia. Este procedimiento busca, usualmente, un programa de acciones sucesivas para aplicarse a intervalos regulares cuando la cuenta no responda al esfuerzo de la cobranza.

La oportunidad del programa y la técnica por emplear dependen de la naturaleza de la cuenta por cobrar, la clasificación del deudor, su ubicación, el tipo de giro de la casa vendedora y la política adoptada al tratar con cuentas vencidas.

Numerosas técnicas están disponibles al acreedor en la etapa de persecución de la cobranza. La mayoría incluye cartas ordinarias, llamadas telefónicas, telegramas, cartas registradas o certificadas y citas personales.

El tono de las cartas crece progresivamente cada vez más firme y los intervalos entre ellas son progresivamente más cortos.

Muy a menudo las cartas de cobro son ignoradas, muchos ejecutivos de crédito usan el teléfono para conseguir alguna respuesta del cliente después de que varias cartas han fallado para obtener contestación.

La llamada telefónica ofrece al deudor y al acreedor una oportunidad de discutir las razones para la falta de pago; el acreedor puede adoptar su procedimiento de cobranza al caso particular con poca dificultad.

Los telegramas de cobranza también frecuentemente producen excelentes resultados. Un telegrama tiene la ventaja de alcanzar a la persona a quien va dirigido y dispone su atención inmediata. Es corto y su urgencia es directa, además de llevar cierto aire de determinación.

Las visitas personales a un deudor mediante un cobrador son rara vez empleadas, se recurre a éstas cuando todos los otros medios y métodos de cobranza han fracasado. Los cobradores en los últimas fases de insistencia son particularmente útiles cuando la acción legal no puede usarse ventajosamente.

Acción drástica.- Si los recordatorios y las insistencias fracasan en la cobranza de una cuenta vencida y no pagada, se debe recurrir a la acción drástica, teniendo dos alternativas: cobrar mediante letras de cambio o pagaré; o bien a través de una agencia o de un abogado.

Cuando se emplea un título de crédito (letra de cambio o pagaré) para cobrar una cuenta vencida el acreedor "gira" o "libra" contra el deudor, por el monto adeudado y lo toma contra un banco para su presentación y cobro. Firmar un título implica que el cliente ha reconocido la deuda; algo muy importante si en el futuro se tiene que recurrir a lo legal.

La letra de cambio o pagaré debe ser acompañado por una carta de instrucciones para el banco que va a cobrarla. La carta debe solicitar al banco que si cobra, remita las ganancias; si el deudor no acepta pagar debe indicársele que hacer con el documento, ya sea que lo devuelva con una anotación de porque no lo paga el deudor, o bien; autorizando al banco para que ponga el título en manos de un abogado en el lugar de residencia del deudor, después de haber transcurrido un número determinado de días.

Una cuenta no debe ponerse en manos de un abogado o agencia de cobranzas, sino hasta que se hayan agotado otras medidas y el acreedor este preparado para romper las relaciones comerciales con el deudor.

"Es bien sabido que las cuenta más antigua es la más difícil de cobrar y por esta razón, cuando las circunstancias lo justifican, el acreedor no debe vacilar en realizar esta acción final drástica"⁹.

El uso de abogados constituye un buen método por dos razones: en primer lugar porque será capaz de investigar el caso personalmente y comprenderá perfectamente bien las presiones que utilizará para obligar a pagar. Puesto que el cliente sabe que el abogado procederá a embargar si no hace el pago, el cliente se verá fuertemente motivado a hacer el pago con mayor intensidad que si actuara con una agencia de cobranza. Aquí se deberá analizar que cuentas van a recibir este tratamiento, ya que deberán representar un saldo considerable que permita cubrir los honorarios del abogado y dejar un remanente para la compañía.

Después de que todos los intentos de cobro por la empresa han fracasado, es recomendable trasladar la cuenta a una agencia de cobros. La última carta o llamada telefónica deberá notificar al deudor moroso que tal medida se tomará si no se recibe remesa dentro de un período específico.

Aún cuando una agencia de cobro generalmente no podrá hacer más de lo que hizo la empresa, se ha comprobado que las agencias han tenido buenos resultados cuando otros esfuerzos han fracasado.

El deudor si es posible, generalmente preferirá no tener la mala reputación de tener que pagar a agencias de cobranza y podrá pagar en su totalidad o llegar a algún otro convenio.

⁹ ETTINGER P., RICHARD Y GOLIEB E., DAVID. *CREDITO Y COBRANZAS*. 14a. ED. CECSA, MEXICO, 1986 p.-310

Estas cuentas que podrán presentar problemas particulares podrán ser atendidas por expertos profesionales en cobranzas quienes tratan con una gran variedad de deudores con problemas, y podrán resolver tales problemas con menor dificultad que los gerentes de crédito.

Como se puede ver, cualquiera que sea la magnitud del negocio; sus utilidades dependen principalmente del ciclo -la frecuencia de reinversión de su capital. La rotación de la cantidad de dinero que representa el capital de trabajo invertido en cuentas por cobrar a clientes es vital para la estabilidad de la empresa. Por lo que se deben establecer políticas y procedimientos adecuados de cobranza que permitan por un lado, mantener el volumen de ventas y por otro, tener la capacidad para reinvertir el capital.

Tratándose de empresas que realicen ventas a plazos, se deberá establecer una firme política de cobranza que considere procedimientos generales para situaciones "normales" comunes y variantes apropiados, así como para situaciones individuales eventuales. Además de establecer un sistema que identifique cuentas vencidas para poder clasificarlas de acuerdo con la duración de tiempo que han estado por cobrarse y los mecanismos para su recuperación.

CAPITULO TRES

TRATAMIENTO CONTABLE

3.1 APLICACION CONTABLE

3.1.1 PROCEDIMIENTOS PARA SU REGISTRO

Las ventas en abonos se realizan en términos bajo los cuales el cliente paga a plazos los bienes o servicios durante un espacio largo de tiempo. Como el pago del producto o del bien vendido se distribuye a lo largo de un período relativamente prolongado, el riesgo de pérdida que resulta de las cuentas incobrables es mayor en el caso de las ventas en abonos que en el de las ventas ordinarias. Por lo que el vendedor recurre a diversas alternativas para protegerse.

En cuanto a las mercancías lo más común es: (1) realizar como ya se ha mencionado un contrato condicional de venta, el cual estipula que la propiedad del artículo vendido no pasará al comprador mientras no se hayan efectuado todos los pagos, y (2) el empleo de documentos garantizados por una hipoteca (de bienes muebles) sobre el artículo vendido. Cualquiera de ellos permite al vendedor recuperar la posesión de los artículos vendidos en el caso de que el comprador deje de hacer uno o más pagos.

La mercancía recuperada se vende luego al precio que se pueda, a fin de compensar al vendedor por los abonos no cobrados y por los gastos de recuperación.

Con el método de abonos, uno de los problemas que se presenta es el reconocimiento del ingreso, su apareamiento con los gastos y con ello la forma de considerar las utilidades realizadas. Sobre este particular existen los siguientes criterios:

1. Se capta toda la utilidad bruta en el período de la venta y mediante la creación de reservas, se incluyen entre los gastos del período cargos por "costos posteriores" como pérdidas en cuentas malas, gastos de cobranza y, si la

experiencia lo aconseja, las pérdidas que se sufrirán al recuperar las mercancías. Teóricamente, éste es el mejor método, porque da como realizada la utilidad en el período dentro del cual se hace la venta. Sin embargo, en algunas circunstancias puede ser virtualmente imposible estimar los "costos posteriores" con un grado razonable de exactitud.

2. Se capta la utilidad bruta correspondiente a las ventas a base de los cobros realizados. Para ello se han empleado tres métodos para captar las utilidades en relación con los plazos cobrados:

- a) Los primeros cobros se consideran como una restitución del costo, y una vez cubierto el costo, los cobros posteriores representan la utilidad obtenida.
- b) Los primeros cobros se consideran como utilidad y los últimos como restitución del costo.
- c) Por los cobros que se van efectuando se aplican proporcionalmente, tanto a cubrir el costo del bien como a la utilidad realizada.

Sobre estos criterios se puede opinar lo siguiente:

- a) El primero es demasiado conservador, además de tomar en cuenta que los abonos están en función del precio de venta y no del precio de costo, con lo que se alteran los resultados.
- b) El segundo criterio suele verse como erróneo, ya que no puede haber utilidades sin que antes se haya recuperado el costo de las mercancías vendidas. Pues existe la inseguridad del pago oportuno de los abonos posteriores que se tiene que cubrir.
- c) Por último, el tercer criterio es el que se ha considerado como el más justo y equitativo, ya que se aplica proporcionalmente a cada abono recibido una parte a recuperación del costo y la otra a utilidades realizadas.

El proceso de reconocimiento de ingresos por el método de ventas en abonos se basa en la idea de que el monto de ingresos por ser reportado es igual al monto de efectivo cobrado. De acuerdo con el principio de asociación, una parte proporcional del costo del artículo vendido en abonos se asocia al ingreso reconocido, resultando en el reporte una parte proporcional de la utilidad bruta de la venta.

El reconocimiento de los ingresos por el sistema de ventas en abonos, no concuerda con la contabilidad con base en el valor devengado, ya que es la contabilidad con base en el valor en efectivo al reconocimiento del ingreso. Sin embargo, el método de ventas en abonos es necesario en las circunstancias ya descritas, para evitar el reconocimiento de ingresos que quizá, nunca se cobren en efectivo.

Como vemos el reconocimiento del ingreso se difiere hasta el período de cobro. La venta y el costo correspondiente se difieren a los períodos futuros y por consiguiente, la utilidad bruta también.

Por su parte, los gastos ordinarios de operación de cada año se cargan a las cuentas de gastos, como se hace siguiendo el procedimiento contable acostumbrado, y se cierran contra la cuenta resumen de Pérdidas y Ganancias. De esta forma, la peculiaridad de las ventas en abonos consiste en el aplazamiento de la utilidad bruta mientras no se haya obtenido mediante el cobro de las cuentas.

A continuación se sugieren las cuentas que se emplearán para registrar las ventas en abonos de bienes muebles, las cuales pueden presentar dos aspectos:

1. Que la operación se efectúe con la sola firma del contrato de compraventa con reserva de dominio, por parte del comprador, sin exigirle otra garantía adicional.

2. Que además del contrato a que se hace referencia en el punto anterior, se le haga firmar al comprador documentos comerciales, como una garantía colateral por la operación efectuada.

Trataremos en primer lugar a la cuentas que se emplean cuando la clase de estos bienes se realiza sin garantía de documentos. Cabe aclarar que tanto las cuentas como los ejemplos que se van a manejar en el desarrollo de este apartado, se harán aplicando el tercer método de considerar a las ventas en base a los cobros realizados, es decir; aplicando proporcionalmente a los cobros efectuados a cubrir tanto el costo del producto como a la utilidad realizada.

A) CLIENTES POR VENTAS EN ABONOS

CARGOS:

1. Importe de las facturas, recibos, contratos, etc., formulados por ventas en abonos efectuadas en el ejercicio.

ABONOS:

1. Por los cobros efectuados por ventas en el ejercicio.
2. Notas de crédito expedidas por devoluciones, rebajas, descuentos y bonificaciones sobre ventas en el ejercicio.
3. Cancelaciones de saldos que se consideran incobrables.

SALDO:

Su saldo es deudor y representa el importe pendiente de cobrar a los clientes por las ventas en abonos efectuadas en el ejercicio. En el Balance General, el saldo de esta cuenta se presenta en el grupo del activo circulante.

NOTA: Para identificar las cuentas por cobrar de cada ejercicio, así como cumplir con las disposiciones fiscales establecidas por la Ley del Impuesto sobre la Renta, es necesario abrir por separado cuenta de clientes para cada uno de los años correspondientes a las operaciones efectuadas (por ejemplo, Clientes por Ventas en abonos 1993, Clientes por Ventas en Abonos 1994, etc.).

B) COSTO DE VENTAS POR APLICAR

CARGOS:

1. Costo correspondiente a las ventas en abonos efectuadas en el ejercicio.

ABONOS:

1. Costo correspondiente a las devoluciones sobre ventas en abonos realizadas en el ejercicio pendientes de cobrar.
2. Traspaso a la cuenta de resultados "Costo de Ventas" del importe proporcional correspondiente al costo sobre los cobros realizados por ventas de este ejercicio.

SALDO:

Su saldo es deudor, representa el importe del costo pendiente de aplicar a resultados por las ventas en abonos realizadas. En el Balance General, el saldo de esta cuenta, se presenta en el grupo del activo diferido.

NOTA: esta cuenta se manejará por cada ejercicio, con el objeto de identificar el costo aplicable a las ventas realizadas en este período.

C) COSTO DE VENTAS EN ABONOS

CARGOS:

1. Costo aplicable sobre los cobros efectuados por las ventas en abonos.

ABONOS:

1. Como cuenta de resultados que es, su saldo se traspasa a la cuenta de Pérdidas y Ganancias al cierre del período.

NOTA: Durante el ejercicio el saldo de esta cuenta representará el costo de las ventas en abonos efectuadas hasta el cierre del mismo.

D) INGRESOS POR REALIZAR POR VENTAS EN ABONOS**ABONOS:**

1. Importe total de los ingresos por realizar por las ventas a plazos efectuadas en este ejercicio.

CARGOS:

1. Traspaso a la cuenta de resultados "Ingresos por Ventas en Abonos" de los cobros efectuados por las ventas en abonos correspondientes a este ejercicio.
2. Importe correspondiente a las devoluciones sobre ventas en abonos efectuadas en este período pendientes de cobrar.

SALDO:

Su saldo es acreedor y representa el importe de las ventas en abonos efectuadas en este ejercicio, pendientes de realizar. En el Balance General su saldo se presenta en los créditos diferidos.

NOTA: Esta cuenta se manejará por cada ejercicio, con el fin de identificar los ingresos realizados en el período.

E) INGRESOS POR VENTAS EN ABONOS**ABONOS:**

1. Importe de los cobros efectuados en este ejercicio por las ventas en abonos.

CARGOS:

1. Traspaso a la cuenta de "Pérdidas y Ganacias" al cierre del período.

NOTA: Durante el ejercicio el saldo de esta cuenta, representará el total de ingresos obtenidos en abonos, hasta el cierre del mismo.

F) IVA TRASLADADO POR APLICAR**ABONOS:**

1. Importe del IVA trasladado al cliente pendiente de devengar, producto de las ventas en abonos.

CARGOS:

1. Traspaso a la cuenta acreedora IVA por pagar por el importe del IVA que corresponda a los cobros que se realicen de las ventas a plazos.
2. Cancelación del IVA, ya sea por descuentos, devoluciones o bonificaciones que se efectúen sobre las ventas en abonos.

SALDO:

Su saldo es acreedor y representa el importe del IVA trasladado al cliente pendiente de aplicar producto de las ventas en abonos. Se presenta el saldo de esta cuenta en el Balance General en el pasivo diferido.

Como podemos observar, a través de estas cuentas se puede diferir tanto la parte no cobrada del precio de venta como la parte proporcional del costo de artículos vendidos. Sin embargo, existe otro mecanismo para registrar las ventas en abonos, que consiste en diferir únicamente la utilidad bruta, en vez de asignar el precio de venta y el costo durante el período de cobro. Este procedimiento produce exactamente el mismo efecto que el diferimiento de las ventas y el costo de venta, pero sólo requiere una cuenta diferida en lugar de dos.

A continuación se describen los pasos que se deben seguir:

A. Para las ventas efectuadas en un año cualquiera:

1. Durante el año se debe calcular la tasa de utilidad bruta sobre las operaciones de ventas en abonos.
2. Aplicar la tasa de utilidad bruta a los cobros de los abonos del presente año, para encontrar la utilidad bruta obtenida.
3. La utilidad bruta no realizada se debe diferir a años futuros.

B. Para las ventas efectuadas en años anteriores:

1. La tasa de utilidad bruta de las ventas de cada año se debe aplicar a los cobros de cuentas resultantes de las ventas de ese año, para obtener la utilidad bruta realizada.

Para este procedimiento, será necesario manejar cuentas especiales para tener la información que permita determinar la utilidad bruta realizada y no realizada en cada año de operación.

Las cuentas que se van a utilizar en este caso son:

- Utilidades por realizar por ventas en abonos, y
- Utilidades realizadas por ventas en abonos.

Que van a sustituir a las cuentas de: Costo de ventas por aplicar, Costo de ventas en abonos, Ingresos por realizar en ventas en abonos e Ingresos por ventas en abonos. Las demás cuentas se van a manejar de la misma manera que en el procedimiento anterior.

A) UTILIDADES POR REALIZAR POR VENTAS EN ABONOS

ABONOS:

1. Del importe de la utilidad calculada en cada operación que se efectúe. La utilidad calculada equivale a lo que conocemos por utilidad bruta, es decir; la diferencia entre el precio de venta y el costo.

CARGOS:

1. De la parte proporcional de la utilidad que se otorga, al efectuar los cobros de los abonos. Esta parte proporcional se obtiene aplicando al importe de los abonos recibidos el porcentaje de ganancia sobre el precio de venta de la operación originalmente efectuada.
2. Del importe de la utilidad correspondiente a las devoluciones sobre ventas en abonos efectuadas en el período pendiente de cobrar.

SALDO:

Su saldo será acreedor y representará la utilidad pendiente de realizar de las ventas efectuadas en abonos. Su saldo se presenta en el Balance en los créditos diferidos.

NOTA: Los porcentos de utilidad pueden ser diferentes en años sucesivos. Por lo que es necesario que esta cuenta se maneje por cada ejercicio con el objeto de identificar las utilidades para cada año que le corresponda.

A) UTILIDADES REALIZADAS POR VENTAS EN ABONOS

ABONOS:

1. Del importe de las ganancias ya realizadas que resulten de aplicar el porcentaje de utilidad calculada sobre el valor nominal de los abonos cobrados, los créditos a esta cuenta corresponden a los cargos que por las mismas cantidades se efectúen a la cuenta de utilidades por realizar por ventas en abonos.

CARGOS:

1. Al final del año, se cierra contra la cuenta de "Pérdidas y Ganancias" en la misma forma que se cierra cualquier cuenta de resultados. Al final del ejercicio su saldo será acreedor y representará la ganancia obtenida por esta clase de operaciones.

Cabe aclarar que cuando se realizan numerosas ventas a plazos, no resulta práctico intentar un cómputo del por ciento de utilidad bruta a los cobros provenientes de cada venta. En lugar de eso, puede aplicarse un tipo promedio de utilidad bruta en ventas a plazos para un año a los cobros de cuentas provenientes de las ventas de ese año. Supongamos que tenemos los datos para el año de 1994 como sigue:

Ventas a plazos	N\$ 200 000
Costo de ventas a plazos	<u>100 000</u>
Utilidad bruta	N\$ 100 000
Porciento de la utilidad bruta al precio de venta	50%
Cobros durante 1994	N\$ 120 000
Utilidad bruta realizada 50% de 120 000	N\$ 60 000

Para ilustrar el movimiento de las cuentas a que nos acabamos de referir, vamos a desarrollar el siguiente caso por los dos procedimientos descritos a fin de compararlos.

DATOS:

• Fecha en que se realiza la operación	Mayo 15, 1994
• Precio de la enajenación a plazos (sin incluir IVA)	N\$ 15 000.00
• IVA de la enajenación a plazos	1 500.00
• Eganche del 30% sobre el precio de venta	4 500.00
• Saldo pendiente de pagar en mensualidades:	10 500.00
(15 000 - 4 500)	
• Número de mensualidades	24
• Importe de cada mensualidad (10 500 / 24)	N\$ 437.50
• Número de mensualidades cobradas durante 1994	7
• Costo de adquisición	N\$ 7 000.00

NOTA: El manejo del Impuesto al Valor Agregado se va a realizar considerando que el impuesto se diferirá conforme se vayan realizando los cobros, esto es, en base a la opción prevista en el artículo 12 de la LIVA, y aplicando la tasa del 10% vigente hasta el 31 de marzo de 1995; según Diario Oficial de la Federación del 27 de marzo de 1995.

1er. PROCEDIMIENTO:

- 1 -

Cientes por ventas en abonos 1994	N\$ 16 500.00	
Ingresos por realizar por ventas en abonos 1994		N\$ 15 000.00
IVA trasladado por aplicar		1 500.00
Venta a plazos a pagar en 24 meses		

- 2 -

Costo de ventas por aplicar 1994	N\$ 7 000.00	
Almacén		N\$ 7 000.00
Costo de adquisición de la mercancía vendida		

- 3 -

Bancos	N\$ 4 950.00	
Clientes por ventas en abonos 1994		N\$ 4 950.00
Cobro del enganche del 30% sobre el precio de venta		

- 4 -

Ingresos por realizar por ventas en abonos 1994	N\$ 4 500.00	
IVA trasladado por aplicar	450.00	
Ingresos por ventas en abonos		N\$ 4 500.00
IVA por pagar		450.00

Por el traspaso a resultados del ingreso por el pago del enganche

- 5 -

Costo de ventas en abonos	N\$ 2 099.70
Costo de ventas en abonos por aplicar 1994	N\$ 2 099.70
Por el traspaso a resultados del costo de ventas aplicables al cobro inicial	

NOTA: Conforme se vayan realizando los cobros se irá aplicando a resultados el costo de ventas proporcional, el cual se obtuvo de la siguiente manera:

$$\frac{\text{Costo de Ventas}}{\text{Precio de Venta}} = \frac{7\,000}{15\,000} = 46.66\%$$

$$\text{Cobro realizado x Factor de Utilidad} = 4500 \times 46.66\% = 2\,099.70$$

Para efectos de este ejercicio, los siguientes asientos se van a realizar en forma global con el objeto de determinar los saldos de las cuentas al final del año y obtener el resultado del ejercicio; sin embargo, estos asientos se tienen que registrar conforme se vayan efectuando cada uno de los cobros.

- 6 -

Bancos	N\$ 3 368.75
Cientes por ventas en abonos 1994	N\$ 3 368.75
Por los cobros efectuados de junio a diciembre de 1994 (431.25 x 7 mensualidades)	

- 7 -

Ingresos por realizar por ventas en abonos 1994	N\$ 3 062.50
IVA trasladado por aplicar	306.25
Ingresos por ventas en abonos	N\$ 3 062.50
IVA por pagar	306.25
Por el traspaso a resultados de los cobros efectuados en el ejercicio	

- 8 -

Costo de ventas	N\$ 1 428.98
-----------------	--------------

Costo de Ventas por aplicar	N\$ 1 428.98
Por el traspaso a resultados del costo aplicable al importe cobrado (204.14 x 7 mensualidades)	

- 9 -

Ingresos por ventas en abonos	N\$ 7 562.50
Pérdidas y Ganancias	N\$ 7 562.50
Cancelación de las cuentas de resultados acreedoras	

- 10 -

Pérdidas y ganancias	N\$ 3 528.68
Costo de ventas en abonos	N\$ 3 528.68
Cancelación de las cuentas de resultados deudoras	

- 11 -

Pérdidas y Ganancias	N\$ 4 033.82
Utilidad del ejercicio	N\$ 4 033.82
Determinación del resultado por ventas en abonos	

ESQUEMAS DE MAYOR

CLIENTES POR VENTAS EN ABONOS 1994	
1) 16,500.00	4,950.00 (3) 3,368.75 (8)
<u>16,500.00</u>	<u>8,318.75</u>
8,181.25	

INGRESOS POR REALIZAR POR VENTAS EN ABONOS 1994	
4) 4,500.00	15,000.00 (1)
7) 3,062.50	
<u>7,562.50</u>	<u>15,000.00</u>
	7,437.50

IVA TRASLADADO POR APLICAR	
4) 450.00	1,500.00 (1)
7) 306.25	
<u>756.25</u>	<u>1,500.00</u>
	743.75

COSTO DE VENTAS EN ABONOS POR APLICAR 1994	
2) 7,000.00	2,099.70 5) 1,428.98 8)
<u>7,000.00</u>	<u>3,528.68</u>

ALMACEN	
	7,000.00 (2)
	<u>7,000.00</u>

BANCOS	
3) 4,950.00	
6) 3,368.75	
	<u>8,318.75</u>

INGRESOS REALIZADOS POR VENTAS EN ABONOS	
	4,500.00 (4) 3,062.50 (7)
9) <u>7,562.50</u>	<u>7,562.50</u>

IVA POR PAGAR	
	450.00 (4) 306.25 (7)
	<u>756.25</u>

COSTO DE VENTAS EN ABONOS	
5) 2,099.70	
8) 1,428.98	
	<u>3,528.68</u>
<u>3,528.68</u>	<u>3,528.68</u> (10)

PERDIDAS Y GANANCIAS	
10) 3,528.68	7,562.50 (9)
<u>4,033.82</u>	<u>4,033.82</u>

UTILIDADES POR VENTAS EN ABONOS	
	4,033.82 (11)

2o. PROCEDIMIENTO

	- 1 -	
Clientes por ventas en abonos 1994		N\$ 16 500.00
Almacén		N\$ 7 000.00
Utilidades por realizar en ventas en abonos 1994		8 000.00
IVA trasladado por aplicar		1 500.00
Venta a plazos a pagar en 24 meses		

- 2 -

Bancos		N\$ 4 950.00
Clientes por ventas en abonos		N\$ 4 950.00
Cobro del enganche del 30% sobre el precio de venta		

- 3 -

Utilidades por realizar en ventas en abonos 1994		N\$ 2 400.30
Utilidades realizadas por ventas en abonos		N\$ 2 400.30
Utilidad realizada por el pago del enganche		

NOTA: Para registrar este asiento es necesario determinar el factor de utilidad calculada que se aplicará al cobro. El cual se obtiene dividiendo la utilidad que se obtiene de la venta total entre el precio de venta de la operación:

Precio de venta		N\$ 15 000.00
Costo de venta		<u>7 000.00</u>
Utilidad calculada		8 000.00
<u>UTILIDAD</u>	=	<u>8 000</u> =
PRECIO DE VENTA		15 000

$53.34\% \times 4\,500 = 2\,400.30$

- 4 -

IVA trasladado por aplicar	N\$ 450.00	
IVA por pagar		N\$ 450.00
Traspaso del IVA por el pago del enganche		

Los siguientes asientos se van a realizar en forma global con el objeto de determinar los saldos de las cuentas al final del año y obtener el resultado del ejercicio; cabe aclarar que estos asientos se tienen que registrar conforme se vayan realizando cada uno de los cobros

- 5 -

Bancos	N\$ 3 368.75	
Cientes por ventas en abonos 1994		N\$ 3 368.75
Por los cobros efectuados de junio a diciembre de 1994 (481.25 x 7 mensualidades)		

- 6 -

Utilidades por realizar por ventas en abonos 1994	N\$ 1 633.52	
Utilidades realizadas por ventas en abonos		N\$ 1 633.52
Por el traspaso a resultados de la utilidad ya realizada (437.50 x 7 mensualidades= 3 062.50 X 53.34% = 1 633.52)		

- 7 -

IVA trasladado por aplicar	N\$ 306.25	
IVA por pagar		N\$ 306.25
Traspaso del IVA por los cobros efectuados de junio a diciembre de 1994		

ESQUEMAS DE MAYOR

CLIENTES POR VENTAS EN ABONOS 1994	
1) 16,500.00	4,950.00 (2)
	3,368.75 (5)
<hr/> 16,500.00	<hr/> 8,318.75
8,181.25	

ALMACEN	
	7,000.00 (1)
	<hr/> 7,000.00

UTILIDADES POR REALIZAR POR VENTAS EN ABONOS 1994	
3) 2,400.30	8,000.00 (1)
6) 1,633.52	
<hr/> 4,033.82	<hr/> 8,000.00
	3,966.18

IVA TRASLADADO POR APLICAR	
4) 450.00	1,500.00 (1)
7) 306.25	
<hr/> 756.25	<hr/> 1,500.00
	743.75

BANCOS	
2) 4,950.00	
5) 3,368.75	
	<hr/> 8,318.75

IVA POR PAGAR	
	450.00 (4)
	306.25 (7)
	<hr/> 756.25

UTILIDADES REALIZADAS POR VENTAS EN ABONOS	
	2,400.30 (3)
	1,633.52 (6)
	<hr/> 4,033.82

COMENTARIOS DE LOS SALDOS DE LAS CUENTAS

- Clientes por ventas en abonos 1994.- Arroja un saldo deudor de N\$ 8 181.25 que representa el importe que aún esta pendiente de pago. Este saldo es igual al precio de venta del artículo vendido mas el IVA correspondiente (N\$ 16 500.00); menos los pagos recibidos hasta finalizar el año de 1994 (N\$ 4 950.00 de enganche más N\$ 3 368.75, correspondientes a siete abonos de N\$ 481.25 cada uno).
- IVA traslado por aplicar.- El saldo acreedor de N\$ 743.75 de esta cuenta refleja el impuesto pendiente de enterar por las ventas en abonos realizada.
- IVA por pagar.- Tiene un saldo acreedor de N\$ 756.25, que representa el importe del IVA del ejercicio por concepto de ventas en abonos que se debe enterar.

1er. PROCEDIMIENTO

- Ingresos por realizar por ventas en abonos 1994.- Su saldo de N\$ 7 437.50 refleja el importe pendiente de aplicar a resultados por las ventas en abonos realizadas.
- Costo de ventas por aplicar 1994.- Su saldo de N\$ 3 471.32 representa el importe del costo pendiente de aplicar a resultados por las ventas en abonos realizadas.
- Ingresos por ventas en abonos.-Arroja un saldo de N\$ 7 562.50, que representa el total de ingresos obtenidos en el ejercicio por ventas en abonos.
- Costo de ventas en abonos.- Su saldo de N\$ 3 528.68 representa el costo de ventas efectuadas en el ejercicio.

- Utilidad por ventas en abonos.- Su saldo de N\$ 4 033.82 representa la utilidad que se obtuvo en el ejercicio por concepto de ventas en abonos.

2o. PROCEDIMIENTO

- Utilidades por realizar en ventas en abonos 1994.- Tiene un saldo acreedor de N\$ 3 966.18, que representa la utilidad pendiente de diferir y la cual resulta de restar de la utilidad calculada de N\$ 8 000.00, el importe de las utilidades ya realizadas (53.34% de N\$ 7 562.50, que es el importe de las utilidades ya realizadas de los cobros efectuados).
- Utilidades realizadas por ventas en abonos.- Su saldo de N\$ 4 033.82 es acreedor y refleja la utilidad realizada aplicada a resultados del ejercicio por concepto de ventas en abonos.

Como vemos el saldo de las cuentas es el mismo en los dos procedimientos así como el resultado al final del ejercicio; la diferencia sólo radica en que en el primero se difiere tanto el ingreso como el costo, conforme se van realizando los cobros, en cambio en el segundo, sólo se difiere la utilidad bruta.

A) VENTAS EN ABONOS CON GARANTIA DE DOCUMENTOS

Cuando se realiza la venta de ciertos artículos o aparatos cuyo valor es de cierta importancia, se acostumbra que el comprador de dichos artículos además de firmar el contrato de compraventa con reserva de dominio, firme una serie de documentos que pueden ser pagarés o letras de cambio, cuyo número e importe se deben especificar en el propio contrato, como una garantía colateral para el vendedor del importe de la operación.

También se acostumbra a que en estos documentos se incluyan intereses cuyo monto generalmente, se calcula a base de un tanto por ciento determinado, aplicable al saldo pendiente de pago por todo el tiempo en que el vendedor haya concedido de plazo al comprador para liquidar la operación.

Cuando las ventas en abonos se realizan bajo las condiciones antes mencionadas se requiere desde el punto de vista contable, un tratamiento diferente al que se ha venido utilizando debido a que el valor nominal de los documentos recibidos que se consideran como una garantía colateral; se manejarán a través de "*Cuentas de Orden*", ya que el importe total de la operación se contabiliza en la cuenta de Clientes por ventas en abonos. Por otra parte, los intereses que incluyen dichos documentos se cargan por parte del vendedor con el carácter de anticipos y, por consiguiente; será necesario hacer los ajustes correspondientes, afectando cuentas de resultados en cada ocasión en que se cobre alguno de esos documentos.

Por último, tomando en cuenta que en este sistema de ventas cuando se manejan artículos cuyo valor es importante se requiere un capital considerable, por lo que también es costumbre, que los documentos suscritos por parte de los clientes se descuenten en instituciones de crédito, a fin de obtener los recursos financieros necesarios para la compra y venta de nuevos artículos.

Estas operaciones de descuento efectuadas con Bancos o empresas de factoraje financiero podrán hacerse a un tipo de interés igual o diferente al que el vendedor concertó con su comprador, lo que podrá originar un margen de utilidad o pérdida distinto al que se pretendía obtener originalmente.

Ahora trataremos las formas en que se pueden determinar los intereses, así como las cuentas que se usan para su registro y posteriormente veremos el manejo que se da a las ventas en abonos cuando se garantizan con documentos.

INTERESES SOBRE CONTRATOS DE VENTAS EN ABONOS

Como el cobro de las cuentas que se pagan en abonos se distribuye en un período largo, se acostumbra cargar intereses al comprador sobre el saldo pendiente de pago. Por lo general se tienen en cuenta los cargos por intereses cuando se establece el programa de pagos que requiere el contrato de venta, es decir, cada abono consiste en intereses y capital. El total de los pagos periódicos es igual al monto del principal de la venta más un importe especificado de intereses basados en la tasa de interés y el espacio de tiempo que se estipula en el contrato.

Uno de los problemas de la contabilización de los abonos por cobrar es la determinación de que parte del pago corresponde al principal y que porción son los intereses. Los registros deberían mostrar la reducción del principal y el monto de los intereses ganados. El monto de los intereses puede calcularse de dos maneras: (1) como porcentaje del saldo insoluto o, (2) utilizando el método global.

Método de porcentaje del saldo insoluto

Este método consiste en que, en la fecha de vencimiento de cada plazo, el deudor paga el interés de un período sobre el saldo no pagado de la deuda. Como el principal disminuye en cada período, los pagos de intereses disminuyen también

en importe. Los contratos que exigen el pago de intereses por este método pueden estipular:

- a) El pago de una suma periódica igual para aplicar al principal, mas una suma adicional para cubrir los intereses. A continuación ilustramos los pagos con arreglo a un contrato de esta naturaleza:

DATOS:

Precio de venta	N\$ 80 000.00
Enganche del 25% sobre el precio de venta	20 000.00
Saldo insoluto (80 000 - 20 000)	60 000.00
Pagos en 12 mensualidades (60 000 / 12)	5 000.00
Interés	12% anual

TABLA DE AMORTIZACION DEL PRINCIPAL E INTERESES				
FINAL DEL MES No.	SALDO DEL PRINCIPAL	INTERESES MENSUALES	AMORTIZACION PRINCIPAL	PAGO MENSUAL
1	60.000,00	600,00	5.000,00	5.600,00
2	55.000,00	550,00	5.000,00	5.550,00
3	50.000,00	500,00	5.000,00	5.500,00
4	45.000,00	450,00	5.000,00	5.450,00
5	40.000,00	400,00	5.000,00	5.400,00
6	35.000,00	350,00	5.000,00	5.350,00
7	30.000,00	300,00	5.000,00	5.300,00
8	25.000,00	250,00	5.000,00	5.250,00
9	20.000,00	200,00	5.000,00	5.200,00
10	15.000,00	150,00	5.000,00	5.150,00
11	10.000,00	100,00	5.000,00	5.100,00
12	5.000,00	50,00	5.000,00	5.050,00
		3.900,00	60.000,00	63.900,00

- b) El pago de una suma periódica igual para aplicar tanto al principal como para cubrir los intereses. Siguiendo con el mismo ejemplo:

$$S = \frac{(a + b) n}{2}$$

Donde:

a: interés que corresponde al primer pago

b: interés que corresponde al último pago

n: tiempo en que se efectuarán los pagos

$$a = 60\,000 \times 12\% / 12 \text{ meses} = 600$$

$$b = 5\,000 \times 12\% / 12 \text{ meses} = 50$$

Sustituyendo:

$$S = \frac{(600 + 50) 12}{2} = \frac{650 \times 12}{2} = \frac{7800}{2} = \text{N\$ } 3900.00$$

Los intereses totales que ganan los N\$60 000.00 suman N\$3 900.00. Para determinar el interés mensual que corresponda a cada abono:

$$\frac{\text{N\$ } 3\,900.00}{12 \text{ meses}} = \text{N\$ } 325.00$$

Para determinar el pago mensual:

Saldo del principal	N\$ 60 000
Mensualidades	12
Amortización del principal	5 000
Más: intereses	<u>325</u>
Pago total mensual	<u>N\$ 5 325</u>

- c) El pago de una suma periódica igual saldando todos los intereses acumulados y aplicando el resto a reducir el principal. Aplicando la siguiente fórmula a los datos anteriores tenemos:

$$\text{Pago periódico} \quad P = k \frac{1}{1 - \frac{1}{(1+i)^n}}$$

Donde:

k = capital

i = tasa de interés mensual 12% / 12 = 1% mensual

n = número de períodos

Sustituyendo:

$$\text{Pago periódico} = 60\,000 \frac{0.01}{1 - \frac{1}{(1.01)^{12}}}$$

$$60\,000 \frac{0.01}{1 - \frac{1}{1.12682}}$$

$$60\,000 \frac{0.01}{1 - 0.8874}$$

$$60\,000 \frac{0.01}{0.112551}$$

$$60\,000 \times 0.08884879 = \text{N\$ } 5\,330.92$$

Los N\$ 5 330.92 será la cantidad mensual que deberá pagarse durante 12 meses para amortizar en ese tiempo un capital de N\$60 000.00 más sus intereses al 12% anual, sobre saldos insolutos.

TABLA DE AMORTIZACION DEL PRINCIPAL E INTERESES				
FINAL DEL MES No.	SALDO DEL PRINCIPAL	INTERESES MENSUALES	AMORTIZACION PRINCIPAL	PAGO MENSUAL
1	60.000,00	600,00	4.730,92	5.330,92
2	55.269,08	552,69	4.778,23	5.330,92
3	50.490,85	504,91	4.826,01	5.330,92
4	45.664,84	456,65	4.874,27	5.330,92
5	40.790,57	407,91	4.923,01	5.330,92
6	35.867,55	358,68	4.972,24	5.330,92
7	30.895,31	308,95	5.021,97	5.330,92
8	25.873,34	258,73	5.072,19	5.330,92
9	20.801,16	208,01	5.122,91	5.330,92
10	15.678,25	156,78	5.174,14	5.330,92
11	10.504,11	105,04	5.225,88	5.330,92
12	5.278,23	52,78	5.278,23	5.331,01
		3.971,13	60.000,00	63.971,13

Método Global

El segundo enfoque para el cálculo del monto de los intereses incluidos en los pagos en abonos es el método global. Este método se aplica de la siguiente manera:

Ventas en abonos	N\$ 80 000.00
Enganche del 25% sobre el precio de venta	20 000.00
Saldo insoluto del precio de venta	60 000.00
Plazos	12 meses
Tasa de interés	12% anual

El monto del pago se calcula de la siguiente manera:

$$\text{Intereses: } \quad \text{N\$ } 60\,000.00 \times 12\% = \text{N\$ } 7\,200.00$$

$$\text{Contrato total: } \text{N\$ } 67\,200.00$$

$$\text{Pago mensual } \text{N\$ } 67\,200.00 / 12 = \underline{\text{N\$ } 5\,600.00}$$

El método global calcula los intereses como si se debiera todo el principal de N\$ 60 000.00 durante los 12 meses. Una fracción de cada pago se aplica al principal y éste se va reduciendo con cada pago. Como no se debe el total del principal durante los 12 meses, la tasa de interés real (el interés que se calcularía sobre el saldo insoluto cada mes) es mucho mayor a la indicada de 12%. La tasa de interés real puede estimarse utilizando el razonamiento siguiente:

1. Como el principal es de N\$ 60 000.00 al principio y de cero al final, el promedio del principal es de N\$ 30 000.00, es decir, $(60\,000 + 0) / 2$, para el período de 12 meses.
2. El interés promedio para el período de 12 meses es de N\$ 600.00 $(7200 / 12)$.
3. La tasa de interés real es de aproximadamente del 20% es decir, $600 / 30\,000$. Esto es casi el doble de la tasa estipulada del 12%.

Para contabilizar cada pago en el método global es nuevamente necesario repartir el pago mensual entre una reducción del principal e intereses ganados. Como los intereses habitualmente son más elevados en los primeros meses y disminuyen conforme el principal se reduce; muchas compañías y bancos que utilizan el método global también aplican el método conocido como *Regla de los 78* que funciona como sigue:

PASO 1. Sumar los números de los meses que abarca el contrato. Tomando el ejercicio anterior sería, la suma de los 12 dígitos en un período de 12 meses $(1+2+3+\dots+11+12)$ que da 78 (de ahí el nombre de Regla de los 78). Para

períodos largos, esta suma puede derivarse de manera más sencilla utilizando la siguiente fórmula:

$$\text{SUMA} = n \left(\frac{n+1}{2} \right)$$

Donde:

n = número de pagos

Sustituyendo:

$$\text{SUMA} = 12 \left(\frac{12+1}{2} \right) = 78$$

PASO 2. El interés se asignará a cada uno de los meses. Utilizando la siguiente mecánica.

TABLA DE AMORTIZACION E INTERESES				
FINAL DEL MES No.	CALCULO DE INTERESES	INTERESES MENSUALES	AMORTIZACION PRINCIPAL	PAGO MENSUAL
1	7200 X (12/78)	1.107,69	4.492,31	5.600,00
2	7200 X (11/78)	1.015,38	4.584,62	5.600,00
3	7200 X (10/78)	923,08	4.676,92	5.600,00
4	7200 X (9/78)	830,77	4.769,23	5.600,00
5	7200 X (8/78)	738,46	4.861,54	5.600,00
6	7200 X (7/78)	646,15	4.953,85	5.600,00
7	7200 X (6/78)	553,85	5.046,15	5.600,00
8	7200 X (5/78)	461,54	5.138,46	5.600,00
9	7200 X (4/78)	369,23	5.230,77	5.600,00
10	7200 X (3/78)	276,92	5.323,08	5.600,00
11	7200 X (2/78)	184,62	5.415,38	5.600,00
12	7200 X (1/78)	92,31	5.507,69	5.600,00
		7.200,00	60.000,00	67.200,00

Como vemos con el método global los intereses son más altos que si se aplicara el método de porcentaje del saldo insoluto; sin embargo será decisión de la compañía elegir el plan de intereses que más le convenga.

Ahora se presentan las cuentas que se deben manejar cuando en las ventas en abonos se estipulan intereses aclarando que para cualquiera de los métodos descritos el tratamiento contable es el mismo.

A) CLIENTES INTERESES

CARGOS:

1. Importe total de los intereses calculados a cargo del cliente que por ventas en abonos se estipulan en los contratos.

ABONOS:

1. De la parte proporcional que de cada abono cobrado corresponda a amortización de intereses.
2. Cancelación de intereses ya sea por pronto pago o por no efectuarse la operación.

SALDO:

Su saldo será siempre deudor y representará el importe de los intereses, a cargo del cliente pendientes de pago. En el Balance General, el saldo de esta cuenta se presenta en el grupo del activo circulante. Será conveniente abrir una cuenta por cada ejercicio a fin de tener un mejor control sobre los intereses devengados y pendientes de cobro.

INTERESES POR DEVENGAR POR VENTAS EN ABONOS**ABONOS:**

1. Importe de los intereses pendientes de devengar producto de las ventas en abonos.

CARGOS:

1. Traspaso a la cuenta acreedora de resultados que corresponda (Productos Financieros o Ingresos por intereses) por las cantidades que se vayan devengando.
2. Cancelación de los intereses, ya sea por pronto pago o por no efectuarse la operación.

SALDO:

Su saldo es acreedor y representa el importe de los intereses por devengar por ventas en abonos. En el Balance General, el saldo de esta cuenta se presenta en el grupo del pasivo diferido.

VENTAS EN ABONOS CON GARANTIA DE DOCUMENTOS

Cuando se realizan ventas en abonos con garantía de documentos, será necesario como ya se mencionó, utilizar además de las cuentas que ya se han venido manejando; *cuentas de orden*.

Las cuentas de orden son aquellas que se emplean para el registro de las operaciones que no afectan o modifican el activo, el pasivo o el capital de la empresa, pero que a pesar de ello, es necesario registrar en libros para consignar los derechos u obligaciones contingentes que entrañan, con fines de recordatorio o bien, para controlar algunos aspectos de la administración.¹⁰

Entendemos por contingente o contingencia, "una condición o situación cuyo resultado final, ganancia o pérdida, sólo se confirmará si acontecen o dejan de acontecer, uno o más sucesos futuros inciertos".¹¹

Por lo que las partidas contingentes se anotan en cuentas de orden y en ellas figurarán mientras subsista la contingencia.

Para su presentación en el Balance General, las cuentas de orden se clasifican en:

Valores ajenos.- A este grupo pertenece el importe total de los valores y bienes ajenos que se reciben.

Valores contingentes.- Este grupo lo integra el importe total de los derechos y obligaciones contingentes; así como la emisión de obligaciones.

¹⁰ LARA FLORES, ELIAS. *SEGUNDO CURSO DE CONTABILIDAD*. 5a. ED. TRILLAS. MEXICO.- 1987.- p.- 9

¹¹ INTERNATIONAL ACCOUNTING STANDARDS COMMITTEE. *NORMAS INTERNACIONALES DE CONTABILIDAD*. 2a. ED.- IMCP.- 1994.- p.- 527

Cuentas de registro.- Estan formadas por el importe total de las operaciones, las cuales ya asentadas, su registro se duplica con fines de control desde un punto de vista distinto.

Tomando en consideración que las cuentas de orden se llevan con arreglo al sistema de contabilidad por partida doble, invariablemente se deben establecer en grupos de dos, de las cuales la primera es deudora y la segunda acreedora; por lo que sus movimientos son compensados y sus saldos iguales, aunque de naturaleza contraria, o sea deudor y el de la correlativa o contracuenta acreedor.

Generalmente se presentan las cuentas de orden al calce del Balance General, o sea, debajo de la suma del activo y la del pasivo mas el capital; indicando las de saldo deudor, no así las acreedoras, debido a que su movimiento es compensado y sus saldos numéricamente iguales.

Para efectos de nuestro tema el valor nominal de los documentos constituyen una garantía colateral que se van a registrar en las siguientes cuentas de orden:

A) DOCUMENTOS DE CLIENTES AL COBRO

CARGOS:

1. Por el valor nominal de los documentos que se reciben como garantía colateral por las ventas en abonos efectuadas. Estos documentos incluyen el saldo pendiente de pago (precio de venta menos el enganche), los intereses calculados sobre este saldo y el IVA que corresponde tanto del principal como de los intereses.

ABONOS:

1. Por el valor nominal de los documentos cobrados.
2. Por el valor de los documentos descontados.

3. Cancelaciones de saldos que se consideran incobrables.

SALDO:

Su saldo es deudor y representa el importe de los documentos pendientes de cobro. Como su objeto es llevar un control del valor nominal de los documentos firmados por los clientes como garantía colateral del importe de la venta efectuada, se presentan al calce del Balance General como cuenta de registro.

B) COBROS PENDIENTES DE CLIENTES

ABONOS:

1. Por el valor nominal de los documentos que se reciben como garantía colateral por las ventas en abonos efectuadas. Estos documentos incluyen el saldo pendiente de pago (precio de venta menos el enganche), los intereses calculados sobre este saldo y el IVA que corresponde tanto del principal como de los intereses.

CARGOS:

1. Por el valor nominal de los documentos cobrados.
2. Por el valor nominal de los documentos descontados.
3. Cancelaciones de saldos que se consideran incobrables.

SALDO:

Su saldo es acreedor y representa el importe de los documentos pendientes de cobro. Su saldo será igual al de la cuenta de documentos de clientes.

Como ya se mencionó, en este sistema de ventas el comerciante para obtener fondos, no necesita esperar hasta el día de vencimiento de los documentos para cobrarlos a sus clientes, sino únicamente descontarlos, ya sea en una institución

de crédito o en empresas de factoraje financiero, recibiendo inmediatamente a cambio el líquido producto, es decir, el valor nominal menos el descuento. "El descuento es el interés y comisión de cobro que las instituciones de crédito o un particular rebajan del valor nominal de los documentos no vencidos que el comerciante les trasmite en propiedad".¹²

Generalmente el descuento se calcula sobre el valor nominal de los documentos y los días que hay entre la fecha en que se lleva a cabo el descuento y la del vencimiento de los mismos. Además de que se acostumbra a descontar una cantidad por concepto de comisión por cobro.

Por ejemplo se descuenta en el banco un pagaré con un valor nominal de N\$ 5 000.00 cuarenta días antes de su vencimiento, por el cual la institución cobra intereses del 1% mensual y además, descuenta una comisión por cobro de N\$ 20.00; el neto se abona en la cuenta de cheques del endosante.

$$\text{INTERES} = \text{VALOR NOMINAL} \times \text{TASA} \times \text{TIEMPO}$$

$$\text{INTERES} = \text{N\$ } 5\,000.00 \times 0.01 \times 40 = \text{N\$ } 67.00$$

Valor nominal del documento:	N\$ 5 000.00
------------------------------	--------------

Menos:

Descuento:

Intereses del 1% mensual s/40 días	N\$ 67.00
------------------------------------	-----------

Comisión por cobro	<u>20.00</u>	<u>87.00</u>
--------------------	--------------	--------------

Valor neto a pagar	<u><u>N\$ 4 913.00</u></u>
--------------------	----------------------------

Cuando se descuenta un título de crédito, es necesario que se endose para que se trasmita en propiedad a la institución de crédito o particular los documentos cedidos por el endosante o cedente. Como ya se mencionó en el Capítulo dos, la

¹² LARA FLORES, ELIAS. *SEGUNDO CURSO DE CONTABILIDAD*. 5a. ED.- TRILLAS.- MEXICO.- 1987.- p.- 13

Ley de Títulos y Operaciones de Crédito señala que la persona que trasmite un título de crédito, responde solidariamente del pago del documento, hasta el momento en que se tenga conocimiento de que el documento ha sido cobrado.

Aquí vemos que el endosante al transmitir un documento de crédito adquiere una obligación contingente, es decir, probable pues existe el riesgo de que el principal obligado no lo pague y el último tenedor le exija el cumplimiento del pago. Esta obligación contingente que se adquiere al endosar un documento de crédito se debe reflejar en la contabilidad, lo cual se puede realizar ya sea:

1. Estableciendo una cuenta de pasivo de contingencia, o
2. Estableciendo cuentas de orden.

Estableciendo una cuenta de Pasivo de Contingencia

La cuenta que se emplea para registrar los documentos que se endosen con descuento o sin él, se denomina *Documentos descontados o endosados* y su movimiento es el siguiente:

ABONOS:

1. Del valor nominal de los documentos que se endosan a terceras personas.

CARGOS:

1. Del valor nominal de los documentos de crédito endosados que han sido pagados.
2. Del valor nominal de los documentos endosados que le sean devueltos al endosante o cedente por no haber sido pagados.

SALDO:

El saldo de esta cuenta es acreedor y representa el importe del valor nominal de los documentos endosados que aún no han sido pagados, y a la vez, representa

la responsabilidad contingente que tiene el endosante. Esta cuenta se presenta en el Balance General como cuenta complementaria de activo, deduciendo su saldo del que tenga la cuenta de Documentos por cobrar.

Estableciendo Cuentas de Orden

Las cuentas que se establecen son las siguientes:

A) DOCUMENTOS ENDOSADOS

CARGOS:

1. Del valor nominal de los documentos endosados a terceras personas.

ABONOS:

1. Del valor nominal de los documentos que han sido pagados.
2. Del valor nominal de los documentos que sean devueltos por no haber sido pagados.

SALDO:

Su saldo es deudor y muestra el importe del valor nominal de los documentos endosados pendientes de pago, y a su vez implica la responsabilidad contingente que tiene el endosante. Esta cuenta se deberá mostrar al pie del Balance General en el grupo de valores contingentes.

B) RESPONSABILIDAD POR ENDOSOS

ABONOS:

1. Por el valor nominal de los documentos endosados a terceras personas.

CARGOS:

1. Del valor nominal de los documentos que han sido pagados.

2. Del valor nominal de los documentos que sean devueltos por no haber sido pagados.

SALDO:

Su saldo es acreedor y muestra el importe del valor nominal de los documentos endosados pendientes de pago, y a la vez implica la responsabilidad contingente que tiene el endosante. Su saldo debe ser numéricamente igual a la cuenta de Documentos endosados.

A continuación se desarrollará un ejemplo en donde se van a tratar los casos que se acaban de explicar. Para ello tomaremos los datos que se manejaron para calcular los intereses, considerando que la compañía calcula los intereses a través del método de saldos insolutos estipulando en el contrato el pago de una suma periódica igual para aplicar tanto al principal como para cubrir los intereses.

Datos adicionales:

1. La venta se realiza con fecha 1° de junio de 1994.
2. El costo de ventas del artículo es del 50% sobre el precio de venta (N\$ 80 000.00 por el 50%), es decir N\$ 40 000.00.
3. El comprador firma como garantía 12 pagarés con vencimiento mensual escalonado, cuyo valor nominal incluye amortización de capital mas intereses y el IVA que corresponde por los dos conceptos.
4. Se cobran a sus respectivos vencimientos los tres primeros pagarés y los nueve restantes se descuentan en el Banco con el 9% anual de descuento sobre saldos insolutos más una comisión de cobro de N\$ 50.00, el neto se acredita a la cuenta de cheques. El descuento se va a registrar estableciendo una cuenta de pasivo de contingencia.

5. Posteriormente el Banco avisa haber cobrado los tres primeros pagarés descontados.
6. El IVA se va a manejar de acuerdo con la opción que señala el artículo 12 de la Ley del Impuesto al Valor Agregado y con la tasa del 10%.
7. La venta se va a registrar a través de las cuentas que difieren el ingreso y la parte proporcional del costo que corresponda (Ingresos por realizar por ventas en abonos, Costo de ventas en abonos por aplicar, Ingresos por ventas en abonos y Costo de Ventas).

DATOS:

• Precio de venta	N\$ 80 000.00
• Costo de ventas (80 000 x 50%)	40 000.00
• IVA de la enajenación	8 000.00
• Enganche del 25% sobre el precio de venta (80 000 X 25%)	20 000.00
• IVA del enganche	2 000.00
• Saldo pendiente de pago (80 000 - 20 000)	60 000.00
• Número de mensualidades	12
• Intereses	3 900.00
• IVA de los intereses	390.00
• Valor nominal de los pagarés	70 290.00

CALCULO DEL VALOR NOMINAL DE LOS PAGARES

Amortización del capital	N\$ 5 000.00	x 12	N\$ 60 000.00
Más: Intereses	<u>325.00</u>	x 12	<u>3 900.00</u>
Importe	N\$ 5 325.00	x 12	N\$ 63 900.00
IVA	<u>532.50</u>	x 12	<u>6 390.00</u>
Total	<u>N\$ 5 857.50</u>	x 12	<u>N\$ 70 290.00</u>

DESCUENTO

Valor nominal de los 9 pagarés que se descuentan en el banco:

$$\text{N}\$ 857.50 \times 9 = 52\ 717.50$$

Tasa de descuento del 9% anual sobre saldos insolutos, que se obtiene aplicando la siguiente fórmula:

$$S = \frac{(a + b)n}{2}$$

$$a = \text{N}\$ 52\ 717.50 \times 9\% / 12 = \text{N}\$ 395.38$$

$$b = \text{N}\$ 857.50 \times 9\% / 12 = \text{N}\$ 43.93$$

Sustituyendo:

$$S = \frac{(395.38 + 43.93) \times 9}{2} = 1\ 976.90$$

$$\text{TOTAL DE DESCUENTO} = \text{N}\$ 1976.90$$

Cóprobando:

1. $(5\ 857.50 \times 0.0075 \times 30) / 30 = 43.93$
 2. $(5\ 857.50 \times 0.0075 \times 60) / 30 = 87.86$
 3. $(5\ 857.50 \times 0.0075 \times 90) / 30 = 131.79$
 4. $(5\ 857.50 \times 0.0075 \times 120) / 30 = 175.72$
 5. $(5\ 857.50 \times 0.0075 \times 150) / 30 = 219.65$
 6. $(5\ 857.50 \times 0.0075 \times 180) / 30 = 263.59$
 7. $(5\ 857.50 \times 0.0075 \times 210) / 30 = 307.52$
 8. $(5\ 857.50 \times 0.0075 \times 240) / 30 = 351.45$
 9. $(5\ 857.50 \times 0.0075 \times 270) / 30 = \underline{395.39}$
- Total de intereses 1976.90

NOTA: 9% anual entre 12 meses = 0.0075 interés mensual

ASIENTOS DE DIARIO.

- 1 -

Cientes por ventas en abonos 1994	N\$ 88 000.00	
Cientes cuenta de intereses 1994	4 290.00	
Ingresos por realizar por ventas en abonos 1994		N\$80 000.00
Intereses por devengar		3 900.00
IVA trasladado por aplicar		8 390.00

Ventas en abonos con reserva de dominio. Con un enganche del 25% y el resto en 12 mensualidades mas intereses sobre saldos insolutos.

- 2 -

Costo de ventas en abonos por aplicar 1994	N\$ 40 000.00	
Almacén		N\$ 40 000.00
Costo de adquisición del artículo vendido		

- 3 -

Bancos	N\$ 22 000.00	
Cientes por ventas en abonos		N\$ 22 000.00
Pago de enganche del 25% sobre el precio de venta		

- 4 -

Ingresos por realizar por ventas en abonos 1994	N\$ 20 000.00	
IVA trasladado por aplicar	2 000.00	
Ingresos por ventas en abonos		N\$20 000.00
IVA por pagar		2 000.00

Traspaso a resultados por el ingreso realizado sobre el cobro del enganche.

- 5 -

Costo de ventas	N\$ 10 000.00	
Costo de ventas en abonos por aplicar 1994		N\$ 10 000.00
Traspaso a resultados por el costo aplicado sobre el cobro inicial.		

- 6 -

Documentos de clientes al cobro	N\$ 70 290.00	
Cobros pendientes a clientes		N\$ 70
290.00		

Valor nominal de 12 pagarés que garantizan la venta.

NOTA: Los siguientes asientos se van a realizar en forma global por el cobro de los tres primeros pagarés.

Valor del pagaré	$5\ 857.50 \times 3 = 17\ 572.50$
Amortización del principal	$5\ 000.00 \times 3 = 15\ 000.00$
Intereses devengados	$325.00 \times 3 = 975.00$
IVA del principal e intereses	$5\ 325.00 \times 3 \times 10\% = 1\ 597.50$
Costo de ventas	$15\ 000 \times 50\% = 7\ 500.00$

- 7 -

Bancos	N\$ 17 572.50
Cientes por ventas en abonos 1994	N\$ 16 500.00
Cientes por intereses 1994	1 072.50
Cobro del pagaré 1/12, 2/12 y 3/12	

- 8 -

Ingresos por realizar por ventas en abonos 1994	N\$ 15 000.00	
Intereses por devengar	975.00	
IVA trasladado por aplicar	1 597.50	
Ingresos por ventas en abonos		N\$ 15 000.00
Productos financieros		975.00
IVA por pagar		1 597.50

Traspaso a resultados por los ingresos realizados e intereses devengados por el cobro de los pagarés 1/12, 2/12 y 3/12.

- 9 -

Costo de ventas	N\$ 7 500.00	
Costo de ventas por aplicar 1994		N\$ 7 500.00
Traspaso a resultados del costo aplicado a los pagarés 1/12, 2/12 y 3/12		

- 10 -

Cobros pendientes a clientes	N\$ 17 572.50	
Documentos de clientes al cobro		N\$ 17 572.50
Cobro del pagaré 1/12, 2/12 y 3/12		

- 11 -

Bancos	N\$ 50 690.60	
Gastos financieros	2 026.90	
Intereses	N\$ 1 976.90	
Comisión	<u>50.00</u>	
Documentos descontados		N\$ 52 717.50

Se descuentan en el banco 9 pagarés que son aceptados con el 9% anual de descuento sobre saldos insolutos mas una comisión de N\$ 50.00

- 12 -

Cobros pendientes a clientes	N\$ 52 717.50
Documentos de clientes al cobro	N\$ 52 717.50

Cancelación de las cuentas de orden destinadas a controlar los documentos recibidos en garantía.

NOTA: El siguiente asiento se registra en forma global el cobro de los tres pagarés descontados en el banco.

Valor de los pagarés	5 857.50 x 3 = 17 572.50
Amortización del principal	5 000.00 x 3 = 15 000.00
Intereses devengados	325.00 x 3 = 975.00
IVA del principal e intereses	325 x 3 x 10% = 1 597.50
Costo de ventas	15 000.00 x 50% = 7 500.00

- 13 -

Documentos descontados	N\$ 17 572.50
Cientes por ventas en abonos 1994	N\$16 500.00
Cientes cuenta de intereses	1 072.50

Se acredita al cliente el pago de los pagarés 4/12, 5/12 y 6/12.

- 14 -

Ingresos por realizar por ventas en abonos 1994	N\$ 15 000.00
Intereses por devengar	975.00
IVA trasladado por aplicar	1 597.50
Ingresos por ventas en abonos	N\$ 15 000.00
Productos financieros	975.00
IVA por pagar	1 597.50

Traspaso a resultados por los ingresos realizados e intereses devengados por el cobro de los pagarés 4/12, 5/12 y 6/12.

- 15 -

Costo de ventas	N\$ 7 500.00	
Costo de ventas por aplicar 1994		N\$ 7 500.00
Traspaso a resultados del costo aplicado al pagaré 4/12, 5/12 y 6/12		

- 16 -

Ingresos por ventas en abonos	N\$ 50 000.00	
Productos financieros	1 950.00	
Pérdidas y ganancias		N\$ 51 950.00
Cancelación de las cuentas de resultados acreedoras		

- 17 -

Pérdidas y ganancias	N\$ 27 026.90	
Costo de ventas		N\$ 25 000.00
Gastos financieros		2 026.90
Cancelación de las cuentas de resultados deudoras		

- 18 -

Pérdidas y ganancias	N\$ 24 923.10	
Utilidad del ejercicio		N\$ 24 923.10
Asiento para determinar el resultado del ejercicio.		

ESQUEMAS DE MAYOR

155

CLIENTES POR VENTAS
EN ABONOS 1994

1)	88,000.00	22,000.00 (3)
		16,500.00 (7)
		16,500.00 (13)
	<u>88,000.00</u>	<u>55,000.00</u>
	33,000.00	

CLIENTES-CUENTA DE
INTERESES 1994

1)	4,290.00	1,072.50 (7)
		1,072.50 (13)
	<u>4,290.00</u>	<u>2,145.00</u>
	2,145.00	

ALMACEN

		40,000.00 (2)
		<u>40,000.00</u>

INGRESOS POR
REALIZAR POR VENTAS
EN ABONOS 1994

4)	20,000.00	80,000.00 (1)
8)	15,000.00	
14)	15,000.00	
	<u>50,000.00</u>	<u>80,000.00</u>
		30,000.00

COSTO DE VENTAS EN
ABONOS POR APLICAR 1994

2)	40,000.00	10,000.00 (5)
		7,500.00 (9)
		7,500.00 (15)
	<u>40,000.00</u>	<u>25,000.00</u>
	15,000.00	

IVA TRASLADADO
POR APLICAR

4)	2,000.00	8,390.00 (1)
8)	1,597.50	
14)	1,597.50	
	<u>5,195.00</u>	<u>8,390.00</u>
		3,195.00

IVA POR PAGAR

		2,000.00 (4)
		1,597.50 (8)
		1,597.50 (14)
		<u>5,195.00</u>

INGRESOS REALIZADOS
POR VENTAS EN ABONOS

		20,000.00 (4)
		15,000.00 (8)
		15,000.00 (14)
16)	<u>50,000.00</u>	<u>50,000.00</u>

COSTO DE
VENTAS EN ABONOS

5)	10,000.00	
9)	7,500.00	
15)	7,500.00	
	<u>25,000.00</u>	<u>25,000.00</u> (17)

INTERESES POR
DEVENGAR 1994

8)	975.00	3,900.00 (1)
14)	975.00	
	<u>1,950.00</u>	<u>3,900.00</u>
		1,950.00

PRODUCTOS FINANCIEROS

		975.00 (8)
		975.00 (14)
16)	<u>1,950.00</u>	<u>1,950.00</u>

GASTOS FINANCIEROS

11)	2,028.90	2,028.90 (17)
-----	----------	---------------

BANCOS		DOCUMENTOS DE CLIENTES AL COBRO				COBROS PENDIENTES A CLIENTES	
3)	22,000.00	6)	70,290.00	17,572.50	(10) 10)	17,572.50	70,290.00 (6)
7)	17,572.50			52,717.50	(12) 12)	52,717.50	
11)	50,600.80						
			70,290.00	70,290.00		70,290.00	70,290.00

162

DOCUMENTOS DESCONTADOS			PERDIDAS Y GANANCIAS		UTILIDADES POR VENTAS EN ABONOS	
13)	17,572.50	52,717.50 (11)	17)	27,026.90	51,950.00 (16)	
			18)	24,923.10	24,923.10	24,923.10 (18)
		35,145.00				

COMENTARIOS A LOS SALDOS DE LAS CUENTAS:

1. Clientes por ventas en abonos.- Esta cuenta muestra un saldo de N\$ 33 000.00, que representa la cantidad pendiente de pago por la venta efectuada. Su saldo se puede comprobar por la parte del principal que del valor de los documentos está pendiente de pago, es decir, seis pagarés de N\$ 5 000.00 más IVA, que es la amortización del capital mensual.
2. Clientes, cuenta de intereses.- A través de esta cuenta se lleva un control de los intereses que corresponde a la operación; la cual arroja un saldo de N\$ 2 145.00, que es la misma que resultaría si multiplicáramos los 6 pagarés pendientes de cobro por N\$ 357.50 (N\$ 325.00 más IVA) que cada uno de los documentos tiene incluido por concepto de intereses.
3. Ingresos por realizar por ventas en abonos.- Su saldo de N\$ 30 000.00 representa la parte del ingreso aún no realizado, ya que no se ha cobrado el total del importe de la venta.
4. Costo de ventas en abonos por aplicar.- El saldo de esta cuenta de N\$ 15 000.00 representa la parte del costo aún no aplicado, ya que no se ha cobrado íntegramente el importe de la venta.
5. Ingresos por ventas en abonos.- El saldo de N\$ 50 000.00 nos indica los ingresos realmente obtenidos en función de los cobros efectuados.
6. Costo de ventas.- Su saldo de N\$ 25 000.00 representa el costo proporcional aplicado a los cobros efectuados.
7. Documentos de clientes al cobro y cobros pendientes de clientes.- Estas cuentas de orden tienen el objeto de llevar un control del valor nominal de los documentos firmados por los clientes, como garantía colateral del importe de la venta efectuada. En estas cuentas se han registrado los documentos suscritos por el cliente que incluyen amortización de capital, intereses e IVA por los dos

conceptos. Las cuentas quedaron canceladas al ser descontados los documentos en el banco ya que los documentos no están en nuestro poder.

8. Intereses por devengar.- Su saldo de N\$ 1 950.00 representa el importe de los intereses no devengados por la operación efectuada.
9. IVA trasladado por aplicar.- Su saldo de N\$ 3 195.00 refleja el importe del impuesto pendiente de diferir, que incluye tanto el IVA del principal como de los intereses.
10. Documentos descontados.- En esta cuenta se registró la responsabilidad contingente que adquiere el endosante de los documentos al descontar los mismos en el banco. Su saldo corresponde al valor nominal de los documentos no cobrados por el banco N\$ 35 145.00.
11. Utilidad del ejercicio.- Arroja un saldo de N\$ 24 923.10 que representa la utilidad realizada por concepto de ventas en abonos.

conceptos. Las cuentas quedaron canceladas al ser descontados los documentos en el banco ya que los documentos no están en nuestro poder.

8. Intereses por devengar.- Su saldo de N\$ 1 950.00 representa el importe de los intereses no devengados por la operación efectuada.
9. IVA trasladado por aplicar.- Su saldo de N\$ 3 195.00 refleja el importe del impuesto pendiente de diferir, que incluye tanto el IVA del principal como de los intereses.
10. Documentos descontados.- En esta cuenta se registró la responsabilidad contingente que adquiere el endosante de los documentos al descontar los mismos en el banco. Su saldo corresponde al valor nominal de los documentos no cobrados por el banco N\$ 35 145.00.
11. Utilidad del ejercicio.- Arroja un saldo de N\$ 24 923.10 que representa la utilidad realizada por concepto de ventas en abonos.

B) CLIENTES DESERTORES

La mayoría de los negocios que venden a crédito corren el riesgo de que algunos de sus clientes, debido a sus dificultades financieras o a su deshonestidad no paguen sus deudas. Desafortunadamente, la investigación de crédito de una compañía no puede identificar a todos los clientes que no pagarán sus deudas. Por tanto, algunas ventas a crédito resultarán en cuentas incobrables o cuentas malas, las cuales serán consideradas como riesgo de hacer negocios a crédito.

El problema de las cuentas dudosas o cuentas incobrables, tiene un tratamiento diferente cuando se realizan ventas en abonos, dada la característica de recuperación que se incorpora normalmente en el contrato de venta.

Esta característica ofrece a la empresa vendedora la oportunidad de recuperar cualquier cuenta incobrable mediante la nueva posesión y reventa de la mercancía, objeto del contrato.

Sin embargo, si la experiencia indica que, por lo general las recuperaciones no compensan los saldos incobrables, será conveniente establecer para esas pérdidas una cuenta especial de cuentas incobrables, como se hace con otras ventas a crédito.

Dependiendo de los términos del contrato de venta y de la política del departamento de crédito, el vendedor puede recuperar la mercancía vendida bajo un convenio de pagos en abonos, en el caso de que el comprador no cumpla con los pagos señalados.

Por su parte como ya se mencionó en el inciso 2.1.1, el Código Civil establece una serie de disposiciones para aquéllos casos en los cuales el comprador de un bien determinado, cuyo importe se paga en abonos, deja de cumplir su obligación de pagar uno, o más de los abonos convenidos.

Citaremos nuevamente las disposiciones que para efectos de nuestro estudio nos interesan y que se pueden resumir en los siguientes puntos:

1. En el caso de falta de cumplimiento del contrato, el comprador está obligado a devolver al vendedor el bien adquirido, objeto de dicho contrato.
2. El comprador estará obligado a indemnizar al vendedor por los daños causados al objeto y, además a liquidarle una renta por todo el tiempo que se haya usado el bien.
3. Por su parte, el vendedor estará obligado con respecto al comprador, a devolverle el importe de los cobros recibidos descontando de éstos la cantidad estimada por el demérito que haya sufrido el bien.
4. Así mismo, de acuerdo con la Ley el vendedor está obligado a liquidar al comprador intereses legales sobre el importe de los cobros recibidos durante todo el tiempo en que éstos hayan estado en su poder.

Para aplicar desde el punto de vista contable las disposiciones de nuestra legislación con respecto a este tipo de operaciones, se va a desarrollar un ejemplo para su mejor comprensión:

1ª ETAPA.

Junio 1º de 1993.

A un cliente se le vende un artículo en N\$ 50 000.00. El costo de adquisición es de N\$ 20 000.00. Se da un anticipo del 20% y el resto en 20 mensualidades. A la época del Balance, dicho cliente está al corriente en sus pagos.

2ª ETAPA.**Marzo 1º de 1994.**

El cliente se atrasa en su pago correspondiente a marzo y manifiesta no poder pagar dicho abono, por lo que se rescinde su contrato en las siguientes condiciones:

1. Se le devuelve el 50% de sus pagos.
2. Se le acreditan intereses sobre el total de sus pagos al 9% anual.
3. Al artículo devuelto se le considera un depreciación de N\$ 4 000.00.

DESARROLLO DEL PROBLEMA:

Ejercicio 1993.

Precio de venta	N\$ 50 000.00
Costo de ventas	20 000.00
IVA sobre el precio de venta	5 000.00
Enganche del 20%	10 000.00
IVA del enganche	1 000.00
Saldo pendiente de pagar	40 000.00
IVA del saldo	4 000.00
Mensualidades	20
Importe de las mensualidades	2 200.00

Los siguientes cálculos sirven como fuente de información para registrar los asientos relacionados con la rescisión del contrato.

Saldo del cliente	$55\ 000 - 28\ 600 = 26\ 400$
Saldo de ingresos	$50\ 000 - 26\ 000 = 24\ 000$
Costo de la mercancía	20 000
Saldo del costo	$20\ 000 - 10\ 400 = 9\ 600$
Efectivo entregado al cliente	$28\ 600 \times 50\% = 14\ 300$

Cálculo de los intereses:

TABLA QUE MUESTRA LOS INTERESES CORRESPONDIENTES A LA LIQUIDACION				
MES	CAPITAL	PERIODO	BASE	INTERES
1993				
Junio	10.000,00	270,00	2.700.000,00	675,00
Julio	2.000,00	240,00	480.000,00	120,00
Agosto	2.000,00	210,00	420.000,00	105,00
Septiembre	2.000,00	180,00	360.000,00	90,00
Octubre	2.000,00	150,00	300.000,00	75,00
Noviembre	2.000,00	120,00	240.000,00	60,00
Diciembre	2.000,00	90,00	180.000,00	45,00
1994				
Enero	2.000,00	60,00	120.000,00	30,00
Febrero	2.000,00	30,00	60.000,00	15,00
	26.000,00		4.860.000,00	1.215,00

Cálculo de la liquidación:

1er. CASO:

Saldo de la cuenta sin incluir IVA	N\$ 24 000,00	
Ingresos no realizados		N\$ 24 000,00
Costo no aplicado		(9 600,00)
Utilidad no realizada		<u>14 400,00</u>
Costo de la mercancía devuelta		20 000,00
Demérito de la mercancía devuelta	4 000,00	
Efectivo entregado al cliente	14 300,00	
Intereses que le corresponden	1 215,00	
Sumas	<u>N\$ 43 515,00</u>	<u>N\$ 34 400,00</u>
Pérdida por rescisión de contrato		9 115,00
Sumas iguales	<u>N\$ 43 515,00</u>	<u>N\$ 43 515,00</u>

2o. CASO:

Costo aplicado de la mercancía		N\$ 10 400.00
Menos: depreciación		<u>4 000.00</u>
Costo real de la devolución		6 400.00
Efectivo entregado	N\$ 14 300.00	
Intereses	<u>1 215.00</u>	15 515.00
Pérdida por rescisión de contrato		<u>N\$ 9 115.00</u>

3er. CASO:

Costo de la mercancía devuelta		N\$ 10 400.00
Valores en contra de la empresa:		
Depreciación	N\$ 4 000.00	
50% sobre sus pagos	14 300.00	
Intereses	<u>1 215.00</u>	
Pérdida por rescisión de contrato		<u>N\$ 9 115.00</u>

4o. CASO:

Costo en la fecha de rescisión		N\$ 9 600.00
Costo de la venta inicial	N\$ 20 000.00	
Menos: depreciación	<u>(4 000.00)</u>	
Costo real en la fecha de rescisión	16 000.00	
Menos: costo en la fecha de rescisión	<u>(9 600.00)</u>	
Menos: valores entregados		
50% sobre cobros	N\$ 14 300.00	
Intereses	<u>1 215.00</u>	(15 515.00)
Pérdida por rescisión de contrato		<u>N\$ 9 115.00</u>

ASIENTOS DE DIARIO.

1a. ETAPA:

Ejercicio 1993.

- 1 -

Cientes por ventas en abonos 1993	N\$ 55 000.00	
Ingresos por realizar por ventas en abonos 1993		N\$ 50 000.00
IVA por aplicar		5 000.00
Venta en abonos con el 20% de enganche y el resto a pagar en 20 mensualidades.		

- 2 -

Costo de ventas en abonos por aplicar 1993	N\$ 20 000.00	
Almacén		N\$ 20000.00
Costo de adquisición del artículo vendido.		

- 3 -

Bancos	N\$ 11 000.00	
Cientes por ventas en abonos 1993		N\$ 11 000.00
Pago del enganche del 20% sobre el precio de venta.		

- 4 -

Ingresos por realizar por ventas en abonos 1993	N\$ 10 000.00	
IVA por aplicar		1 000.00
Ingresos realizados en ventas en abonos		N\$ 10 000.00
IVA por pagar		1 000.00
Traspaso a resultados por el costo aplicado al cobro del enganche.		

- 5 -

Costo de ventas	N\$ 4 000.00	
Costo de ventas por aplicar 1993		N\$ 4 000.00
Traspaso a resultados por el costo aplicado al cobro del enganche.		

- 6 -

Bancos	N\$ 13 200.00	
Cientes por ventas en abonos 1993		N\$ 13 200.00
Cobro de 6 mensualidades durante el ejercicio (de julio a diciembre).		

- 7 -

Ingresos por realizar por ventas en abonos 1993	N\$ 12 000.00	
IVA por aplicar	1 200.00	
Ingresos realizados en ventas en abonos		N\$ 12 000.00
IVA por pagar		1 200.00
Traspaso a resultados del ingreso realizado por el cobro de 6 mensualidades.		

- 8 -

Costo de ventas	N\$ 4 800.00	
Costo de ventas por aplicar 1993		N\$ 4 800.00
Traspaso a resultados por el costo aplicado a los cobros de las 6 mensualidades.		

- 9 -

Ingresos por ventas en abonos	N\$ 22 000.00	
Pérdidas y ganancias		N\$ 22 000.00
Cancelación de las cuentas de resultados acreedoras.		

- 10 -

Pérdidas y ganancias	N\$ 8 800.00	
Costo de ventas		N\$ 8 800.00
Cancelación de las cuentas de resultados deudoras.		

- 11 -

Pérdidas y ganancias	N\$ 13 200.00	
Utilidad del ejercicio		N\$ 13 200.00
Determinación del resultado del ejercicio.		

2a. ETAPA :

Ejercicio 1994.

- 1 -

Bancos	N\$ 4 400.00	
Clientes por ventas en abonos 1993		N\$ 4 400.00
Por el cobro de 2 mensualidades por ventas de 1993 (enero y febrero).		

- 2 -

Ingresos por realizar por ventas en abonos 1993	N\$ 4 000.00	
IVA por aplicar	400.00	
Ingresos realizados en ventas en abonos		N\$ 4 000.00
IVA por pagar		400.00
Traspaso a resultados por los ingresos realizados por el cobro de las dos mensualidades.		

- 3 -

Costo de ventas	N\$ 1 600.00	
Costo de ventas por aplicar 1993		N\$ 1 600.00

Traspaso a resultados por la aplicación del costo a los cobros de las 2 mensualidades.

- 4 -

Cientes desertores	N\$ 26 400.00	
Cientes por ventas en abonos 1993		N\$ 26 400.00

Traspaso del saldo que quedó pendiente a cargo del cliente a quien se le rescindió su contrato.

- 5 -

IVA por aplicar	N\$ 2 400.00	
Cientes desertores		N\$ 2 400.00

Traspaso del IVA que quedó pendiente a cargo del cliente.

- 6 -

Ingresos por realizar por ventas en abonos 1993	N\$ 24 000.00	
Cientes desertores		N\$ 24 000.00

Por el ingreso no realizado correspondiente al saldo que quedó pendiente de pago.

- 7 -

Cientes desertores	N\$ 9 600.00	
Costo de ventas en abonos por aplicar 1993		N\$ 9 600.00

Cancelación del costo no aplicado del saldo que quedó pendiente.

- 8 -

Almacén de artículos usados	N\$ 16 000.00	
Clientes desertores		N\$ 16 000.00

Por el importe del artículo devuelto, considerado a su precio actual (precio de costo menos depreciación).

- 9 -

Gastos financieros	N\$ 1 215.00	
Clientes desertores		N\$ 1 215.00

Por el importe de los intereses legales a favor del comprador.

- 10 -

Clientes desertores		N\$ 15 515.00
50% de sus pagos	N\$ 14 300.00	
Intereses	<u>1 215.00</u>	
Bancos		N\$ 15 515.00

Por el importe de la devolución que se le hace en efectivo al comprador como liquidación.

- 11 -

Pérdidas y ganancias	N\$ 7 900.00	
Clientes desertores		N\$ 7 900.00

Traspaso de la pérdida obtenida con motivo de la rescisión del contrato.

La pérdida que obtuvimos al calcular la liquidación del comprador de N\$ 9 115.00 es igual si sumamos los intereses de \$ 1 215.00 que registramos en la cuenta de Gastos financieros y los N\$ 7 900.00 que es el saldo que arroja la cuenta de Pérdidas y ganancias por rescisión de contratos.

ESQUEMAS DE MAYOR

EJERCICIO 1993

CLIENTES POR VENTAS
EN ABONOS 1994

1)	55,000.00	11,000.00 (3)
		13,200.00 (6)
	<u>55,000.00</u>	<u>24,200.00</u>
	30,800.00	

ALMACEN

	20,000.00 (2)
	<u>20,000.00</u>

IVA POR PAGAR

	1,000.00 (4)
	1,200.00 (7)
	<u>2,200.00</u>

INGRESOS POR
REALIZAR POR VENTAS
EN ABONOS 1994

4)	10,000.00	50,000.00 (1)
7)	12,000.00	
	<u>22,000.00</u>	<u>50,000.00</u>
		28,000.00

COSTO DE VENTAS EN
ABONOS POR APLICAR 1994

2)	20,000.00	4,000.00 (5)
		4,800.00 (8)
	<u>20,000.00</u>	<u>8,800.00</u>
	11,200.00	

IVA TRASLADADO
POR APLICAR

4)	1,000.00	5,000.00 (1)
7)	1,200.00	
	<u>2,200.00</u>	<u>5,000.00</u>
		2,800.00

BANCOS

3)	11,000.00
6)	13,200.00

INGRESOS REALIZADOS
POR VENTAS EN ABONOS

	10,000.00 (4)
	12,000.00 (7)
9)	<u>22,000.00</u>

COSTO DE
VENTAS EN ABONOS

5)	4,000.00
8)	4,800.00
	<u>8,800.00</u>
	8,800.00 (10)

PERDIDAS Y GANANCIAS

10)	8,800.00	22,000.00 (9)
11)	<u>13,200.00</u>	<u>13,200.00</u>

UTILIDADES POR
VENTAS EN ABONOS

	13,200.00 (11)
--	----------------

CLIENTES POR VENTAS EN ABONOS 1994	
Sl) 30,800.00	4,400.00 (1)
	26,400.00 (4)
<u>30,800.00</u>	<u>30,800.00</u>

ALMACEN DE ARTICULOS USADOS	
8) 16,000.00	
<u>16,000.00</u>	

IVA POR PAGAR	
	400.00 (2)
	<u>400.00</u>

INGRESOS POR REALIZAR POR VENTAS EN ABONOS 1994	
2) 4,000.00	28,000.00 (Sl)
6) 24,000.00	
<u>28,000.00</u>	<u>28,000.00</u>

COSTO DE VENTAS EN ABONOS POR APLICAR 1994	
Sl) 11,200.00	1,600.00 (3)
	9,600.00 (7)
<u>11,200.00</u>	<u>11,200.00</u>

IVA TRASLADADO POR APLICAR	
2) 400.00	2,800.00 (Sl)
5) 2,400.00	
<u>2,800.00</u>	<u>2,800.00</u>

BANCOS	
1) 4,400.00	15,515.00 (10)

INGRESOS REALIZADOS POR VENTAS EN ABONOS	
	4,000.00 (2)
	<u>4,000.00</u>

COSTO DE VENTAS EN ABONOS	
3) 1,600.00	
	<u>1,600.00</u>

PERDIDAS Y GANANCIAS EN RESCISION DE CONTRATOS	
11) 7,900.00	
<u>7,900.00</u>	

CLIENTES DESERTORES	
4) 26,400.00	2,400.00 (5)
7) 9,600.00	24,000.00 (6)
10) 15,515.00	16,000.00 (8)
	1,215.00 (9)
<u>51,515.00</u>	<u>43,615.00</u>
<u>7,900.00</u>	<u>7,900.00 (11)</u>

GASTOS FINANCIEROS	
9) 1,215.00	
	<u>1,215.00</u>

Al observar las operaciones anteriores se puede decir que, al rescindirse un contrato de compraventa con reserva de dominio, deberá traspasarse el saldo que quedó pendiente de la operación a una cuenta denominada *Cientes desertores*, que hace las veces de una cuenta liquidadora, cuyo saldo indicará la utilidad o pérdida realizada con motivo de la rescisión del contrato y que se traspasará a una cuenta de resultados.

Esta cuenta se cargará y se abonará de acuerdo a la naturaleza de cada operación por los siguientes conceptos:

1. El valor actual del objeto vendido al que se le debe descontar la depreciación estimada.
2. Los intereses legales a favor del comprador.
3. Los ingresos no realizados y la parte proporcional del costo pendiente de aplicar.
4. La cantidad que se devuelve en efectivo al comprador.
5. El IVA que faltó diferirse.
6. Traspaso de la utilidad o pérdida obtenida con motivo de la rescisión del contrato a la cuenta de resultados *Pérdidas y Ganancias por rescisión de contratos*.

La cuenta de *Almacén de artículos usados* se cargará por los siguientes conceptos:

1. Por la mercancía recuperada, considerándolo su precio actual (precio de costo menos depreciación).
2. Por las reparaciones efectuadas con motivo del demérito sufrido de la mercancía recuperada.

Y se abona por:

1. La mercancía usada que se venda.

Su saldo es deudor y representa el importe de la mercancía recuperada por rescisión de contratos. Esta cuenta como parte del inventario se presenta en el Balance General en el activo circulante.

3.2 REVELACION EN LA INFORMACION FINANCIERA

En el boletín "*Esquema de la teoría básica de la contabilidad financiera*" del libro de Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados, se menciona que la contabilidad financiera presenta información de carácter general sobre la entidad económica mediante Estados Financieros. Los Estados Financieros deben ser capaces de transmitir información y otros elementos de juicio que satisfagan tanto a la propia gerencia como a terceros interesados en el desarrollo de la entidad para tomar decisiones de carácter económico sobre la misma.

Por lo que el problema será determinar cual es la información esencial que se deberá proporcionar al usuario general de la información. Esta información esencial debe encontrarse en los Estados Financieros Básicos; sin embargo, el grado de detalle de los mismos variará de acuerdo a las características y circunstancias de cada entidad.

Los Estados Financieros Básicos deben cumplir el objetivo de informar sobre la situación financiera de la empresa en cierta fecha y los resultados de sus operaciones y los cambios en su situación financiera por el período contable terminado en dicha fecha. De aquí se desprende que los Estados Financieros Básicos comprenden el *balance general, los estados de resultados, de variaciones en el capital contable y de cambios en la situación financiera* y las notas que son parte integrante de los mismos.¹²

- El balance general muestra los activos, pasivos y el capital contable a una fecha determinada.

¹² INSTITUTO MEXICANO DE CONTADORES PUBLICOS. *PRINCIPIOS DE CONTABILIDAD GENERALMENTE ACEPTADOS*. 4a. ED. IMCP. MEXICO - 1989.- P. 102.

- El estado de resultados muestra los ingresos, costos y gastos, y la utilidad o pérdida resultante en el período.
- El estado de variaciones en el capital contable muestra los cambios en la inversión de los propietarios durante el período.
- El estado de cambios en la situación financiera indica cómo se modificaron los recursos y obligaciones de la empresa en el período.

Las notas a los estados financieros son parte integrantes de los mismos, y su objeto es complementar los estados básicos con información relevante.

Para efectos de nuestro tema veremos la presentación de las operaciones de ventas en abonos en el Balance General y en el Estado de Resultados, ya que en estos estados se muestran los saldos de las cuentas que se manejan en este sistema.

PRESENTACION EN EL BALANCE GENERAL

En los incisos anteriores se explicó el manejo de las cuentas que se utilizan cuando se realizan ventas en abonos, así como su clasificación en el balance, por lo que aquí sólo se mostrará la presentación de dichas cuentas de acuerdo al rubro que les corresponde en este estado. Presentando tanto las cuentas que se utilizan para diferir la parte no cobrada del precio de venta y la parte proporcional del costo de los artículos vendidos, como las cuentas que difieren únicamente la utilidad bruta.

COMPANÍA XYZ, S.A. DE C.V.
BALANCE GENERAL
AL 31 DE DICIEMBRE DE 1994

ACTIVO

ACTIVO CIRCULANTE

Caja	N\$			
Bancos				
Inversiones en valores			N\$	
Documentos y cuentas por cobrar:				
Documentos por cobrar	N\$			
Menos: Documentos descontados			N\$	
Clientes	N\$			
Menos: Estimación para cuentas de cobro dudoso				
Clientes por ventas en abonos 1992	N\$			
Clientes por ventas en abonos 1993				
Clientes por ventas en abonos 1994				
Clientes por intereses				
Almacén	N\$			
Almacén de artículos usados				
Total Activo Circulante			N\$	

ACTIVO FIJO

ACTIVO DIFERIDO

Pagos anticipados			N\$	
Gastos preoperativos	N\$			
Menos: amortización				
Costo por aplicar por ventas en abonos 1992	N\$			
Costo por aplicar por ventas en abonos 1993				
Costo por aplicar por ventas en abonos 1994				
Total Activo Diferido			N\$	

PASIVO**PASIVO CIRCULANTE**

N\$ _____

PASIVO A LARGO PLAZO**PASIVO DIFERIDO**

Ingresos por realizar por ventas en abonos 1992	N\$ _____	
Ingresos por realizar por ventas en abonos 1993	_____	
Ingresos por realizar por ventas en abonos 1994	=====	N\$ _____
Intereses por devengar por ventas en abonos		_____
IVA trasladado por aplicar		=====
Total pasivo diferido		N\$ _____

Total activo diferido	N\$ _____	Capital contable	N\$ _____
TOTAL ACTIVO	N\$ _____	SUMA PASIVO Y CAPITAL	N\$ _____

CUENTAS DE ORDEN

Cuentas de registro:

Documentos de clientes al cobro N\$ _____

Valores contingentes:

Documentos endosados _____

Total N\$ _____

La cuenta de *Utilidades por realizar por ventas en abonos* que difiere únicamente la utilidad bruta y que sustituye a las cuentas de Ingresos por realizar por ventas en abonos y Costo por aplicar, como ya se explicó; se presenta en el Balance dentro del pasivo diferido de la siguiente manera:

PASIVO**PASIVO CIRCULANTE**

N\$ _____

PASIVO A LARGO PLAZO**PASIVO DIFERIDO**

Utilidades por realizar por ventas en abonos 1992	N\$ _____	
Utilidades por realizar por ventas en abonos 1993	_____	
Utilidades por realizar por ventas en abonos 1994	_____	N\$ _____
Intereses por devengar por ventas en abonos	_____	
IVA trasladado por aplicar	_____	
Total pasivo diferido	N\$ _____	

En el Estado de Resultados se presentarán por separado las ventas que sean al contado a crédito abierto y las ventas a plazos; en éstas últimas se mostrarán el Ingreso y el costo de ventas respectivo, así como la utilidad que correspondan a los cobros efectuados durante el ejercicio. La cuenta de pérdidas y ganancias por rescisión de contratos se mostrará después de la utilidad bruta realizada por ventas en abonos.

Las demás cuentas correspondientes a gastos de operación, costo integral de financiamiento y provisión para el Impuesto sobre la Renta y participación de los trabajadores en las utilidades no tienen ningún cambio en cuanto a presentación con motivo de realizar ventas a plazos.

A continuación presentamos algunos ejemplos de como se pueden presentar las cuentas que se manejan en el sistema de ventas en abonos en el Estado de Resultados.

COMPAÑIA XYZ, S.A. DE C.V.
ESTADO DE RESULTADOS

Por el año terminado al 31 de diciembre de 199X

Ventas		N\$ 1 700 000.00
Costo de ventas		<u>800 000.00</u>
Utilidad bruta		N\$ 900 000.00
Ingresos realizados por ventas en abonos	N\$ 400 000.00	
Costo de ventas en abonos	<u>200 000.00</u>	
Utilidad bruta realizada en ventas en abonos	200 000.00	
(Pérdidas) y ganancias por rescisión de contratos	<u>(50 000.00)</u>	<u>150 000.00</u>
Utilidad bruta en ventas		N\$ 1 050 000.00
Gastos de operación:		
Gastos de administración	N\$ 300 000.00	
Gastos de venta	<u>250 000.00</u>	<u>550 000.00</u>
Utilidad de Operación		N\$ 500 000.00
Costo integral de financiamiento:		
Intereses ganados	(N\$ 50 000.00)	
Intereses causados	25 000.00	
Resultado cambiario	30 000.00	
Resultado por posición monetaria	<u>(15 000.00)</u>	<u>10 000.00</u>
Utilidad después de financiamiento		510 000.00
Otros gastos y otros productos		<u>30 000.00</u>
Utilidad antes de provisión del Impuesto sobre la renta y Participación de los trabajadores en la utilidade		N\$ 480 000.00
Impuesto sobre la renta		163 000.00
Participación de los trabajadores en la utilidad		<u>48 000.00</u>
Utilidad Neta		<u><u>N\$ 268 800.00</u></u>

También puede presentarse el Estado de Resultados como sigue:

COMPañIA XYZ, S.A. DE C.V.

ESTADO DE RESULTADOS

Por el año terminado al 31 de diciembre de 199X

Ventas	N\$ 3 700 000.00
Costo de ventas	<u>1 800 000.00</u>
Utilidad bruta	N\$ 1 900 000.00
Menos: la utilidad bruta no realizada sobre las ventas en abonos de este año	800 000.00
Más: la utilidad bruta realizada sobre las ventas en abonos de ejercicios anteriores	<u>500 000.00</u>
Utilidad bruta realizada	N\$ 1 600 000.00
(Pérdidas) y ganancias por rescisión de contratos	<u>(50 000.00)</u>
Utilidad bruta realizada después de (pérdidas) y ganancias por rescisión de contratos	N\$ 1 550 000.00

Si se desea hacer una presentación más completa sobre las operaciones de ventas en abonos, se puede realizar de la siguiente manera:

COMPAÑIA XYZ; S.A. DE C.V.**ESTADO DE RESULTADOS**

Por el año terminado al 31 de diciembre de 199X

	<u>Ventas</u> <u>en abonos</u>	<u>Otras</u> <u>ventas</u>	<u>Total</u> <u>de ventas</u>
Ventas	N\$ 2 000 000	N\$ 1 700 000	N\$3 700 000
Costo de ventas	<u>1 000 000</u>	<u>800 000</u>	<u>1 800 000</u>
Margen bruto en ventas	1 000 000	900 000	1 900 000
Menos: utilidad bruta diferida sobre las ventas en abonos de este año	<u>800 000</u>	<u> </u>	<u>800 000</u>
Utilidad bruta diferida sobre las ventas de este año	200 000	900 000	1 100 000
Más: la utilidad bruta obtenida sobre las ventas en abonos de años anteriores	<u>500 000</u>	<u> </u>	<u>500 000</u>
Utilidad bruta obtenida	700 000	900 000	1 600 000
(Pérdidas) y ganancias por rescisión de contratos	(<u>50 000</u>)	<u> </u>	(<u>50 000</u>)
Utilidad bruta obtenida después de (pérdidas) y ganancias por rescisión de contratos	N\$ 650 000	N\$ 900 000	N\$ 1 550 000

El cómputo de las utilidades brutas realizadas puede mostrarse en un anexo del estado de resultados de la siguiente forma:

COMPANÍA XYZ; S.A. DE C.V.**ESTADO DE RESULTADOS**

Por el año terminado al 31 de diciembre de 199X

Ventas	N\$ 1 700 000
Costo de ventas	<u>800 000</u>
Utilidad bruta	N\$ 900 000
Utilidad bruta realizada en ventas en abonos (Anexo 1):	
Ventas de 1994	200 000
Ventas de 1993	400 000
Ventas de 1992	<u>100 000</u>
Total de utilidad bruta realizada	N\$ 1 600 000
(Pérdidas) y ganancias por rescisión de contratos	<u>50 000</u>
Utilidad bruta después de (pérdidas) y ganancias por rescisión de contratos	N\$ 1 550 000

ANEXO 1**ESTADO DE UTILIDAD BRUTA EN VENTAS EN ABONOS**

	<u>1994</u>	<u>1993</u>	<u>1992</u>
Ventas a plazos	N\$ 2 000 000	N\$ 3 000 000	N\$ 1 000 000
Costo de ventas	<u>1 000 000</u>	<u>1 200 000</u>	<u>600 000</u>
Utilidad bruta	N\$ 2 000 000	N\$ 1 800 000	N\$ 1 400 000
Ingresos cobrados	400 000	1 000 000	250 000
Costo aplicado	<u>200 000</u>	<u>600 000</u>	<u>150 000</u>
Utilidad bruta realizada en ventas en abonos	<u>N\$ 200 000</u>	<u>N\$ 600 000</u>	<u>N\$ 100 000</u>

CONCLUSION

La crisis, la inflación y la poca capacidad adquisitiva de grandes sectores de la población obligan a proveedores y consumidores a buscar opciones que permitan a los primeros por un lado, aumentar sus ventas y con ello resolver sus problemas de liquidez, y a los segundos; aumentar su capacidad de compra y, por consiguiente, satisfacer sus necesidades. Esto ha originado que se recurra al crédito como alternativa para enfrentar esta situación, con lo que ha adquirido un papel económico-social muy importante en la vida moderna.

Entre las modalidades que existen del crédito, se encuentra el crédito al consumidor en el cual se ofrece el plan de ventas en abonos. Este sistema de ventas a plazos o en abonos, tiene características particulares que lo hacen diferente de los demás sistemas de ventas.

En primera instancia son ventas a crédito donde el precio de los bienes o servicios se paga a plazos bajo las condiciones convenidas. Con esto el comerciante verá incrementadas sus ventas y por consiguiente sus utilidades, pues la idea es que los consumidores aumenten su capacidad de compra al poder diferir sus pagos en cuotas generalmente mensuales.

Una venta a plazos consta de un enganche o pago inicial, pagos periódicos que pueden ser iguales, el recargo o interés y el vencimiento de la deuda. Actualmente hay establecimientos liberales que no exigen el enganche, ya que realizan sus ventas principalmente sobre la conveniencia del riesgo del crédito, tomando en cuenta la capacidad de pago del cliente y del importe de la operación.

Sin embargo, como los pagos se realizan por un espacio de tiempo relativamente prolongado, existe el riesgo de que el comprador deje de liquidar uno o más de los abonos convenidos, por lo que el vendedor se reserva la propiedad de la mercancía hasta el momento de verificarse el pago del último plazo, y que a falta de pago de

cualquier plazo a su vencimiento, se producirá la rescisión del contrato y, por consiguiente, se devolverán las mercancías al vendedor.

Consideramos que ésta es la principal característica de las ventas a plazos. Ya que lo que se pretende es garantizar al vendedor todos los pagos y a falta de éstos, recuperar la posesión de los bienes vendidos.

Como vimos en el capítulo dos, existen diversas modalidades para adquirir artículos a plazos, siendo diseñadas para cubrir las necesidades de cada sector de la población; así tenemos las ventas en abonos a domicilio, las que se realizan directamente en establecimientos, el crédito obrero (FONACOT) o por medio de tarjetas de crédito.

Desde el punto de vista financiero, el llevar un sistema de ventas en abonos involucra para una empresa realizar muchos más erogaciones que en las ventas regulares. Costos adicionales como entrevistas, investigaciones, cobranza, contabilidad, pérdidas por cuentas incobrables, deben ser considerados. Además, la movilización del capital representado por las cuentas por cobrar durante un largo período, implica un costo por concepto de intereses; por otro lado, si se financian las ventas en abonos, asignando las cuentas por cobrar, también se tiene un costo adicional por este procedimiento.

Por lo que al formularse las políticas y procedimientos para llevar a cabo ventas a plazos, se deberán tomar en cuenta una serie de consideraciones básicas como son: el establecer y determinar con toda claridad el grado de riesgo otorgable por la empresa y que su propia situación le permita aceptar, la comprobación a que deberán sujetarse las solicitudes y por último, la decisión de aceptar o rechazar el crédito.

Un conjunto de factores deben considerarse para decidir si el crédito se otorga o no, y que pueden resumirse en carácter, capacidad y capital del solicitante. El carácter

es el factor más importante para determinar si un cliente es digno de crédito, mientras que la capacidad y el capital determinan el límite del crédito que deba otorgarse.

La empresa analizará estos tres elementos para la desición del crédito, para ello se basará en la información que obtenga tanto del solicitante (estado legal, domicilio, empleo, ingreso y capital fijo y obligaciones adquiridas), como de otras fuentes.

En las ventas a plazos se deberá tomar en cuenta además, el tipo de bienes vendidos, el monto total de la enajenación, el precio de reventa de los bienes y los cargos por servicios.

En cuanto al aspecto legal, las enajenaciones a plazos se formalizan mediante la celebración de un contrato y una serie de documentos (títulos de crédito que amparan los pagos), que tienen diversas características jurídicas.

Lo normal en un contrato que se celebra de ventas en abonos es que se incluya una cláusula donde se señala que el vendedor se reserva el derecho de propiedad, comúnmente llamado reserva de dominio, y que no podrá enajenar la cosa vendida mientras no venza el plazo para pagar el precio, en tanto se considerará al comprador como arrendatario de la misma hasta que no sea de su propiedad.

Por otro lado, la utilización de este sistema otorga ventajas fiscales a los contribuyentes, tanto en el Impuesto sobre la Renta como en el Impuesto al Valor Agregado.

En el Impuesto sobre la Renta se permite diferir el pago del impuesto hasta el momento en que se lleve a cabo los cobros correspondientes, lo cual implica una mayor liquidez para las empresas.

Existe también flexibilidad en la operación de este sistema respecto al momento de la acumulación de los ingresos, pues la Ley permite a los contribuyentes que hayan

optado por acumular únicamente el importe cobrado, cambiar de opción por una sola vez sin necesidad de cumplir con requisito alguno.

En lo que respecta a la Ley del Impuesto al Valor Agregado, ésta también permite el diferimiento del pago del impuesto conforme sean efectivamente recibidos los pagos; lo cual también genera mayor liquidez para los contribuyentes.

Por otro lado, cuando se efectúen enajenaciones a plazo de automóviles se deberá tomar en cuenta además de las leyes que regulan este tipo de operaciones, las obligaciones fiscales que se deriven de la enajenación, adquisición y uso de vehículos.

En cuanto al aspecto contable, el tratamiento que reciben las ventas en abonos es, por sus propias características, diferente al de una venta a crédito.

Ya que las ventas a plazos se realizan bajo ciertas condiciones, como es el hecho de que el comprador firme una serie de documentos como una garantía colateral para el vendedor del importe de la operación, así como que exista la posibilidad de que se estipulen el cobro de intereses por su otorgamiento.

Además, dadas las características de recuperación de los bienes, en el caso de que el comprador no cumpla con los pagos convenidos, y la posible reventa de la mercancía objeto del contrato, requiere que se manejen cuentas específicas para registrar todas estas operaciones.

Por otro lado, este método presenta varios problemas que se deben tomar en cuenta, como son el reconocimiento del ingreso, su identificación con los gastos y con ello la forma de considerar las utilidades realizadas. Existen diversos criterios para su registro, sin embargo, se deberá elegir el que esté de acuerdo con la normatividad contable; y además con el que se obtenga toda la información suficiente que deba revelarse en los estados financieros. Consideramos que los procedimientos aquí descritos cumplen con lo anterior, permitiendo además identificar las operaciones de cada ejercicio y cumplir con ello con las disposiciones fiscales.

BIBLIOGRAFIA

- Kieso E., Donald y Weygandt J.; Jerry. *Contabilidad intermedia*. Limusa. México, 1984.
- Don Edwards; James, *et al.* *Contabilidad intermedia*. Editorial continental. México, 1989. 860 pp.
- Prieto Alejandro. *Contabilidad superior*. 11a. Ed. Editorial banca y comercio. México, 1986. 409 pp.
- Niño Alvarez, Raúl. *Contabilidad intermedia II*. 6a. Ed. Trillas. México, 1990. 458 pp.
- Instituto Mexicano de Contadores Públicos. *Principios de contabilidad generalmente aceptados*. 9a. Ed. IMCP. México, 1994. 415 pp.
- Espejel Cisneros Marco Antonio. *Ventas en abonos. Un análisis práctico de su régimen fiscal y contable*. Ediciones fiscales ISEF. México, 1985. 79 pp.
- Sastrias F., Marco. *Contabilidad tercer curso. Contabilidad intermedia*. Esfinge. México, 1987. 165 pp.
- Práctica fiscal, laboral y legal empresarial*. Alejandro García Adame. "Ventajas ISR e IVA para ventas en abonos". (Septiembre, 1994). Núms. 77 y 78.
- Revista del consumidor*. Instituto Nacional de Protección al Consumidor:
- "Ventas en abonos". Noviembre, 1984. Núm 93.
- "Vendedores en abonos". Noviembre, 1990. Núm. 165.
- "Ventas a crédito". Febrero, 1991. Núm. 168.
- "Bueno, barato... y a crédito". Febrero 1991. Núm. 78.
- "El crédito obrero". Julio, 1982. Núm. 65.
- "Panorama general de la industria automotriz". Marzo , 1994. Núm. 205.
- Villaseñor Fuente, Emilio. *Elementos de administración de crédito y cobranza*. 3a. Ed. Trillas. México, 1993. 297 pp.
- Hayes, Stephan. *Crédito y cobranzas, guía práctica*. Ecasa. México, 1993. 333 pp.
- Eitinger, Richard P. y Golieb, David E. *Crédito y cobranzas* 14a. Ed. Cecsca. México, 1986. 459 pp.

Llana, José María. *Estructura científica de la venta. Técnicas profesionales de la venta*. Limusa. México, 1978. 427 pp.

Ramírez Valenzuela, Alejandro. *Introducción al derecho mercantil y fiscal*. Limusa. México, 1981. 217 pp.

Pina Vara, Rafael. *Elementos de derecho mercantil mexicano*. 23a. Ed. Porrúa. México, 1992. 489 pp.

Rodríguez Rodríguez, Joaquín. *Derecho mercantil. Tomo II*. 20a. Ed. Porrúa. México, 1991, 429 pp.