



263
2ej.
UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA
DE MEXICO

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES
CUAUTITLAN

"ESTUDIO FISCAL INTEGRAL"

"APLICACION FISCAL DE LOS INGRESOS POR
VENTA EN ABONOS DE UNA PERSONA FISICA"

TRABAJO DE SEMINARIO
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE
LICENCIADO EN CONTADURIA
P R E S E N T A :
GUADALUPE VARELA RAMIREZ

ASESOR: C.P. RAFAEL DELGADO COLON.

CUAUTITLAN IZCALLI, EDO. DE MEXICO. 1998.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

267975



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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



UNIDAD NACIONAL
AVENIDA DE
MEXICO

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES CUAUTITLAN
UNIDAD DE LA ADMINISTRACION ESCOLAR
DEPARTAMENTO DE EXAMENES PROFESIONALES

DR. JUAN ANTONIO MONTARAZ CRESPO -
DIRECTOR DE LA FES-CUAUTITLAN
PRESENTE.

AT'N: Q. MA. DEL CARMEN GARCIA MIJARES
Jefe del Departamento de Exámenes
Profesionales de la FES-C.

Con base en el art. 51 del Reglamento de Exámenes Profesionales de la FES-Cuautitlán, nos permitimos comunicar a usted que revisamos el Trabajo de Seminario:

Estudio Fiscal Integral "Aplicación Fiscal de los Ingresos por Ventas en Abonos de una Persona Física"

que presenta la pasante: Guadalupe Varela Ramírez,
con número de cuenta: 8606005-7 para obtener el Título de:
Licenciada en Contaduría.

Considerando que dicho trabajo reúne los requisitos necesarios para ser discutido en el EXAMEN PROFESIONAL correspondiente, otorgamos nuestro VISTO BUENO.

ATENTAMENTE.

"POR MI RAZA HABLARA EL ESPIRITU"

Cuautitlán Izcalli, Edo. de México, a 6 de Noviembre de 1998

MODULO:	PROFESOR:	FIRMA:
<u>II</u>	<u>C.P.Rafael Delgado Colón</u>	<u>[Firma]</u>
<u>III</u>	<u>LC.Luis Yescas Ramírez</u>	<u>[Firma]</u>
<u>IV</u>	<u>LC.Benito Rivera Rodriguez</u>	<u>[Firma]</u>

Agradecimientos

A Dios:

Por darme la oportunidad de vivir
y permitirme lograr un objetivo
más en mi vida.

A mis Padres:

Jeronimo y Rosa
Por todo el cariño y comprensión
que me han brindado.

A mis hermanos:

Por el cariño que me brindan
por estar ahí cuando los he
necesitado y por su apoyo
en la culminación de este
trabajo.

A Gerardo:

Por su apoyo y comprensión
en todo momento.

A la Universidad Nacional Autónoma de México y en especial a la Facultad de Estudios Superiores Cuautitlán:

Por abrirme sus puertas al mundo del conocimiento para ejercer una carrera profesional.
Por haber sido parte importante en mi formación integral como profesionista y como ser humano.

A los Profesores:

Con cariño, admiración y eterno agradecimiento por compartir sus conocimientos y experiencias y con ello darnos las bases para nuestra profesión.

A los sinodales:

Gracias por la atención prestada a este trabajo.

**APLICACIÓN FISCAL DE LOS INGRESOS
POR VENTAS EN ABONOS DE UNA PERSONA FÍSICA**

i.- PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

ii.- OBJETIVO

iii.- HIPÓTESIS

INTRODUCCIÓN

ABREVIATURAS

Capitulo I

1.1 Antecedentes Históricos

Capitulo II

2.1 Fundamento Legal

2.1.1 Código fiscal de la federación y su reglamento

2.1.2 Código civil

2.1.3 Ley del impuesto sobre la renta y su reglamento

**2.1.4 Ley del impuesto al valor agregado y su
reglamento**

2.1.5 Ley del impuesto al activo

Capitulo III

**3.1 Tratamiento contable y fiscal de las ventas
en abonos**

3.1.1 El crédito

3.1.2 ventajas de las ventas en abonos

3.1.3 Desventajas de las ventas en abonos

ABREVIATURAS:

ART.	Artículo
FRAC.	Fracción
C.C.	Código de comercio
C.C.D.F	Código Civil del Distrito Federal
C.F.F.	Código Fiscal de la Federación
L.I.S.R.	Ley del Impuesto Sobre la Renta
L.I.V.A.	Ley del Impuesto al Valor Agregado

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

La crisis , la inflación y la poca capacidad adquisitiva 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 las **Ventas a Plazo o en Abonos** han adquirido un papel económico - social muy importante.

OBJETIVO

Proporcionar los recursos teórico - práctico que sirvan como base para una mejor aplicación fiscal de los ingresos por Ventas a Plazo o en Abonos de una persona física con actividad empresarial.

HIPÓTESIS

Una vez de conocer las bases legales y mecánica de registro del sistema de las Ventas a Plazo o en Abonos determinaremos e identificaremos: sus características, dentro del aspecto legal las ventajas que el fisco otorga a los contribuyentes que utilizan este sistema y desde el de punto de vista financiero las desventajas de realizar mucho mas erogaciones que las del tradicional sistema de ventas.

INTRODUCCIÓN

En la actualidad el sistema de Ventas a Crédito ha tenido un auge cada vez mayor, pues la actual época de crisis e inflación trae como consecuencia la falta de poder adquisitivo en especial del consumidor final; es por eso que las diferentes industrias y sobre todo las grandes empresas comerciales que ofrecen productos como la línea blanca, la electrónica y en general muebles para el hogar, que tratan con el consumidor final deben permanecer en una constante lucha competitiva con el fin de generar alternativas y mantenerse dentro de las posibilidades y gustos del cliente trabajando en su mayoría con un sistema de **Ventas a Plazo o en Abonos**. Por lo que podemos decir que la actividad principal de cualquier persona de negocios o cualquier compañía es la venta de productos o servicios, a su vez consideramos las ventas y las cuentas por cobrar a clientes como los rubros más importantes en los estados financieros; por tal motivo es muy importante conocer por medio de este trabajo algunos aspectos de la historia de las ventas en abonos, y sobre todo los aspectos legales que rigen este sistema de venta, así como la aplicación fiscal del mismo.

CAPITULO I

ANTECEDENTES HISTÓRICOS DE LAS VENTAS EN ABONOS

ANTECEDENTES HISTÓRICOS

La técnica y el arte de las ventas es una actividad tan amplia que abarca todos los campos del área comercial.

Se considera que la venta surgió a través de la interpelación humana, por lo que se afirma que es tan antigua como la civilización.

La venta como una actividad comercial se dio bajo la forma del trueque, que consistía en dar el excedente de algo que se poseía por algo que hacía falta; esto dio origen a que las comunidades empezaran a especializarse de tal forma que algunas comunidades se dedicaran a la caza, otras a las actividades agrícolas etc.: creando una actividad comercial hasta ese momento sencilla.

Más tarde surgió la necesidad de controlar más la actividad comercial ya que este tipo de operaciones se habían extendido no tan solo en sus comunidades sino también fuera de ellas; con esto se crearon extensos espacios de actividad comercial que contribuyeron a la creación del alfabeto y con ello el uso de la moneda de ahí surge los primeros signos crediticios. Cuidadosos registros de crédito fueron conservados sobre tablas de barro, en la bíblica ciudad de Ugeran, ordenes de pago con ciertas similitudes a la actual letra de cambio.

En la cultura Griega dentro del período del año 800 a 500 a.C. aparece el primer sistema monetario y crediticio, se institucionalizo un documento similar a la letra de cambio y otra a la carta de transferencia.

Roma instituye las primeras normas legales que regulaban y controlaban el comercio, aparecen codificaciones sobre el préstamo, la obligatoriedad sobre su restitución y normas sobre la cuantía y pago de intereses, 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, que actuaban como cambistas y mercaderes de metales preciosos, cobraban los créditos de sus clientes cuando los deudores radicaban en el extranjero y a su vez se encargaban de pagar las deudas de sus clientes locales a los acreedores radicados en otros lugares, para ello se utilizo la letra de crédito; así cuando un mercader tenia que viajar depositaba los fondos con el banquero de su ciudad, y este le extendía un documento que pagaba su corresponsal en el sitio destino.

En la edad media se generalizo el sistema monetario metálico, reservándose los monarcas el derecho de emitir la moneda; se extendieron diversas instituciones de crédito y préstamo con

intereses. También 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 facilitando las transacciones comerciales.

Así mismo debido a las festividades religiosas donde se reunían un gran número de personas se dio origen a los mercados, instituciones que han perdurado hasta nuestros días.

Durante la edad media apárese un nuevo organismo mercantil: los gremios, cuyo objetivo era garantizar a sus miembros las mayores ganancias posibles o un mínimo de pérdidas.

Después del descubrimiento de Cristóbal Colón, el comercio del continente americano y las islas sometidas por los españoles quedaron sujetas a legislaciones especiales conocidas como Leyes de la India a través de La Casa de Contratación, establecida en Sevilla en el año de 1503, que 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 constituían la principal fuente de ingresos de la hacienda española.

A mediados del siglo XVIII la revolución industrial marca uno de los puntos más cruciales en la economía; se paso súbitamente del taller a la factoría, del artesano a la industria, del buey y el caballo a la maquina de vapor, pues se da inicio a la sustitución del esfuerzo del hombre por la máquina.

Para esto todos los esfuerzos educativos y formativos se enfocaron técnicamente a preparar al hombre para la producción y las distintas ramas de la ciencia que aporten sus conocimientos para producir más y mejor; con esto aparecen los almacenistas, detallista que organizan y encausan los productos hacia el consumidor final. Hace su aparición el vendedor viajero llevando consigo una muestra de su producto con los cuales hace sus pedidos y el mismo investiga el crédito y realiza los cobros.

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

Para el año de 1850, la compañía de máquinas de coser Singer empezó vendiendo sus productos en pagos mensuales o semanales. Después de esto muchos comerciantes tuvieron que

emplear el sistema de ventas en abonos 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.

ANTECEDENTES EN MÉXICO

Con la promulgación de la constitución de 1857 se consagró la libertad del trabajo y de profesión, se garantizó la propiedad privada, quitó a las corporaciones civiles y religiosas toda capacidad de adquirir o administrar bienes, la federación también estableció las bases para la legislación mercantil.

El comercio de la capital asumía dos formas: el comercio de tiendas y pequeños establecimientos y el que realizaban los mercados que eran celebrados en 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 y a la vez que eran vendedores también eran compradores.

Las tiendas tenían una organización más compleja, en ellos se vendían productos nacionales e importados, estos productos de

importación eran comprados a comerciantes que los vendían al mayoreo y generalmente en abonos.

En la etapa porfirista 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.

Durante esta época apareció un importante sistema de comercialización, como son las tiendas departamentales; aunque tenían como objetivo satisfacer las demandas de los grupos de mayores ingresos, en base a productos de importación.

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

Durante la Revolución se presentaron diversas dificultades como: la desorganización del aparato económico, falta de seguridad pública etc. factores que condicionaron el establecimiento de la actividad mercantil.

Una vez superado dicho periodo, la estabilidad política y el empuje del sector industrial fueron elementos que durante las décadas de ajuste, proporcionaron un incremento en la magnitud de la oferta y la demanda, así como mayor variedad de productos sujetos al comercio.

La década de 1940 marca un punto de partida de una verdadera revolución en los sistemas de comercialización; pues se pone de manifiesto una creciente competencia en la que reafirman su posición o empiezan a iniciar sus operaciones empresas como: las tiendas de departamentos, las tiendas de cadena y las tiendas de autoservicio. Estas empresas se caracterizan por sus ventas en enormes cantidades de diversos productos, lo que las coloca en una situación de mayor fluidez de sus operaciones (créditos, precios de venta, inventarios, costos, etc.) ampliando de esta manera su mercado.

Es este tipo de negocio 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, mas reducido, enfocándose a los estratos de

menores ingresos y siendo su funcionamiento más vulnerable a los recesos de la actividad mercantil.

CAPITULO II

FUNDAMENTOS LEGALES DE LAS VENTAS EN ABONOS

FUNDAMENTO LEGAL

CÓDIGO DE COMERCIO

Para el C. C. Los sujetos que realizan ventas en abonos se consideran comerciantes, de acuerdo al **Art. 3** ya que señala lo siguiente:

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

II.- Las sociedades constituidas con arreglo a las leyes mercantiles.

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

Art. 75 La ley señala como actos de comercio:

I.- Todas las adquisiciones, enajenaciones y alquileres verificados como propósito de especulación comercial, de mantenimientos, artículos, muebles o mercaderías, sea en estado natural, sea después de trabajos o labrados.

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

Según lo establecido en este artículo las Ventas en Abonos son consideradas como un acto de comercio.

ART. 371 Serán mercantiles las compraventas a las que este código les dé tal carácter, y todas las que se hagan con el objeto directo y preferente de traficar.

Art. 376 del C.C. Señala que una vez perfeccionado el contrato, el contratante que cumpliera, tendrá derecho a exigir del que no cumpliera la rescisión o cumplimiento del contrato y la indemnización, además de los daños y perjuicios

En esta parte el C.C. básicamente nos señala quienes son considerados como comerciantes y que actividades son consideradas como actos de comercio y para esto señala muy específicamente que son aquellas que se hagan con el objeto directo y preferente de traficar.

CÓDIGO CIVIL

Ahora bien de acuerdo al **Art. 2248 del C.C.D.F.** 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 cierto precio y en dinero.

Esto quiere decir, que para que una compraventa se determine como mercantil depende de, si, se realiza para obtener una ganancia por medio de la reventa de un bien.

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

De igual forma el **Art. 2255 C.C.D.F.** y el **Art. 380 C.C.** 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 los réditos al tipo legal sobre la cantidad que adeude

Art. 2283 El vendedor esta obligado al momento de celebrar un contrato: entregar al comprador la cosa vendida, garantizar las calidades de las cosas y prestar la evicción.

Art. 2293 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. 2296 El comprador debe intereses por el tiempo que medie la entrega de la cosa y el pago del precio, si así se hubiere convenido.

De acuerdo con el **Art. 2300 del C.C.D.F.** La falta de pago del precio da derecho a para pedir la rescisión del contrato, aun que la venta se haya hecho a plazo, pero si la cosa ha sido enajenada a un tercero se observara lo dispuesto en los art. 1950 y 1951 del mismo.

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 efectos contra terceros de buena fe, si no se ha estipulado expresamente y ha sido inscrito en el registro publico en la forma prevenida por la ley.

El **Art. 1951** dispone que respecto de bienes muebles, no tendrá lugar la rescisión, salvo lo previsto para ventas en los que se faculte al comprador a pagar en precios en abonos

Se puede decir que las Ventas en Abonos tienen su fundamento legal en los términos de protección al vendedor dentro del Código Civil:

Art. 2312 Puede pactarse validamente que el vendedor se reserve la propiedad de la cosa vendida hasta que el precio haya sido pagado.

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

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

II.- Si se trata de bienes muebles, tales como automóviles, motores, pianos, maquinas de coser, u otros que sean susceptibles de identificarse de manera indubitable, podrá pactarse también la cláusula resolutoria de que habla la fracción anterior, y esa cláusula producirá efectos contra tercero que haya adquirido los bienes, si se inscribió en el Registro Público.

III.- Si se trata de bienes muebles que no sean susceptibles de identificarse de manera indubitablemente y que por lo mismo su

venta no pueda registrarse, los contratantes podrán pactar la rescisión de la venta por falta de pago del precio, pero esa cláusula no producirá efectos contra tercero de buena fe, que hubiere adquirido los bienes a que esta fracción se refiere.

Art. 2315 En la venta de que habla el art. 2312, mientras no pasa la propiedad de la cosa vendida al comprador, si este recibe la cosa será considerada como arrendatario de la misma.

De los artículos citados podemos decir que:

- La venta puede hacerse con reserva de dominio, pactando tal circunstancia en el contrato respectivo.

- Cuando puede identificarse la mercancía y si el contrato se inscribe en el Registro Público, produce efectos contra terceros, quien será responsable si adquiere estos efectos antes de su pago total.

- Los pagos hechos por el comprador, o parte de ellos, mientras no pase a ser de su propiedad la cosa vendida, el vendedor podrá considerarlos como renta.

Art. 2311 Si se rescinde la venta, el vendedor y el comprador deben restituirse las prestaciones que se hubieren hecho; pero el

vendedor que hubiere entregado la cosa vendida puede exigir del comprador, por el uso de ella, el pago de un alquiler o renta y una indemnización que fijaran peritos, por el deterioro que haya sufrido la cosa.

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

Aquí el C.C.D.F. en términos generales se refiere a las obligaciones tanto del vendedor como del comprador.

LEY GENERAL DE OPERACIONES Y TÍTULOS DE CRÉDITO

Según lo señalado en el C.C.D.F. y el C.C. las ventas en abonos otorgan facultades al comprador para que pague el precio del bien parcialmente en plazos sucesivos. Estos pagos se formalizan mediante un **pagare**, que serán exigibles al vencimiento del plazo que se haya pactado.

Art. 170 LGOTC Requisitos que debe contener el pagare:

- 1.- La mención de ser pagare, insertada el texto del documento.
- 2.- La promesa incondicional de pagar una suma determinada de dinero.
- 3.- 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.

Un acto jurídico en el que un pagare fue presentado a tiempo y que el obligado dejó total o parcialmente de aceptarla o pagarla

es el Protesto que de acuerdo con el **Art. 142 LGOTC** debe ser hecho por medio de notario o corredor público titulado, a falta de ellos puede levantar el protesto la primera autoridad política del lugar.

De acuerdo con el **Art. 148 LGOTC** El protesto se hace constar en el pagare o en la hoja adherida a él. La autoridad que lo practique acta del mismo y deberá aparecer:

- 1.- La reproducción literal del pagare con sus endosos, avales o cuanto en ella consten.
- 2.- El requerimiento al obligado para aceptar o pagar la letra haciendo constar si estuvo o no presente quien debió aceptarla o pagarla.
- 3.- Los motivos de la negativa para aceptarla o pagarla.
- 4.- 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 tendrá 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 pagare mas los intereses moratorios y los gastos de la diligencia.

Art. 109 LGOTC Hace mención de que mediante un aval se garantiza en todo o en parte el pago del pagare o letra de cambio.

Art. 111 LGOTC El aval debe constar en la letra o hoja que se le adhiera. Se expresara con la frase por aval, u otro equivalente y debe llevar la firma de quien lo presta.

Art. 114 LGOTC El avalista queda obligado solidariamente con aquel cuya firma a garantizado, y su obligación es valida, aun cuando la ley garantizada sea nula por cualquier causa.

Art. 116 LGOTC La acción contra el avalista esta sujeta a los mismos términos y condiciones a que esta sujeta la acción contra el avalado.

La L.G.O.T.C. nos da las formalidades a que esta sujeto y que debe cumplir un pagare para considerarse bien como un título de crédito y como surte efecto ante un protesto.

LEY FEDERAL DE PROTECCIÓN AL CONSUMIDOR

Art. 1 2do. 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.

Art. 2 Para efectos de esta ley se entiende por consumidor la persona física o moral que adquiere; por proveedor la persona física o moral que habitual a periódicamente ofrece, distribuye, vende, arrienda o concede el uso a disfrute de bienes, productos y servicios.

Art. 6 Están obligados al cumplimiento de esta ley los proveedores y consumidores. Las entidades de las administraciones publicas federal, estatal y municipal, cuando tengan carácter de consumidores o proveedores.

Art. 7 Todo proveedor esta obligado a respetar precios, garantías, cantidades, medidas, intereses, cargos, términos, plazos, fechas, modalidades, reservaciones y demás condiciones conforme a las cuales hubiere ofrecidos, obligado o convenido con el consumidor la entrega del bien o prestación de servicio.

Art. 12 El proveedor tiene la obligación de entregar al consumidor factura recibo o comprobante en el que consten los

datos específicos de la compraventa, servicio prestado u operación realizada.

Art. 14 El plazo de prescripción de los derechos y obligaciones establecidos será de un año; salvo otros términos previstos por esta ley.

Art. 66 En toda operación de Crédito al consumidor se deberá informar:

- Sobre el precio de contado del bien o servicio de que se trate, el monto y detalle de cualquier pago si lo hubiera, el número de pagos a realizar, su periodicidad, el derecho al que tiene al liquidar anticipadamente, el crédito con la consiguiente reducción de intereses, en cuyo caso no se le podrán hacer mas recargos que los de renegociación del crédito conforme a una tasa de interés fija o variable.

Fracción II En caso de existir bonificaciones o descuentos o cualquier otro motivo por el cual sean diferentes los pagos de crédito y de contado, dicha diferencia deberá señalarse al consumidor. De utilizarse una tasa fija también deberá señalarse al consumidor, el monto de los intereses a pagar en cada periodo. De utilizarse una tasa variable se informara al consumidor la regla de ajuste, la cual no podrá depender de las decisiones unilaterales del proveedor sino de las variaciones una tasa de

interés representativa al costo del crédito al consumidor, la cual deberá ser fácilmente identificable por el consumidor.

Fracción IV 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. 67 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. 69 Los intereses se causaran exclusivamente sobre los saldos insolutos del crédito concedido y su pago no podrá ser exigido por adelantado, sino únicamente por periodos vencidos.

Art. 70 En los casos de compraventa de bienes muebles o inmuebles a que se refiere esta ley si se rescinde el contrato, el vendedor y el comprador deben estituirse mutuamente las prestaciones que se hubieren hecho. El vendedor que hubiere 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 demerito que haya sufrido el bien.

Art. 71 En el caso en el que se haya pagado más de la tercera parte del precio o del número total de los pagos convenidos y el proveedor exija la rescisión del contrato por mora, el consumidor tendrá derecho a optar por la rescisión en los términos del artículo anterior o por el pago del adeudo vencido más las prestaciones que legalmente procedan. Los pagos que realice el consumidor, en forma extemporánea y que sean aceptados por el proveedor, liberan a aquel de las obligaciones inherentes a dichos pagos.

Esta ley tiene como objetivo el proteger los derechos del consumidor además de la equidad y seguridad jurídica entre el proveedor y el consumidor; por lo tanto para poder cumplir con esto nos señala una serie de lineamientos que ni el consumidor, ni el proveedor deben de dejar de cumplir.

CÓDIGO FISCAL DE LA FEDERACIÓN

De aquí en adelante empezaremos a analizar el aspecto fiscal de las ventas en abonos en las personas físicas.

De acuerdo con el C.F.F. para que una venta se considere Venta en Abonos deberá cumplir con los siguientes requisitos:

Art. 14 ENAJENACIONES A PLAZOS. Se entiende que se efectúan enajenaciones a plazo:

- 1.- Con pago diferido ó en parcialidades
- 2.- Se efectúan con clientes que sean PÚBLICO EN GENERAL
- 3.- Se difiera mas del 35% del precio para después del sexto mes
- 4.- Y el plazo pactado exceda de doce meses
- 5.- No se considera operaciones con publico en general cuando por las mismas se expida comprobantes que cumplan con los requisitos a que se refiere el art. 29-a de este código.

Art. 26-a Responsabilidad de los contribuyentes de actividades empresariales que se indican. Los contribuyentes obligados al

pago del impuesto sobre la renta en los términos del título IV, capítulo VI, sección 1 de la L.I.S.R., serán responsables por las contribuciones que se hubieran causado en relación con sus actividades empresariales hasta por un monto que no exceda del valor de los activos afectos a dicha actividad y siempre que cumplan con todas las obligaciones a que se refieren los artículos 112, 112a y 112b del ordenamiento antes citado. C.F.F. 2, 16 ; L.I.S.R. 107 al 114 , 118 , 119.

Art. 29 Cuando las leyes fiscales establezcan la obligación de expedir comprobantes por las actividades que se realicen dichos comprobantes deberá reunir los requisitos que señala el art. 29-a.

Art. 29-a I.- Contener impreso el nombre, denominación, o razón social; domicilio fiscal y clave de registro federal de contribuyente de quien los expida, tratándose de contribuyentes que tengan mas de un local deberán señalar en los mismos el domicilio del local o establecimiento en el que se expidan los comprobantes.

II.- Contener impreso el número de folio.

III.- Lugar y fecha de expedición.

IV.- Clave o registro federal de contribuyentes de la persona a favor de quien se expida.

V.- Cantidad y clase de mercancías o descripción del servicio que se amparen.

VI.- Valor unitario consignado en número e importe total consignado en número o letra, así como el monto de los impuestos que en los términos de las disposiciones fiscales deban trasladarse, en su caso.

VII.- Número y fecha del documento aduanero, así como la aduana en la que se realizó la importación.

REGLAMENTO DEL CÓDIGO FISCAL DE LA FEDERACIÓN

Art. 30 La contabilidad para los contribuyentes que realicen enajenaciones a plazo. Los contribuyentes que realicen enajenaciones a plazo con pago diferido o en parcialidades o celebren contratos con arrendamiento financiero, cuando opten por diferir la causación de las contribuciones, conforme a las disposiciones fiscales respectivas, deberán llevar en su contabilidad registro que permitan identificar la parte correspondiente de las operaciones en cada ejercicio fiscal, inclusive mediante cuentas de orden.

Art. 37 Los contribuyentes que realicen enajenaciones o presten servicios, el público en general y siempre que en la documentación comprobatoria no se haga la separación expresa entre el valor de la contra prestación pactada y el monto del impuesto al valor agregado que se tenga que pagar con motivo de dicha operación podrá expedir su documentación comprobatoria en los términos del art. 29-a del código o bien optar por hacerlo en alguna de las formas siguientes:

I.- expedir comprobantes cuyo único contenido serán los requisitos a que se refieren las fracciones I, II, y III, del art. 29-a del código y que señalen además el importe total de la operación consignado en numero y letra.

II.- Expedir comprobantes consistentes en copia de la parte de los registros de auditoria de sus máquinas registradoras en la que aparezca el importe de las operaciones de que se trate y siempre que el contribuyente cumpla con lo siguiente:

a).- Los registros de auditoria de las máquinas registradoras deberán contener el orden consecutivo de las operaciones y el resumen total de las ventas diarias, revisado y firmado por el auditor interno de la empresa o por el contribuyente.

b).- Deberán formular facturas globales diarias con base en los registros de auditoria, separado el monto del impuesto al valor agregado a cargo del contribuyente; dichas facturas también deberán ser firmadas por el auditor interno de la empresa o por el contribuyente.

LEY DEL IMPUESTO SOBRE LA RENTA

Titulo IV

De las Personas Físicas

Capítulo VI

De los ingresos por Actividades Empresariales

Sección I

del Régimen General a las Actividades Empresariales

Art. 107 Se consideran ingresos por actividades empresariales los provenientes de la realización de actividades comerciales, industriales, agrícolas, ganaderas, de pesca, o silvícolas.

Para determinar los ingresos se aplicaran las disposiciones del capítulo I, título II de esta ley.

Art. 15 Las personas morales residentes en el país acumularan la totalidad de los ingresos en efectivo, en bienes, en servicios, en crédito o de cualquier otro tipo que obtengan en el ejercicio, inclusive los que provengan de sus establecimientos en el extranjero, así como los señalados en el art. 17 fracc. XI de esta ley. La ganancia inflacionaria es el ingreso que obtienen los contribuyentes por la disminución real de sus deudas.

Art. 16 Fecha en que se considera que se obtienen los ingresos:

Para los efectos del art. 15 se consideran que se obtienen los ingresos en las fechas que se señalan conforme a lo siguiente:

I. Tratándose de enajenación de bienes o prestación de servicios cuando sea de cualquiera de los siguientes supuestos:

a) Se expida comprobante que ampare el precio o la contraprestación pactada.

b) Se envíe o 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.

Opción en el caso de enajenaciones a plazo

En el caso de enajenaciones a plazo en los términos del C.F.F., 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.

Art. 17 Se consideran ingresos acumulables además de los señalados, entre otros, los siguientes:

I. Los determinados inclusive presuntivamente los determinados por la SHCP en los casos en que proceda conforme a las leyes.

V. La ganancia por enajenación de activos, títulos, fusión, eecisión, etc.

VI. Los pagos que se reciban por recuperación de un crédito deducido por incobrable.

X. Intereses y ganancia inflacionaria en los términos del art. 7B.

Art. 7B Señala que tanto las personas morales como las personas físicas que realicen actividades empresariales determinaran para cada uno de los meses del ejercicio, los intereses acumulables o deducibles y la ganancia o pérdida inflacionaria.

Art. 7B fracc. IV inciso B punto cinco Señala que para efectos de calcular el componente inflacionario, se consideraran 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 Art. 16 de esta ley, de acumular como ingreso el cobrado en el ejercicio, a excepción de las derivadas de los contratos de arrendamiento financiero.

De acuerdo con el **Art. 22 y Art. 108** Deducciones autorizadas. Los contribuyentes podrán efectuar las siguientes deducciones:

I.- Las deducciones que se reciban o los descuentos o bonificaciones que se hagan, aun cuando se efectúen en ejercicios posteriores.

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

No serán deducibles conforme a esta fracción los activos fijos terrenos las acciones partes sociales, obligaciones y otros valores mobiliarios, así como títulos de valor que representen la propiedad de bienes, o mercancías; la moneda extranjera, así como las piezas de oro o plata que hubiera tenido el carácter de moneda nacional o extranjera y las piezas denominadas onzas troy.

III.- Los gastos.

IV.- Las inversiones

VI.- Créditos incobrables y pérdidas por casos fortuitos, fuerza mayor o por enajenaciones de bienes distintos a los que se refiere la fracción II de este artículo.

IX.- Los intereses y la pérdida inflacionaria determinada conforme a lo dispuesto en el art. 7B de esta ley.

Conforme al Art. 136 Las deducciones autorizadas deberán reunir los siguientes requisitos:

I.- Que sean estrictamente indispensable para los fines de la actividad del contribuyente.

II.- Que las deducciones de las inversiones se realicen de acuerdo a lo que marque la ley.

III.- Que se compruebe con documentación que reúna los requisitos que señalen las disposiciones fiscales relativos a la entidad y domicilio de quien las expida.

IV.- Que estén debidamente registradas en la contabilidad.

V.- Que el costo de adquisición este debidamente declarado por el contribuyente al de mercado, cuando exceda del precio no será deducible el excedente.

VI.- Tratándose de pérdidas por créditos incobrables, se consideraran realizadas cuando se suma el plazo de prescripción que corresponda, o antes si fuera notoria la imposibilidad practica del cobro. Si se llegase a recuperar total o parcialmente alguno de estos créditos, la cantidad percibida se acumulara a los resultados del año de calendario en el que se reciba el pago.

REGLAMENTO DE LA LEY DEL I.S.R.

Art. 25 Se considera que existe notoria imposibilidad práctica de cobro de cuentas incobrables, 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 el equivalente a 60 veces el salario mínimo general del área geográfica correspondiente al distrito federal y no se hubiera logrado el cobro dentro de los 2 años siguientes a su vencimiento.

IV.- Cuando se compruebe que el vendedor ha sido declarado en quiebra, concurso o en suspensión de pagos. En el primer supuesto, debe existir sentencia que declare concluida 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.

LEY DEL IMPUESTO AL VALOR AGREGADO

Art. 1 Están obligados al pago del impuesto al valor agregado establecido en esta ley, las personas físicas y las personas morales que, en territorio nacional, realicen los actos y actividades siguientes:

I.- Enajenen bienes

II.- Presten servicios independientes.

III.- Otorguen el uso o goce temporal de bienes.

IV.- Importen bienes o servicios.

De acuerdo al **Art. 2 y 2A** el impuesto se calculara aplicando a los valores que señala esta ley, la tasa del 15%; 10% aplicable a los actos que se realicen en zona fronteriza y 0% aplicable a la enajenación de:

a) Animales y vegetales industrializados, salvo el hule.

b) Medicinas de patente y productos destinados a la alimentación.

c) Hielo y agua no gaseosa ni compuesta.

d) Ixtle, palma , y lechuguilla; entre otras.

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

Art. 8 Para efectos de esta ley se entiende por enajenación además de lo señalado en el art.14 del C.F.F. entre otras, a toda transmisión de propiedad, aun en la que el enajenante se reserva el dominio del bien enajenado.

Art. 11 Se considera que se efectúa la enajenación cuando se realice cualquiera de los siguientes supuestos:

I.- Se envíe el bien adquiriente. A falta de envío, al entregarse materialmente el bien.

II.- Se pague total o parcialmente el precio.

III.- Se expida el comprobante.

Art. 12 Para esta ley, las enajenaciones a plazo se consideran como tales, cuando reúnan los requisitos que señala el Art. 14 del C.F.F.

REGLAMENTO DE LA LEY IMPUESTO AL VALOR AGREGADO

Art. 25 Para efectos del Art. 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 podrán diferir conforme sean efectivamente recibidos los pagos; El impuesto que corresponda a los intereses se podrá diferir al mes en que estos sean exigibles.

Tratándose de arrendamiento financiero, se podrá diferir el impuesto que corresponda al monto de los pagos por concepto de intereses conforme estos 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 en el art. 16 de la Ley del I.S.R.

LEY DEL IMPUESTO AL ACTIVO

Art. 1 Las personas Físicas que realicen actividades empresariales y las personas morales residentes en México están obligadas al pago del impuesto al activo, por el activo que tengan cualquiera que sea su ubicación.

Art. 2 El contribuyente determinara el impuesto por ejercicios fiscales aplicando al valor de su activo la tasa del 1.8%.

El valor del activo en el ejercicio se calculara sumando los promedios de los activos previstos en este artículo, los cuales se clasifican en:

- 1.- Activos financieros
- 2.- Activos fijos, gastos y cargos diferidos
- 3.- terrenos
- 4.- Inventarios

Art. 2 fracción 1 Para determinar el valor de los activos se sumaran 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 calculara en los mismos términos que prevé el segundo párrafo de la fracción III del artículo 7B de la ley del I.S.R.

Art. 4 Se considera activos financieros:

- Las inversiones en títulos de crédito, excepto las acciones emitidas por personas morales residentes en México. Las acciones emitidas por sociedades de inversión de renta fija se consideraran 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 personas morales. No son cuantas 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 consideraran como activos financieros de acuerdo con el artículo anterior y por lo tanto forma parte del activo que servirá de base para determinar el impuesto.

REGLAMENTO DE LA LEY DEL IMPUESTO AL ACTIVO

ART. 13 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, podrá deducir el valor del activo del mismo ejercicio, el valor promedio de dicho crédito incobrable. Para ello, el contribuyente determinara el valor promedio desde el mes en que dicho crédito fue incluido en la base del calculo del impuesto hasta el mes inmediato anterior hasta aquel en que el mismo se cancele por incobrable.

Como se puede observar la ley no menciona de manera especifica el tratamiento que se debe dar a las operaciones por Ventas en Abonos.

CAPITULO III

TRATAMIENTO CONTABLE Y FISCAL DE LAS VENTAS EN ABONOS

EL CRÉDITO

Los constantes cambios en el sector económico del país repercuten por medio de la inflación a la falta de liquidez en las empresas y sobre todo en los consumidores finales. Por ello las empresas tienen un gran interés en proporcionar a sus clientes sistemas de crédito que se ajusten a sus necesidades.

El término crédito proviene del latín *creditum* que significa confianza; se puede definir la operación del 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"¹.

Existe crédito siempre que exista un contrato verbal o escrito a término, esto es, un contrato que engendre obligaciones cuya ejecución sea diferida en lugar de ser exigirla inmediatamente. De esto se desprende su acepción jurídica: el crédito es una promesa de pago que establece un vínculo jurídico entre el

¹ VILLASEÑOR FUENTE, EMILIO. *ELEMENTOS DE ADMINISTRACIÓN DE CRÉDITO Y COBRANZA*. 3a. ED. TRILLAS. MÉXICO.- P.11.

deudor y el acreedor; por una parte el deudor tiene la obligación de pagar, y por la otra, el acreedor tiene el derecho de reclamar el pago.

VENTAJAS DE LAS VENTAS EN ABONOS

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

a) El mercado para las ventas en abonos es prácticamente ilimitado, pues bajo este sistema se pueden vender un sin fin de productos: muebles, terrenos, casas, automóviles, etc.

b) El comerciante aumenta el volumen de sus ventas y como consecuencia sus utilidades, para las personas que no tienen una situación financiera que les permita el contado riguroso representa una ventaja ya que podrá satisfacer sus necesidades.

c) Las ventas a plazo son de gran 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.

d) Actualmente es muy común pagar con cheque olvidándose de que el cheque es un instrumento de crédito. El crédito eleva el nivel de los negocios y les presta dignidad mostrándose así mismo el mérito de tener confianza.

DESVENTAJAS DE LAS VENTAS EN ABONOS

Las ventas en abonos también presentan algunas desventajas:

a) Las ventas en abonos se encuentran sujetas a pérdidas y gastos mayores que las ventas regulares; ya que este sistema implica costos adicionales de cobranza y contabilidad.

b) Al realizar ventas a plazos existe el peligro de que aumenten las cuentas malas o de cobro dudoso.

c) Las rescisiones o cancelaciones de créditos representan generalmente pérdidas para las empresas, debido a la depreciación de los artículos devueltos; Ya que estos han de considerarse artículos de oferta.

Ahora bien, el monto del crédito depende en gran parte de dos factores: La posibilidad de pago del comprador y la necesidad

de un medio de cambio. La posibilidad de pago del comprador depende de generalmente de la confianza.

La necesidad del crédito como el medio del cambio varío generalmente con el estado del negocio, a su vez el límite del crédito establecido dentro de la economía juega un papel importante ya sea que los negocios prosperen o quiebren.

De acuerdo a lo anteriormente analizado, se desprende que todo sujeto de crédito debe cubrir los siguientes aspectos legales:

a) **Personalidad jurídica**, las personas físicas y las morales deben cubrir los siguientes atributos: nombre o razón social, domicilio: un lugar donde se pueda exigir el pago de sus obligaciones, patrimonio: bienes que garanticen el crédito, capacidad.

b) **Capacidad**, implica la facultad de obligarse. Tratándose de una persona física, esta deberá tener el pleno dominio de sus facultades mentales. Si se trata de personas morales, deberán estar constituidas conforme a derecho y tener definidas las facultades de sus órganos de representación.

TRATAMIENTO CONTABLE

PROCEDIMIENTO PARA SU REGISTRO

A continuación describiremos el procedimiento para registrar contablemente las ventas en abonos (venta de muebles para el hogar) que realiza como actividad una persona física al público en general.

Las ventas en abonos se realizan bajo los siguientes términos:

1) Se pacta con el cliente que pague los bienes adquiridos durante un espacio de tiempo largo. 2) El cliente adquiere su producto bajo los términos de un contrato de crédito condicional de venta en el que se estipula que la propiedad del artículo vendido no pasará al comprador mientras no se hayan efectuado todos los pagos y, 3) el cliente firma un pagaré; Con estos documentos el vendedor garantiza la recuperación de los artículos vendidos en caso de que el comprador deje de hacer sus pagos.

Como el pago del producto se extiende bajo un período relativamente prolongado el riesgo de que resulten pérdidas por cuentas incobrables es muy alto en comparación con el de las ventas ordinarias; Por lo tanto el vendedor se ve en la necesidad

de recurrir a las alternativas del contrato y título de crédito para protegerse.

Cuando se tiene el caso de un cliente malo del que resulta la recuperación del bien, este producto se vuelve a vender como un producto de oferta con el objeto de recuperar parte de los abonos no cobrados y los gastos de recuperación efectuados.

Con el manejo del sistema de ventas en abonos el problema contable que se presenta es el reconocimiento del ingreso, esto es, el registro de la utilidad y la recuperación del costo; con respecto a esto existen tres criterios:

- 1.- Los primeros cobros se aplican a utilidad y los últimos a se aplican al costo.
- 2.- Aplicar los primeros cobros a costo y los últimos a utilidad .
- 3.- Por cada cobro se aplica el proporcional a la recuperación del costo y a realización de utilidad.

Sobre estos criterios podemos decir que:

a) El primer criterio no es correcto pues las utilidades solo se dan cuando ya se ha recuperado el costo, además de que los cobros se dan en función del precio de venta.

b) El segundo tampoco se considera correcto porque considerando que no puede haber utilidades sin recuperar el costo, ya que se tiene la incertidumbre de la recuperación total de los abonos.

c) El tercer criterio es considerado como el mas acertado, ya que se aplica de una manera más equitativa y proporcional tanto al costo como a la utilidad.

El proceso de reconocimiento del ingreso por el sistema de ventas en abonos se basa en que el monto de los ingresos es igual al monto del efectivo cobrado y no al valor de las ventas pues se tiene el riesgo de no recuperarlas en su totalidad.

Con esto podemos observar que el reconocimiento del ingreso se difiere hasta el período del cobro; La venta y el costo correspondiente se difieren a los períodos futuros y por consiguiente la utilidad también.

Por otro lado, los gastos ordinarios de operación se cargaran a las cuentas de gastos acostumbrado y se cierran contra la

cuenta de pérdidas y ganancias como en el procedimiento contable acostumbrado. De esta forma se determina que la gran diferencia con respecto de las ventas en abonos es sin lugar a dudas el aplazamiento de la utilidad hasta que no se haya obtenido mediante el cobro de las cuentas.

Ventas en abonos con garantía de documentos

Cuando se realizan ventas en abonos con garantía de documentos se acostumbra que el comprador además de firmar un contrato de crédito (compraventa) con reserva de dominio, firme un pagaré cuyo importe debe especificarse en el contrato, como una garantía colateral para el vendedor del importe de la operación.

Generalmente en los pagares se cargan intereses por lo tanto la forma de registro es diferente, ya que se manejan en cuentas de orden, pues el importe total de la venta se consigna como cargo a la cuenta de clientes, por lo tanto los documentos no pueden considerarse como activo, pues se supondría una duplicación.

Uno de los problemas de contabilizar los abonos por cobrar, es la determinación de que parte del pago corresponde al crédito y que proporción a los intereses. Los registros deberían demostrar

la reducción del crédito y el monto de los intereses ganados. El monto de los intereses ganados puede calcularse de dos maneras:

1) Como porcentaje del saldo insoluto: que 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. Esto es, como el crédito disminuye en cada período, los pagos de los intereses disminuyen también.

2) A través del método global: este método calcula los intereses como si se debiera todo el crédito durante todo el periodo de tiempo, se aplica la tasa fija al total y se va deduciendo de igual forma con cada pago; esto a su vez genera que al final la tasa de interés aplicada sea mayor que si la aplicamos solo al saldo conforme vaya abonando.

En este caso no cobramos intereses y solicitamos como garantía colateral un solo pagare para evitar el manejo de numerosos documentos por cada cliente.

Como ya se menciona con anterioridad cuando se realizan ventas en abonos es necesario utilizar 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 y el capital de la empresa, pero que a pesar de ello es necesario registrar para consignar los derechos y obligaciones con fines de recordatorio o bien para controlar algunos aspectos de administración.²

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, una deudora y la segunda acreedora; por lo que sus movimientos son compensados y sus saldos iguales aunque de naturaleza contraria.

Generalmente se presentan al calcé del balance general; Indicando las de saldo deudor, no así las de saldo acreedor; debido a que sus movimientos son compensados y sus saldos iguales.

CANCELACIÓN DE CUENTAS

Con el objeto de prevenir y proteger al vendedor del riesgo de que algunos de sus clientes, debido a sus dificultades financieras o deshonestidad, no paguen sus deudas y que por lo tanto,

² LARA FLORES ELIAS. *SEGUNDO CURSO DE CONTABILIDAD*. 5a. EDICION. MÉXICO. EDITORIAL TRILLAS. 1987. P.527.

algunas ventas resulten en cuentas incobrables, las cuales son consideradas como riesgo para el negocio, el C.C.D.F. como se menciona en el capítulo II Art. 2311 y Art. 55 de la L.I.S.R. establecen una serie de disposiciones, entre las cuales se encuentran:

- 1.- A falta de incumplimiento del contrato al comprador esta obligado a devolver al vendedor el dicho bien; según lo estipulado en el contrato de venta.
- 2.- El comprador esta obligado a indemnizar al vendedor por daños causados y deterioro del bien.
- 3.- Por otra parte el vendedor esta obligado a devolver al comprador el importe de los cobros recibidos.
- 4.- El comprador tiene derecho a los intereses legales de la cantidad que entrego.

Pero a pesar de las disposiciones del C.C.D.F. algunas de las empresas en sus contratos establecen que en caso de rescisión, las cantidades cobradas quedaran como compensación por renta y daños, sin hablar del dictamen pericial ni de los intereses sobre las cantidades entregadas.

CASO PRACTICO

El presente CASO PRÁCTICO de ventas en abonos, considera como contribuyente a una persona física, régimen general de ley; y para mostrar la mecánica tanto contable como fiscal, se toma al azar un contrato de ventas con los siguientes datos:

Para el registro contable usaremos las siguientes cuentas de orden:

Cientes por ventas en abonos, se carga por las ventas en abonos efectuadas y se abona por la parte de los cobros a clientes y el saldo deudor representa el adeudo de clientes.

Ventas en abonos, se cargan por la parte de los cobros a clientes y se abona por las ventas en abonos efectuadas, el saldo deudor representa las ventas en abonos a clientes.

La cuenta de resultados Ingresos por cobranza se abona por el cobro efectuado a clientes por ventas en abonos desglosado del IVA, se carga por los cobros su saldo representa los ingresos por cobrados a clientes.

Costo por aplicar de ventas en abonos se carga por el costo total del artículo en venta en abonos, se abona por la parte correspondiente proporcional al cobro al cliente y su saldo representa el costo que se difiere a la aplicación en resultados.

PRIMER CASO:

DATOS:

Fecha en que se efectúa el crédito: 02 de enero de 1997

Plazo a pagar: 60 semanas mas enganche

Importe del crédito: 3800.00

IVA de la enajenación 570.00

Total 370.00

Enganche sobre el precio de venta 72.20

Pago semanal 62.29

IVA 9.34

Total pago semanal 71.63

Datos sobre el costo del bien

Costo 1260.00

IVA 189.00

Total

1449.00

Nota: se considera que la empresa sólo realiza esta operación en el ejercicio y que genera:

Gastos de operación de la empresa 400.00

IVA de los gastos de operación 60.00

Total 460.00

SOLUCIONES:

I. a) Considerando que el contribuyente se apega a la opción que otorga el Art. 16 de la L.I.S.R.; de considerar como ingreso acumulable el ingreso cobrado en el ejercicio, el registro contable y fiscal son:

Determinación del ingreso acumulable:

Importe semanal (sin IVA)	62.29
(X) Numero de semanas	<u>51.00</u>
(=) Importe anual cobrado	3176.79
(+) Enganche	<u>62.78</u>
(=) Ingreso acumulable	<u>3239.57</u>

Determinación del ISR del ejercicio:

Ingreso acumulable del ejercicio	3239.57
(-) Compras del ejercicio	1260.00
(-) Gastos de operación	<u>400.00</u>
(=) Resultado fiscal	1579.57
(X) Tasa ISR	<u>34%</u>
(=) ISR del ejercicio	537.05

Calculo del IVA del ejercicio cuando se opta por considerar como IVA trasladado, el IVA aplicable a la parte del precio cobrado:

IVA del enganche de la enajenación (62.78 X 15%)	9.41
(+) IVA de los abonos semanales (9.34X51)	<u>476.49</u>
(=) IVA trasladado	485.91
(-) IVA acreditable sobre compras	189.00
(-) IVA acreditable de gastos de operación	<u>60.00</u>
(=) IVA del ejercicio a cargo	236.91

b) Si el contribuyente factura de inmediato la operación y por consiguiente no se apega a la opción del Art. 16 y considera como ingreso acumulable el total de la venta obtendremos lo siguiente:

Determinación del ISR del ejercicio:

Ingreso acumulable del ejercicio	4370.00
(-) Compras del ejercicio	1260.00
(-) Gastos de operación	<u>400.00</u>
(=) Resultado fiscal	2710.00
(X) Tasa ISR	<u>34%</u>
(=) ISR del ejercicio	<u>921.40</u>

Calculo del IVA del ejercicio cuando se opta por considerar como IVA trasladado, el IVA aplicable al total del precio pactado:

IVA trasladado del importe	
total de la enajenación	570.00
(-) IVA acreditable sobre compras	189.00
(-) IVA acreditable de gastos de operación	<u>60.00</u>
(=) IVA del ejercicio a cargo	321.00

Comparativo que muestra los resultados de los dos procedimientos para el calculo del IVA:

	Acumulando el importe total de la operación	Acumulando el importe cobrado de la operación
Ingreso acumulable		
durante el ejercicio	4370.00	3239.40
(-) Compras	1260.00	1260.00
(-) Gastos de operación	<u>400.00</u>	<u>400.00</u>
(=) Resultado fiscal	2710.00	1579.40
(X) Tasa ISR	<u>34%</u>	<u>34%</u>
(=) ISR del ejercicio	921.40	536.99

Comparativo que muestra los resultados de los dos procedimientos para el calculo del IVA:

	Acumulando el importe total de la operación	Acumulando el importe cobrado de la operación
--	---	---

Total de IVA trasladado	570.00	485.91
(-) IVA acred. sobre compras	189.00	189.00
(-) IVA acred.de gtos. de operac. <u>60.00</u>		<u>60.00</u>
(=) IVA del ejercicio a cargo	21.00	236.91

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, ya que el Impuesto sobre la Renta y el IVA que se cause en el ejercicio será lo efectivamente cobrado, de acuerdo con la opción que ofrece el Art. 16 de la LISR, tratándose de enajenaciones a plazos.

ASIENTOS DE DIARIO:

- 1 -

Clientes por ventas en abonos	4370.00	
Ventas en abonos		4370.00
Registro de venta		

- 2 -

Bancos	3653.13	
Ingresos por ventas en abonos		3176.63
IVA por pagar		476.49
Por el cobro de 51 pagos de clientes ejerc. '97.		

- 3 -

Ventas en abonos	3653.13	
Clientes por ventas en abonos		3653.13
Por el cobro de 51 pagos de clientes ejerc. '97.		

- 4 -

Bancos	72.20	
Ingresos por ventas en abonos		62.78
IVA por pagar		9.42
Registro del enganche cobrado		

- 5 -

Ventas en abonos	72.20	
------------------	-------	--

Cientes por ventas en abonos	72.20
Registro del enganche cobrado	

- 6 -

Compras	1,260.00	
IVA acreditable	189.00	
Bancos		1,449.00
Registro de la compra del bien que comercializamos.		

- 7 -

Gastos de operación	400.00	
IVA acreditable	60.00	
Bancos		460.00
Por el registro de gastos de operación		

- 8 -

Perdidas y ganancias	1260.00	
Compras		1260.00
Traspaso de compras a perdidas y ganancias.		

- 9 -

Ingresos por ventas en abonos	3239.57	
Perdidas y ganancias		3239.57
Traspaso de ingresos a perdidas y ganancias		

Perdidas y ganancias	400.00	
Gastos de operación		400.00

ESQUEMAS DE MAYOR

Cientes por ventas en abonos

1)	4370	3653.13 (3)
		72.2 (5)
	<u>4370.00</u>	<u>3725.33</u>
	644.67	

Ventas en abonos

3)	3653.13	4370 (1)
5)	72.2	
	<u>3725.33</u>	<u>4370.00</u>
		644.67

Bancos

2)	3653.13	1449 (6)
4)	72.2	460 (7)
	<u>3725.33</u>	<u>1909.00</u>
	1816.33	

Iva por pagar

	476.49 (2)
	9.42 (4)
	<u>485.91</u>

Ingresos por Ventas en abonos

	62.78 (4)
	3176.79 (2)
9)	<u>3239.57</u>
	3239.57

Compras

6)	1260
	<u>1260 (8)</u>

Iva acreditable

6)	189
7)	60
	<u>249.00</u>

Gastos de operación

7)	400
	<u>400.00 (1</u>
	0

Perdidas y ganancias

8)	1260	3239.57 (9)
10)	400	
	<u>1660.00</u>	<u>3239.57</u>
		1579.57

CANCELACIÓN DE CUENTAS:

II.- Con el objeto de prevenir y proteger al vendedor del riesgo de que algunos de sus clientes, debido a sus dificultades financieras o deshonestidad, no paguen sus deudas y que por lo tanto, algunas ventas resulten en cuentas incobrables, las cuales son consideradas como riesgo para el negocio, el C.C.D.F. como se menciona en el capítulo II Art. 2311 y Art. 55 de la L.I.S.R. establecen una serie de disposiciones. Por lo que a continuación desarrollaremos un ejemplo.

Al cierre del ejercicio de 1996 (26 pagos semanales) este cliente esta al corriente en sus pagos. Para 1997 el cliente se atrasa en tres pagos consecutivos en el mes de abril (por lo tanto solo hizo 13 pagos sem. de 1997), a esta fecha el cliente manifiesta no poder pagar, por lo que se rescinde su contrato en las siguientes condiciones (tiempo utilitario del producto por el cliente 9 meses):

- 1.- Se recoge el articulo y se calcula daños y deterioro del producto por \$ 1100.00.
- 2.- Se le devuelve al cliente \$ 200.00 de sus pagos

DATOS:

Fecha en que se efectúa el crédito: 01 de julio de 1996

Plazo a pagar: 60 semanas mas enganche

Importe del crédito: 3800.00

IVA de la enajenación 570.00

Total 4370.00

Enganche sobre el precio de venta 72.20

Pago semanal 62.29

IVA 9.34

Total pago semanal 71.63

Saldo al 31 dic.96($72.2+(71.63 \times 26=1862.38)$)=1934.58)

$1934.58 - 4370 = 2435.42$

Saldo al momento de rescisión del crédito

$(2435.42-(13 \times 71.63=931.19))=1504.23$

Datos sobre el costo del bien

Costo 1260.00

IVA 189.00

Total 1449.00

Operaciones :

Calculo de la liquidación:

Saldo de la cuenta sin incluir IVA	1308.03	
Ingresos no realizados		1308.03
Costo de la mercancía devuelta		1260.00
Demerito de la mercancía	1100.00	
Efectivo entregado al cliente	<u>200.00</u>	<u> </u>
	2608.03	2568.03
Perdida por rescisión de contrato	<u> </u>	<u>40.00</u>
Total	<u>2608.03</u>	<u>2608.03</u>

Confirmación del resultado anterior:

Costo en la fecha de rescisión		
Costo de la mercancía devuelta		1260.00
valores en contra de la empresa		
(-) Demerito de la mercancía devuelta	1100.00	
(-) Valores entregados	<u>200.00</u>	<u> </u>
(=) Perdida por rescisión de contrato		40.00

Ejercicio 1996.

- 1 -

Cientes por ventas en abonos	4,370.00	
Ventas en abonos		4,370.00
Registro de venta		

- 2 -

Bancos	1862.38	
Ingresos por ventas en abonos		1619.46
IVA por pagar		242.92
Por el cobro de 26 pagos de clientes ejerc. '96.		

- 3 -

Ventas en abonos	1862.38	
Cientes por ventas en abonos		1862.38
Por el cobro de 26 pagos de clientes ejerc. '96.		

- 4 -

Bancos	72.20	
Ingresos por ventas en abonos		62.78
IVA por pagar		9.42
Registro del enganche cobrado		

- 5 -

Ventas en abonos	72.20	
Cientes por ventas en abonos		72.20
Registro del enganche cobrado		

- 6 -

Compras	1,260.00	
IVA acreditable	189.00	
Bancos		1,449.00
Registro de la compra del bien que comercializamos.		

- 7 -

Gastos de operación	400.00	
IVA acreditable	60.00	
Bancos		460.00
Por el registro de gastos de operación		

- 8 -

Perdidas y ganancias	1260.00	
Compras		1260.00
Traspaso de compras a perdidas y ganancias.		

Iva acreditable (D)	
6)	189
7)	60
<hr/>	
	249.00
<hr/>	

Gastos de operación	
7)	400
<hr/>	
	400.00 (1
	0
<hr/>	

Perdidas y ganancia		
8)	1260	1677.24 (9
10)	400	
<hr/>		
	1660.00	1677.24
<hr/>		
		17.24

Ejercicio de 1997.

- 1 -

Bancos	931.19	
Ingresos por ventas en abonos		809.56
IVA por pagar		121.45
Por el cobro de 13 pagos de clientes.		

- 2 -

Ventas en abonos	931.19	
Cientes por ventas en abonos		931.19
Por el cobro de 13 pagos de clientes.		

- 3 -

Ventas en abonos	1504.23	
Cientes por ventas en abonos		1504.23
Cancelación de crédito.		

- 4 -

Devoluciones s/ventas	400.00	
Almacén de artículos usados	860.00	
Perdidas y ganancias		1260.00
Por la cancelación de la cta. del cliente de '96, precio de costo menos el demerito que sufrió la mercancía, igual al costo real de la devolución.		

- 5 -

Gastos financieros	660.00	
Perdidas y ganancias		660.00
Registro de la perdida por cancelación de ventas		

- 6 -

Gastos financieros	200.00	
Bancos		200.00
Por el importe en efectivo que se devolvió al cliente		

- 7 -

Ingresos por ventas en abonos	809.56	
Perdidas y ganancias		809.56
Traspaso de los ingresos a perdidas y ganancias.		

- 8 -

Perdidas y ganancia	400.00	
Devoluciones s/ventas		400.00

Perdidas y ganancias

860.00

Gastos financieros

860.00

ESQUEMAS DE MAYOR
Ejercicio de 1997.

Cientes por Ventas en abonos	
S) 2435.4	931.19 (2)
	1504.23 (3)
<hr/>	<hr/>
2435.42	2435.42

Ventas en abonos	
2) 931.19	2435.42 (5)
3) 1504.23	
<hr/>	<hr/>
2435.42	2435.42

Bancos	
1) 931.19	200 (6)
<hr/>	<hr/>
931.19	200.00
731.19	

Iva por pagar	
	121.45 (1)
<hr/>	<hr/>
	121.45

Ingresos por Ventas en abonos	
	809.56 (1)
7) 809.56	809.56

Almacén De art. usados	
4) 860	
<hr/>	<hr/>

Iva acreditable (D)	
4) 400	
<hr/>	<hr/>
	400.00 (8)

Gastos de operación	
6) 200	
5) 660	
<hr/>	<hr/>
860.00	860.00 (9)

Perdidas y ganancia	
8) 400	809.56 (7)
9) 860	1260 (4)
	660 (5)
<hr/>	<hr/>
1260.00	2729.56
	1469.56

ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA

TERCER CASO:

Datos:

En este ejemplo la empresa cobra intereses por la enajenación a plazos que realiza.

Fecha en que se efectúa la venta:	02 de enero de 1997
Precio de venta:	3800.00
IVA de la enajenación	570.00
Enganche sobre el precio de venta	80.00
Saldo del precio de la enajenación a pagar	3720.00
Numero de plazo a pagar (semanas)	60
Importe semanal (3720/60)	62
Numero de semanas cobradas durante 1997	51
Intereses de la enajenación a la tasa del 15% anual	643.84
Importe de los intereses por cada abono(643.84/60)	10.73
Compras del ejercicio	1260.00
IVA sobre compras	189.00
Gastos de operación de la empresa	400.00
IVA de los gastos de operación	60.00
Componente inflacionario de los créditos	200.00

Nota: se considera que la empresa solo realizó esta operación en el ejercicio y que las compras son relativas a esta operación.

Se opta por considerar como ingreso en el ejercicio solo el importe del precio cobrado:

Determinación del ingreso acumulable:

importe de cada pago semanal (sin IVA)	62.00
(X) Numero de semanas	<u>51.00</u>
(=) Importe del pago anual	3162.00
(+) Enganche	80.00
(+) Interés acumulable	<u>343.23</u>
(=) Ingreso acumulable en el ejercicio	<u>3585.23</u>

Determinación del ISR del ejercicio

Ingreso acumulable del ejercicio	3585.23
(-) Compras del ejercicio	1260.00
(-) Gastos de operación	<u>400.00</u>
(=) Resultado fiscal	1925.23
(X) Tasa ISR	<u>34%</u>
(=) ISR del ejercicio	654.58

Nota: El interés acumulable se obtiene de restar a los intereses nominales devengados en cada uno de los meses del ejercicio el componente inflacionario de los créditos (Art. 7B de la LISR), $10.73 \times 51 = 547.23 - 200 = 343.23$.

Si consideramos como ingreso acumulable el total de la venta obtendremos lo siguiente:

Determinación del ISR del ejercicio:

Ingreso acumulable del ejercicio	4370.00
(+) Interés acumulable	<u>343.23</u>
(=) Total del ingreso acumulable	4713.23
(-) Compras del ejercicio	1260.00
(-) Gastos de operación	<u>400.00</u>
(=) Resultado fiscal	3053.00
(X) Tasa ISR	<u>34%</u>
(=) ISR del ejercicio	<u>1038.09</u>

Ahora bien, a través de este cuadro comparativo observamos que la mejor opción es la primera ya que se considera ingreso acumulable solo lo realmente cobrado.

	Acumulando el importe total de la operación	Acumulando el importe cobrado de la operación
Ingreso acumulable durante el ejercicio	4713.23	3585.23
(-) Compras	1260.00	1260.00
(-) Gastos de operación	<u>400.00</u>	<u>400.00</u>

(=) Resultado fiscal	3053.00	1925.23
(X) Tasa ISR	<u>34%</u>	<u>34%</u>
(=) ISR del ejercicio	1038.09	654.58

Calculo del IVA del ejercicio cuando se opta por considerar como IVA trasladado, el IVA aplicable a la parte del precio cobrado:

IVA del enganche de la enajenación	
(80.00 X 15%)	12.00
(+) IVA de los intereses (10.73X51X15%)	82.08
(+) IVA de los abonos semanales (62X51X15%)	<u>474.30</u>
(=) IVA trasladado	568.38
(-) IVA acreditable sobre compras	189.00
(-) IVA acreditable de gastos de operación	<u>60.00</u>
(=) IVA del ejercicio a cargo	319.38

Calculo del IVA del ejercicio cuando se opta por considerar como IVA trasladado, el IVA aplicable al total del precio pactado:

IVA trasladado del importe	
total de la enajenación	570.00
(+) IVA trasladado por los intereses correspondientes a las enajenaciones a plazos	<u>82.08</u>
(=) Total de IVA trasladado	652.08
(-) IVA acreditable sobre compras	189.00

(-) IVA acreditable de gastos de operación	<u>60.00</u>
(=) IVA del ejercicio a cargo	403.08

Comparativo que muestra los resultados de los dos procedimientos:

	Acumulando el importe total de la operación	Acumulando el importe cobrado de la operación
Total de IVA trasladado	652.08	568.38
(-) IVA acred. sobre compras	189.00	189.00
(-) IVA acred. de gtos. de operac.	<u>60.00</u>	<u>60.00</u>
(=) IVA del ejercicio a cargo	403.08	319.38

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, ya que el Impuesto sobre la Renta y el IVA que se cause en el ejercicio será lo efectivamente cobrado, de acuerdo con el Art. 16 de la LISR, tratándose de enajenaciones a plazos.

Presentación de los estados financieros:

Los estados financieros deben cumplir con el objetivo de informar sobre la situación financiera de la empresa en cierta fecha y los resultados de sus operaciones.

Los estados financieros básicos son: El estado de posición financiera o balance general, los estados de resultados, de variaciones al capital contable, de cambios en la situación financiera.

Para este tema solo se presentaran el balance general y el estado de resultados para reflejar las operaciones de ventas en abonos, ya que solo en estos estados se reflejan las cuentas que usamos en este sistema.

El balance general muestra las deudas y obligaciones que tiene una empresa a una fecha determinada.

El estado de resultados muestra los movimientos de ingresos, gastos y utilidad o pérdida resultante en el periodo.

El estado de variaciones al capital contable muestra los cambios en la inversión de los propietarios durante el período.

El estado de cambios en la situación financiera indican como se modificaron los recursos y obligaciones de la empresa en el periodo.

LEOBARDO LUNA MORENO
ESTADO DE RESULTADO
AL 31 DE DICIEMBRE DE 1997.

Ingresos realizados por vtas. en abonos	3239.57
Costo de ventas en abonos	<u>1260.00</u>
Utilidad bruta realizada por vtas. en abonos	1979.57
Perdidas y ganancias por rescisión de contratos	<u>0</u>
	1979.57
Gastos de operación	<u>400.00</u>
Utilidad de operación	1579.57
Otros gastos	<u>.00</u>
Utilidad antes de Impuestos	1579.57
ISR	0
Utilidad Neta	1579.57

CONCLUSIONES

A través de la visión que obtenemos a lo largo de este trabajo nos damos cuenta, que poco a poco, los comerciantes se ven obligados a incorporarse al sistema del crédito y con ello poder hacer frente a la crisis, la inflación, y la poca capacidad adquisitiva; tanto de ellos como comerciantes, como ayuda para poder adquirir sus productos, a los consumidores finales.

Por lo tanto podemos decir que el crédito va ganando mas terreno en el importante sector económico y social.

En términos generales podemos decir que una venta a plazos esta sujeta a las siguientes condiciones: un contrato de crédito con o sin reserva de dominio a demás de señalar en este mismo en que momento puede ocurrir la rescisión del contrato, en algunas ocasiones un documento como es el pagaré, se paga a plazos convenidos que van a mas de un año, la venta debe constar de un enganche o pago inicial,

Financieramente, el llevar un sistema de ventas en abonos involucra a una empresa realiza mas erogaciones que en las ventas regulares. Costos adicionales por entrevistas investigaciones, cobranza, perdidas por cuentas incobrables,

contabilidad etc.. A demás la movilización de los clientes por cobrar durante un tiempo prolongado.

En el aspecto legal el sistema otorga ventajas fiscales a los contribuyentes, ya que les permite diferir el pago del impuesto tanto de I ISR como del IVA, hasta en el momento en que se lleven a cabo los cobros. A demás de los documentos legales como el contrato de crédito, el titulo de crédito, etc.

Dentro de lo contable encontramos que las ventas a plazos reciben un tratamiento diferente, ya que por el diferimiento al reconocer su ingreso, su identificación con los gastos y el considerar las utilidades realizadas, existen diversos criterios para su registro. Con todo y estos problemas consideramos que los procedimientos descritos en este trabajo cumplen con las disposiciones contables y fiscales.

BIBLIOGRAFÍA

Anzures, Máximo. Contabilidad General. 2a. Edición. México. Editorial Porrúa. 1983.

Prieto, Alejandro. Contabilidad superior. 11a. Edición. México. Editorial Banca y Comercio. 1986.

Niño Alvarez, Raúl. Contabilidad Intermedia. 6a. Edición. México. Editorial Trillas. 1990.

Lara Flores, Elias, Segundo Curso de contabilidad. 5a. Edición. México. Editorial Trillas. 1987.

Sastrias F, Marco. Contabilidad Tercer Curso. Contabilidad Intermedia. 10a. Edición. México. Editorial Esfinge. 1987.

Villaseñor Fuente, Emilio. Elementos de Administración de crédito y cobranza. 3a. Edición. México. Editorial Trillas. 1993.

Hayes, Stephan. Crédito y Cobranzas. 14a. Edición. México. Editorial Ecasa. 1993.

Ettinger, Richard P. y Golieb, David E. Crédito y Cobranzas. 14a. Edición. México. Editorial Cecsca. 1986.

Código Civil. 66a. Edición. México. Editorial Porrúa. 1997.

Código de Comercio y Leyes Complementarias. 62a. Edición.
México. Editorial Porrúa. 1995.

Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito. 44a. Edición.
México. Editorial Porrúa. 1996.

Ley Federal de Protección al Consumidor. 23a. Edición. México.
Editorial Porrúa. 1997.

C.P. Lechuiga Santillan, Efrain. Fisco Agenda 98. Décima
Primera Edición. México. Editorial Isef, 1998.