

Ref. 78

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE CONTADURIA Y ADMINISTRACION

MECANISMOS CONTABLES Y ADMINISTRATIVOS DE LAS VENTAS EN ABONOS

**SEMINARIO DE INVESTIGACION CONTABLE
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:
LICENCIADO EN CONTADURIA
P R E S E N T A
MONICA CORDOVA TAPIA**

Director del Seminario: C. P. MIRIAM VALLES TAUDOA

MEXICO, D.F.

1984



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

I N D I C E

	Página
INTRODUCCION	1
CAPITULO I .- ANTECEDENTES HISTORICOS DEL CREDITO .	
a) ORIGEN	3
b) EVOLUCION	5
CAPITULO II .- CONCEPTO .	
a) VENTAS AL CONTADO	9
b) VENTAS EN ABONOS	10
CAPITULO III.- ADMINISTRACION DE CUENTAS POR COBRAR POR VENTAS EN ABONOS .	
a) DETERMINACION DEL NIVEL DE CUENTAS POR COBRAR	15
b) CONTROL DEL OTORGAMIENTO DE CREDITO	18
c) CONTROL DE LA COBRANZA DE CUENTAS POR COBRAR	24
d) EVALUACION DE LA ADMINISTRACION DE CUENTAS POR COBRAR	28
CAPITULO IV .- CONTROL Y MECANISMOS DE REGISTROS .	
a) DOCUMENTOS A CARGO DE CLIENTES	39
b) REGISTRO DE VENTAS EN ABONOS	47
c) REGISTRO AUXILIAR DE CLIENTES	65
d) REGISTRO DE INTERESES FINANCIEROS	66
CAPITULO V .- ASPECTOS FISCALES	
a) LEY DEL IMPUESTO SOBRE LA RENTA	68
b) LEY DEL IMPUESTO AL VALOR AGREGADO	73
c) CODIGO FISCAL DE LA FEDERACION Y CODIGO CIVIL	78
CAPITULO VI .- CASO PRACTICO	
CONSIDERACIONES PARA EL CASO PRACTICO	83
CONCLUSIONES	95
BIBLIOGRAFIA	98

I N T R O D U C C I O N

De acuerdo a las circunstancias económicas actuales, las empresas se han visto en la necesidad de reducir el plazo del otorgamiento del crédito a sus clientes, dando origen a una nueva modalidad en las ventas a plazos que se ha denominado "Contado Comercial"; sin embargo existen compañías que por la naturaleza propia del bien que ofrecen o para ampliar su mercado conceden un plazo de crédito mayor a un año, en éste caso la operación se denomina "Enajenaciones a Plazos".

Tomando en cuenta la función social y su importancia en la actividad económica, consideré de interés enfocarme a la investigación de las características de las enajenaciones a plazos o ventas en abonos.

En el desarrollo de esta investigación se presentará una descripción de los mecanismos contables y administrativos de las ventas a plazos; como primer objetivo se comentará el origen y la evolución del crédito para que de esta manera se de a conocer las circunstancias que permitieron el surgimiento de estas operaciones mercantiles.

Haré mención de las características propias de las ventas en abonos, diferenciándolas de las ventas de contado.

Las operaciones serán enfocadas a la Administración de Cuentas por Cobrar por Ventas en Abonos, desarrollaré aspectos relacionados al otorgamiento del crédito, así como de la recuperación de la inversión en cuentas por cobrar, como determinantes del nivel de las mismas y los factores básicos necesarios para su evaluación.

Debido a las necesidades de este tipo de operaciones, se indica rá el tratamiento contable y los registros auxiliares para el control de los clientes, incluyendo las características de los documentos a cargo de los mismos, con los que se garantiza el cobro, - para una mejor ayuda en el control, así como su tratamiento fiscal.

Ya que este tipo de operaciones tienen un grado de dificultad - para el Contador, he desarrollado el presente trabajo para ayuda - de nuestra profesión como del administrador de las empresas en las que para su crecimiento se vean en la necesidad de adoptar este -- sistema.

CAPITULO I.- ANTECEDENTES HISTORICOS DEL CREDITO

a) ORIGEN

b) EVOLUCION

a) ORIGEN:

Tante en la antigüedad como en la actualidad, el crédito ha desempeñado un papel importante en el desarrollo económico de las naciones, ya que ha activado el intercambio de bienes y servicios en las transacciones comerciales; llegando a representar un rasgo característico de la sociedad actual.

Una operación de crédito se caracteriza por la intervención del tiempo, en ella el otorgante debe esperar durante cierto período - que la persona sujeta al crédito cumpla con la ejecución de la obligación contraída. Es comprensible que en este lapso de espera, el acreedor se arriesgue a no recuperar la totalidad de su inversión y sufra una desutilidad cuando la reciba; esto explica la existencia del interés en las transacciones crediticias.

Así, el crédito es considerado como "el cambio de una prestación presente, por una contraprestación futura" (I) dicho en otras palabras, al momento en que se realiza una transacción, se adquiere de inmediato un servicio o un bien, y a la vez se asume la obligación de liquidarlo en un tiempo futuro.

Se considera que antes de que la moneda hiciera desaparecer el trueque, el crédito se practicó en especie.

En los pueblos en la antigüedad, el crédito era un modo de asistencia entre personas de la misma familia, de una misma clase social o podía ser empleado como forma de explotación entre personas pertenecientes a clases distintas y no era utilizado como un medio de producción.

Fueron los preparativos de la Conquista de México, el escenario donde se desarrolló la historia del crédito, ya que éste se considera un producto de importación europea.

Desde el siglo XVI, con las primeras expediciones españolas de explotación y teniendo noticias alentadoras sobre las riquezas mexicanas; se unen numerosos intereses para la preparación de una definitiva expedición de conquista.

Dado que las aportaciones de empresarios interesados en dicha expedición no eran suficientes, hubo de recurrirse al crédito, dejando en prenda; indios, haciendas, fianzas y oro aún no fundido.

Es aquí, donde hace su aparición el fenómeno crediticio en la Nueva España.

En la Ciudad de Anáhuac, posteriormente denominada por los conquistadores, los aztecas también llevaron un sistema de crédito de una manera más rudimentaria, debido a la existencia de préstamos que existía entre ellos; dentro de su legislación se consignaba como pena para las deudas no pagadas, la cárcel y el esclavismo.

En verdad, el sistema crediticio que se desarrollaba en el antiguo México, era de manera muy elemental; negociaban bajo la forma del préstamo y de la venta a plazos.

Excepto lo anterior, poco es lo que se tiene averiguado sobre este sistema, ya que se desarrolló principalmente en la Nueva España y fue ahí donde se utilizó más.

(1) Roberto M. le Clainche. Curso de Teoría Monetaria y del Crédito pag. 17.

b) EVOLUCION ;

En la evolución del crédito, existieron limitaciones de carácter legal e impedimentos religiosos.

Así, en los primeros siglos de nuestra era, la deuda se incorporaba a la persona del deudor; de esta manera el acreedor tenía un derecho sobre la persona de aquél, la legislación existente en — aquel tiempo no contemplaba el hecho de poder embargar los bienes del deudor en el caso de que no pagara en la fecha estipulada, en tales circunstancias el acreedor podía encarcelar al deudor, venderlo o aún darle muerte.

Esta característica del crédito, conservó en forma pasiva la — transferencia de créditos porque a nadie le interesaba comprar un derecho sobre el deudor, para ejercerlo sobre una persona a menos de que se tuviera otro tipo de interés sobre dicho deudor.

Quando la legislación asimiló los derechos sobre un deudor a — los derechos sobre sus bienes o cosas, se abrió la posibilidad de transferir un crédito, generando diversas modalidades en este — de operaciones.

Es sabido que la Iglesia Católica, prohibía el préstamo con intereses entre cristianos, por considerarlo actuar con injusticia.

Esta prohibición de estipular intereses, paralizaba las operaciones de crédito.

Durante toda la conquista, el crédito tuvo una necesaria e importante aplicación y aún en los primeros años de la Colonia.

Debido a la falta de moneda, los conquistadores elaboraban expe

dientes crediticios para el intercambio de bienes y servicios cuando no era posible recurrir al trueque.

A lo largo de trescientos años, la Nueva España formó parte del Imperio Español y desde ultramar se acordaban los lineamientos de los fenómenos crediticios dentro de la Economía.

Al decaer esta economía, tanto los terratenientes como campesinos y artesanos, se veían en la necesidad de recurrir a los usureros o prestamistas que era otra forma de obtener crédito.

Este tipo de crédito se hacía cada vez más ventajoso, ya que además de la cantidad prestada se agragaba una cantidad adicional en carácter de interés, que estaba representada por un porcentaje; el cual variaba entre el 50 y 60 por ciento en base al préstamo.

Dichos prestamistas, fueron verdaderos mercaderes que habían adquirido grandes sumas de dinero en el Comercio Internacional y que más adelante evolucionaron a banqueros.

En el nacimiento de la vida colonial americana, en materia del crédito, existía una economía raquílica y escasa de capitales; lo cual no permitía que las operaciones hechas a crédito tuvieran gran importancia y a su vez llamaran la atención para aplicar una política especial y definida. Fueron pocas las referencias que se encontraron acerca de la política crediticia.

Al paso del tiempo se redujo el uso de expedientes crediticios, debido a la rápida y fácil circulación de monedas y metales preciosos, lo cual permitía hacer los pagos al momento de realizar alguna transacción.

El crédito desempeñó un papel muy importante en la Nueva España que a su vez ayudó al desarrollo del Comercio Exterior en el cual participaban comerciantes que eran una "especie de banqueros" como también "compradores de Oro y Plata", que dejaban en fianza ducados (2) para poder realizar negocios bancarios.

Por lo contrario en el Comercio Interior, no causó el mismo impacto puesto que los comerciantes que participaban en él pertenecían a la clase baja y no contaban con recursos suficientes para dejar fianzas a cambio de mercancías.

Durante la vida colonial se formó un monopolio de comerciantes - ejercido con usura la mayor parte de las veces - quienes formaron un gran núcleo crediticio, que venían a ser los principales -- prestamistas del Poder Público y de particulares.

De los antecedentes históricos, se concluye que en el pasado el crédito fué un negocio preferentemente privado y que cualquier persona que contara con los recursos suficientes podía practicarlo; - porque los instrumentos de crédito y las Instituciones Bancarias - eran rudimentarias.

El crédito comienza con un impulso decisivo, cuando los abstácu los que anteriormente se han mencionado en su desarrollo van desapareciendo; a partir del perfeccionamiento de los instrumentos de crédito en los bancos y cuando éste se canaliza perfectamente a la producción a partir del Siglo XIX.

Los antecedentes que conocemos del crédito de consumo, hacen -- referencia a una práctica en forma abusiva y expoliadora; los comerciantes en las ventas a plazos imponían las condiciones a su arbitrio.

Los repartimientos, las habilitaciones y las tiendas de raya -- son un ejemplo representativo del crédito de consumo incipiente.

Estas variantes se caracterizaban por la distribución de mercancías para el consumo a muy altos precios, que tenían que ser pagados con productos agrícolas, con trabajos o dinero en condiciones altamente desventajosas para los consumidores.

Dentro de los grandes acontecimientos que existieron, el que se considera ser el más importante fué la aparición de los "Títulos de Crédito" como son la Letra de Cambio y el Pagaré; que marcan la iniciación de una nueva era para el comercio y sus diversas prácticas.

Prosigue así la evolución con la creación de títulos de crédito que se transmiten con la simple entrega material del documento, lo cual presupone la ausencia de un beneficiario determinado para dar paso al título de crédito al portador; ya que éstos documentos tuvieron gran aceptación en los negocios, se comenzaron a utilizar -- para garantizar las ventas a plazos, práctica común en nuestros días.

(2) **Ducado:** Título y Jurisdicción de un Duque. Estado gobernado -- por un Duque.

CAPITULO II .- CONCEPTO

a) VENTAS AL CONTADO

b) VENTAS EN ABONOS

En las condiciones económicas actuales, las empresas se han visto en la necesidad de hacer uso de todos los medios que tanto la ciencia como la tecnología les proporciona para mantener su capacidad productiva y adecuarse a las innovaciones que les permitan --- hacer competitivos los productos o servicios que ofrecen.

En base a la experiencia, se ha comprobado que es de gran importancia el que una empresa cuente con ciertas características que le permitan realizar en forma exclusiva ventas al contado, haciendo referencia a algunos ejemplos ; veríamos que necesitaría recursos económicos considerables para efectuar compras en grandes cantidades, lo que le permitiría adquirir los productos o materias --- primas a un menor costo; deberá también tener una alta rotación en la venta de sus productos, que le permitan una rápida recuperación de su inversión, por lo que sería necesario mantener un mecanismo publicitario eficaz, el cual promueva los productos o servicios en los mercados potenciales. Estas características, solo se presentan en aquellas empresas que cuentan con un adecuado financiamiento --- que les permite alcanzar una suficiente liquidez.

Ante esta panorámica, las empresas tienen que hacer uso de las variantes que existen en las ventas :

a) Ventas al Contado

b) Ventas en Abonos o a Plazos.

a) Ventas al Contado : Esta operación consiste en el pago inmediato, ya sea en efectivo o su equivalente, del importe de la mercancía o servicio que se recibe.

Se acepta también como "Contado Comercial", aquel cuyo impor

te se cubre dentro de los 30, 60 y 90 días a la celebración de dicha venta. Debido a las condiciones económicas actuales de -- falta de liquidez por las que atraviesan las empresas, la política de Contado Comercial a tenido que adecuarse reduciendo su período de cobro, en la mayoría de las empresas a 30 días u --- otorgando descuento por pronto pago si cubren su adeudo del período mencionado.

Las empresas pueden recurrir también al método denominado -- "Descuento de Documentos", para recuperar la inversión efectuada en las ventas documentadas. Esta operación consiste en que -- después de haber realizado una venta a plazos, se garantice su -- cobro a través de documentos denominados "Títulos de Crédito", -- con los cuales la empresa puede venderlos a una Institución -- de Crédito recuperando así, el valor que amparan los documentos descontados, un porcentaje del valor el cual representa una uti -- lidad para el Banco el cual adquiere los derechos de cobro, pro -- porcionando a la empresa la oportunidad de poder reinvertir en un corto plazo el efectivo en las operaciones productivas que -- realiza.

b) Ventas en Abonos o Enajenaciones a Plazos : Este tipo de ven -- tas tiene como base fundamental, el efectuar operaciones a tra -- vés de la concesión de crédito y como consecuencia permite el -- uso o posesión inmediata de los bienes aportando un pago ini --- cial o enganche y asumiendo la obligación de cubrir el saldo en una serie de pagos de acuerdo a las condiciones convenidas.

El origen de estas operaciones lo encontramos en la "confian -- za" que se le otorga al consumidor, la cual no ha estado sola, sino ha ido siempre acompañada de las leyes tanto fiscales como mercantiles, que de una u otra manera ofrecen una amplia protec

ción para el otorgante del crédito y con beneficio para aquellas personas que intervienen en dicho crédito, ya que no cuentan con el dinero suficiente para realizar su venta de contado.

Las empresas que han puesto en manifiesto este sistema, han tenido éxito, pues se sabe que existe un mayor porcentaje en las personas que recurren al crédito no sólo de los productos que desean, sino también de los que necesitan para subsistir, desde luego se han visto en la necesidad de transformar los sistemas de ventas para lograr mantenerse en el campo comercial y modificar al igual que sus ventas, sus sistemas contables aplicables.

A las ventas en abonos, se les conoce también como "enajenaciones a plazos" ya que a partir de 1982, este término sufre una modificación en la Ley del Impuesto sobre la Renta en su artículo 16, el cual hace referencia al término mencionado anteriormente en sustitución de Ventas en Abonos; que existió hasta 1981 para darle una terminología jurídica más adecuada.

Por otra parte esta definición se traspasó al Código Fiscal de la Federación en su artículo 14, para ser aplicable tanto al Impuesto sobre la Renta como al Impuesto al Valor Agregado.

El Código Fiscal, considera que se realiza una enajenación a plazos con pago diferido o en parcialidades cuando el plazo es mayor a un año y más de la mitad del precio se difiera para después del sexto mes, cuando las operaciones se realicen con clientes que sean público en general, basta que se difiera más del 35% del precio para después del sexto mes

Estas operaciones también están contempladas en el Código Civil

cuando se hace referencia a sus disposiciones generales de lo que debemos entender por una operación de Compra-Venta; es cuando uno de los contratantes se obliga a transferir la propiedad de una cosa o derecho y el otro a su vez se obliga a pagar por ellos un precio cierto y en dinero, en los términos y plazos en que ambas partes convengan.

Así mismo el vendedor se reserva la propiedad de la cosa vendida hasta que su precio sea pagado; generalmente en este sistema, - las operaciones son pactadas mediante contratos de Compra-Venta -- con reserva de dominio para el vendedor, en tanto no se le liquiden los pagos acordados se asegura normalmente con un documento de crédito como puede ser el pagaré a vencimientos sucesivos, que -- siempre plantean la situación de que el incumplimiento de uno de ellos dará por vencida la operación y quedando a juicio de la Compañía vendedora aceptar la devolución del bien con el cual dá por terminado el contrato y adoptando los pagos efectuados como compensación por renta y daños a la misma, es decir; toda venta de este tipo se considera que tiene carácter de suspensiva, no adquiriendo la propiedad del bien mientras no liquide totalmente el precio en la forma estipulada y por lo tanto carece de facultad de vender, - arrendar, empeñar o de cualquier otro modo disponer del indicado - objeto o bien.

" Se entiende por Reserva de Dominio, el derecho de propiedad - que tiene el vendedor sobre el bien vendido mientras el comprador no ha liquidado totalmente su adeudo; este derecho se establece en la celebración de un contrato de Compra-Venta con Reserva de Dominio, así si el comprador no cumple con su obligación de pago, el - vendedor tiene el derecho de recuperar el bien.

Posteriormente cuando el comprador termine de liquidar su adeudo, se procederá a canjear el contrato por la Escritura Pública o

Factura, según sea el caso, que acreditará en definitivo la propiedad en favor del comprador." (3)

A través del Método de Ventas en Abonos, se les permite a las - empresas diferir la utilidad en base a la cobranza efectuada, por lo que el pago del Impuesto sobre la Renta y la participación de - utilidades a trabajadores, se hará en un tiempo futuro; esto es -- una facilidad para las empresas porque les permite optimizar su -- flujo de efectivo.

Esto es una característica importante, pues las empresas que utilicen este sistema, deben de elaborar una planeación financiera capaz de soportar todo el ciclo de ventas.

Es necesario que las empresas capaciten a su personal en las -- funciones de ventas, investigación de crédito y en la cobranza para controlar y obtener los resultados que han determinado.

Algunas de las principales ventajas y desventajas que pueden -- presentarse dentro del sistema de Ventas en Abonos, son las si--- guientes :

Ventajas :

- a) El comerciante aumenta el volúmen de sus ventas y como consecuencia sus utilidades.
- b) La persona que necesite un bien de un precio más o menos alto, podrá adquirirlo a plazos para satisfacer sus necesidades, operación que no podría realizar si carece de los medios necesarios para comprar al riguroso contado.
- c) Fomentar el ahorro, pues quien haya adquirido por ejemplo, - un refrigerador en abonos, hará un presupuesto de sus ingre

ses para hacer una adecuada distribución de los mismos, en los cuales necesariamente tendrá que incluir el abono que corresponde al bien adquirido.

Desventajas :

- a) Para la empresa, este sistema puede traer ciertas consecuencias; que en lugar de disminuir las cuentas malas o de cobro dudoso, éstas aumenten.
- b) Se necesitará personal adecuado para el departamento de Crédito y Cobranzas, lo cual hace que la nómina de sueldos y de más gastos inherentes a la administración, aumenten.
- c) La empresa puede sufrir pérdidas monetarias en el futuro, a consecuencia de las fluctuaciones que se presentan en la economía actual.

Durante el desarrollo de este trabajo, se comentarán con mayor detalle los aspectos anteriormente citados .

(3) Barrera Aparicio M. Angel ; Ventas en Abonos 1972 ; p.7

**CAPITULO III .- ADMINISTRACION DE CUENTAS POR COBRAR POR VENTAS
EN ABONOS.**

- a) DETERMINACION DEL NIVEL DE CUENTAS POR COBRAR**
- b) CONTROL DEL OTORGAMIENTO DE CREDITO**
- c) CONTROL DE LA COBRANZA DE CUENTAS POR COBRAR**
- d) EVALUACION DE LA ADMINISTRACION DE CTAS. POR COBRAR.**

La Administración de Cuentas por Cobrar por Ventas en Abonos, - difiere de acuerdo a las características de cada empresa y al tipo de producto o artículo de que se trate, pero en todas se debe procurar mantener un equilibrio entre el riesgo y el rendimiento.

En la administración del sistema de ventas en abonos o a plazos podemos mencionar tres departamentos fundamentales para el desarrollo de estas operaciones :

- 1) Departamento de Ventas
- 2) Departamento de Crédito
- 3) Departamento de Cobranzas.

El tamaño del departamento y el volúmen de las operaciones que realicen, estará determinado por la magnitud de la empresa y el control que sobre ellos se establezca. La interrelación que exista en estos departamentos, dará como resultado un funcionamiento eficiente de las ventas en abonos.

A) DETERMINACION DEL NIVEL DE CUENTAS POR COBRAR

El nivel de cuentas por cobrar está determinado por el volúmen de ventas a plazos y el tiempo que las cuentas permanecen sin ser cobradas; a su vez, éstas determinantes son influenciadas por las condiciones económicas generales y por el control de la concesión del crédito y los cobros respectivamente.

Dada esta interrelación, podemos establecer que es necesario - que el departamento de ventas elabore una estimación de las ventas

probables que se vayan a efectuar y al mismo tiempo se determinará:

- La Línea de productos que se estiman vender
- Las unidades que se estiman vender de cada una de los productos.
- Las condiciones en que se espera realizar las ventas ya sea de contado o en abonos.

Este presupuesto de ventas deberá estar elaborado considerando los factores de :

Factores de Influencias Administrativas.

Este factor es de carácter interno; se refiere a las decisiones que toman los directivos y que influyen en el estudio del presupuesto de ven
tas.

Factores Específicos de Ventas.

- a) Factores de Ajuste : Son acontecimientos accidentales no recurrentes :
 - Perjudicial : Huelgas, incendio
 - Saludable : Contratos especiales
- b) Factores de Cambio : Ofrecen un medio para estimar las ventas si se estudiaron sus posibilidades:
 - Cambio de producto, de producción, de mercado, método de vta.
- c) Factores Corrientes de Crecimiento
 - Superación en las ventas.

Factores Económicos
Generales.

Son factores externos que también influyen en el monto de cuantificar las ventas :

- Ventas, precios, ocupación, poder adquisitivo de la moneda, finanzas informes sobre la banca y crédito.

(4).

El departamento de cobranzas, cuya función es hacer efectivos en tiempo y en monto los créditos otorgados, debe preparar un presupuesto de los cobros que se espera recibir, distinguiendo los de ventas al contado y los de ventas en abonos.

Estas estimaciones forman parte del presupuesto de efectivo, el cual es importante en las empresas que operan con ventas en abonos recordemos que durante el período de cobro la empresa debe de realizar erogaciones como gastos fijos.

Las condiciones de pago que ofrezca una firma, van a estar condicionadas al campo industrial en que operen las empresas de acuerdo a la naturaleza del producto que se venda, la forma como se transporta y la manera como se utiliza.

Dependerá de la administración que se efectúe sobre los estándares de crédito y de las políticas de cobro, el que una empresa mantenga un nivel adecuado de cuentas por cobrar.

(4) C.P. y M.C.A. Cristobal del Río González ; Técnica Presupuestal ; p.11-13 .

B) CONTROL DEL OTORGAMIENTO DE CREDITO

La mayoría de las empresas consideran que el objetivo principal de las políticas de cuentas por cobrar es, el fomentar las ventas y ganar más clientes otorgándoles crédito.

En algunos casos se hace mención a estas cuentas como un instrumento de mercadotecnia; ya que son el medio para vender el producto, promover las utilidades y poder superar a la competencia.

Por lo regular se observa, que en la mayoría de los casos los vendedores prefieren una política de crédito muy liberal, porque favorece las ventas. Si la competencia ofrece crédito, la empresa se ve en la necesidad de ofrecerlo también para proteger su posición en el mercado, ya en varias ocasiones se ha visto que las empresas que otórgan crédito como parte de sus servicios, han tenido éxito en la licitación (5). Claro está, que aunque los vendedores opinen en mantener una política crediticia liberal, el director financiero cuidará que la cantidad de crédito que se otorgue sea la óptima y lleve a la empresa hacia sus objetivos generales y a su vez ésta exige que las cuentas por cobrar maximicen las utilidades que se espera habrá de generar.

Para la determinación de la política que se considere sea la más apropiada, se deberá tomar en cuenta los factores que influirán en el análisis de las cuentas por cobrar; dichos factores suelen ser los costos y los beneficios.

Los costos principales asociados con las cuentas por cobrar son:

I) Costos de Cobranza : Si dentro de una empresa se mantiene la po

lítica de vender al riguroso contado, no existirán gastos de cobranza, de lo contrario, si opta por conceder crédito habrá gastos de cobranza tales como: "se tendrá que contratar agentes de crédito con ayudantes y contadores dentro del departamento de finanzas, conseguir fuentes de información de crédito que le ayuden a decidir cuales clientes son confiables y cuales no lo son, sostener y operar de modo general un departamento de crédito con todos los elementos que necesite para su funcionamiento" (6).

- 2) Costo de Capital : Una vez otorgado el crédito por parte de la empresa, ésta debe obtener recursos para financiarlo, ya que debe pagar a todos aquellos que fabrican y distribuyen el producto mientras espera que el cliente pague por él mismo. La diferencia de tiempo implica que tendrá que conseguir recursos por fuera o hacer uso de los generados por ella misma para cubrir sus pagos mientras espera los de sus clientes. El capital es caro y la empresa tiene que soportar el costo.
- 3) Costo de Morosidad : La empresa incurre en este costo cuando el cliente demora en su pago, esto trae como consecuencia un aumento de otros costos que van asociados con la cobranza normal como son : "Gastos de recordatorios que se envíen por escrito de las demandas por vía legal, de las llamadas telefónicas y otros medios que se empleen para la cobranza. Si se recurre a una agencia de cobros, se perderá una parte del cobro recuperado para el pago del servicio de dicha agencia. La morosidad de los pagos inmovilizan recursos que podrían estar generando beneficios en otra parte, lo cual viene a crear un costo de oportunidad por el tiempo en que los recursos están inmovilizados después de transcurridos los períodos de cobro normal." (7).

4) Costo de Incumplimiento : Se llega a este tipo de costo cuando no se es liquidada la deuda en su totalidad, además de los costos anteriores en que incurrió hasta este momento, la empresa - pierde el costo de los artículos vendidos y no pagados, tendrá que cancelar la venta en cuanto decida que la cuenta morosa se ha vuelto incobrable.

Dentro de los beneficios, la empresa deberá compararlos con los costos para determinar la conveniencia de una política establecida .

Estos consisten en el aumento de las ventas y las utilidades -- que se esperan de una política más liberal.

Por lo tanto, durante el desarrollo de este inciso evaluaré --- los aspectos que considero más importantes de las cuentas por cobrar con respecto al monto del dinero comprometido.

Primeramente haré mención al aspecto de las políticas de crédito las cuales darán la pauta para determinar si debe concederse -- crédito a un cliente y el monto de éste, y a su vez evaluar sus -- estándares o variables de crédito.

Los estándares de crédito, van a definir el criterio mínimo para el otorgamiento de crédito, ya conocidas sus variables se tienen elementos de juicio para seleccionar las decisiones que deben tomarse si la empresa ha acordado hacer más flexibles o más rigurosos sus estándares.

Las principales variables que se deberán tomar en cuenta para las modificaciones propuestas son las siguientes :

a) Gastos de Oficina : Los estándares más flexibles deben aumentar

los costos de oficina en tanto que los más rigurosos deben disminuirlos.

- b) Inversión de cuentas por cobrar : Si los estándares de crédito son más flexibles, se eleva el nivel promedio de cuentas por cobrar y con esto aumentan las ventas; se dá crédito a clientes - que probablemente no paguen sus cuentas en forma oportuna. Las restricciones en los estándares de crédito disminuyen el nivel medio de cuentas por cobrar. Se otorga crédito a clientes que - pagarán con más prontitud. Estos cambios en las ventas y cobros producen incrementos o bajas en los costos por manejo de cuentas por cobrar.
- c) Estimación de cuentas incobrables : Mientras más flexibles sean los estándares de crédito, se espera que las pérdidas por cuentas malas aumenten y que disminuyan en el supuesto caso que los estándares de crédito sean más rigurosos.
- d) Volúmen de ventas : Nuevamente los cambios en los estándares de crédito influirán en el volúmen de las ventas.

Una vez ya fijados los estándares de crédito, se deberán establecer procedimientos para evaluar a los solicitantes del crédito.

La empresa no solo deberá evaluar los méritos del cliente, sino también calcular el monto por el cual puede responder.

Hecho ésto, la empresa puede establecer una línea de crédito, señalando el monto máximo que el cliente puede quedar a deber en un momento dado.

La línea de crédito la podemos evaluar de dos maneras :

-- Línea de crédito individual : No se recomienda conceder crédito a un solo cliente para que la empresa no sufra un duro golpe a falta de algún pago de este, en estos casos se fijará una línea de crédito de acuerdo a un solo cliente aunque la probabilidad de que no cumpla sea muy remota. A los clientes que se consideren confiables se les otorgará más crédito que a los -- que le son menos.

-- Crédito Total : No solo debe existir un límite para el crédito que la empresa conceda a determinado cliente, sino también se -- debe fijar para el riesgo que debe aceptar a través de la totalidad de los créditos que se otorguen.

Las líneas de crédito se establecen para eliminar la necesidad de verificar el crédito de un cliente importante cada vez que se -- haga una compra a crédito.

Para el proceso de la investigación se toman dos pasos básica-- mente que son :

1) Obtener información de crédito : Cuando un cliente solicita crédito, el departamento de crédito dá comienzo a un proceso de -- evaluación pidiéndole al solicitante que llene diferentes formu-- larios, en los cuales se solicita información financiera y credi-- titicia con referencias de crédito.

Si la empresa trabaja en base a la solicitud de crédito, ésta obtiene entonces información adicional de otras empresas; si el cliente había adquirido crédito anteriormente, se tendrá entonces un expediente histórico el cual servirá como información.

Las fuentes externas de las cuales se puede obtener información las representan los estados financieros, oficinas de crédito y referencias bancarias; ya que en éstas, la empresa puede evaluar el riesgo que ofrece un cliente potencial; obtener su saldo en cuenta de cheques, sus antecedentes en cuanto a cheques sin fondo y su historia financiera; así como las experiencias con otros acreedores con los cuales haya contraído crédito en acciones, el crédito máximo concedido por otras empresas, la amplitud de los plazos, el monto utilizado por el cliente y la puntualidad de sus pagos.

- 2) Análisis de la Información de Crédito: Para los clientes que soliciten un crédito amplio o línea de crédito, se les deberá hacer un análisis de razones detallado acerca de la liquidez, rentabilidad y deuda de los estados financieros de ésta. Una comparación de razones similares en años distintos deberán indicar algunas tendencias de desarrollo.

(5) Ofrecer precio en una cosa para subasta; concurso público para provisión de algo.

(6) Steven E. Bolten; Administración Financiera; p.564 .

(7) Idem.

C) CONTROL DE LA COBRANZA DE CUENTAS POR COBRAR

Una vez elegida la política de cuentas por cobrar que se consideró ser la más óptima para el otorgamiento del crédito, se deberá realizar constantemente una adecuada vigilancia de las cuentas por cobrar existentes dentro del departamento de cobranzas, la cual permita detectar los posibles deterioros y las cuentas en las cuales existan atrasos o el incumplimiento de sus pagos. Hay que buscar también las posibles fallas cuantitativas o de procedimiento - por parte de las personas encargadas de realizarlo.

En el departamento de cobranzas como en cualquier otro departamento, se le debe poner mucha atención al cumplimiento de las políticas que se consideren adecuadas, como en este caso las políticas de cobro; que son los procedimientos que se deben de seguir para efectuar el cobro a su vencimiento o fechas acordadas. La efectividad de estas políticas se puede evaluar de manera parcial examinando el nivel de estimación de cuentas incobrables, éste no depende solamente de las políticas de cobro, sino también de las de crédito en las cuales se basa su aprobación. Si se admite que el nivel de cuentas malas referente a las políticas de crédito sea relativamente constante, puede esperarse que para reducir las cuentas malas de la empresa se espere un aumento en los gastos de cobranza.

Dado el caso de que algún cliente se retrasara en uno de sus pagos, la empresa deberá ser paciente en su espera antes de indicar los procedimientos de cobro, ya que si ésta apresura al cliente en su cobro corre el riesgo de que éste se enfade y contraiga algún contrato de crédito en otra parte, y así las ventas se reduzcan en un bajo nivel.

Dentro de las modalidades de cobro se utilizarán los procedimientos básicos en el orden al cual hace mención Laurence J. Gitman, - que normalmente se sigue en el proceso de cobro:

a) Cartas :

Estas se consideran ser el primer paso en el proceso de cobro de cuentas vencidas, en el caso de algún retraso de pago se le manda al cliente un recordatorio, si al paso de algunos días no recibimos noticias de éste, se manda un segundo recordatorio de una manera un poco más estricta.

b) Llamadas Telefónicas :

En caso de que la carta no haya tenido resultados satisfactorios, se recurre a éste procedimiento en el cual el gerente de crédito le exija al cliente el pago del adeudo personalmente. - Si el cliente tuviera alguna excusa razonable se puede llegar a un acuerdo para prorrogar el período de pago. Si éste aún no funcionara una llamada telefónica del abogado de la compañía -- puede ser útil para presionar aún más al cliente.

c) Visitas Personales :

Puede ser que el pago se haga al momento, en el caso de la visita hecha por un cobrador que se enfrente al cliente de manera personal.

d) Utilización de agencias de cobro :

Dentro de este procedimiento la empresa entrega las cuentas incobrables a una agencia de cobros, la cual se va a encargar de convertirlas a efectivo, o también se le pueden dar a un abogado que hará lo mismo. Normalmente los honorarios por estos servicios son altos y a veces no se alcanza a recuperar más del 50 por ciento del importe de las cuentas.

e) Procedimiento Legal :

Este procedimiento no solamente es oneroso, sino que también puede obligar al deudor a declararse en banca rota, reduciéndose así la posibilidad de futuros negocios con el cliente y sin que se garantice el recibo final de los cargos atrasados.

Se hace incapie en que el cliente siempre buscará la forma de disculparse para no cumplir o caer en alguno de los pagos parciales logrando así como consecuencia una ampliación al plazo del crédito.

El lograr el cumplimiento de los pagos en los plazos acordados es muy importante, sin embargo en el sistema de ventas en abonos - representa gran importancia el recuperar la totalidad del monto, - aunque sea en un plazo mayor. Para ésto se deberá contar con una eficiente organización dentro del departamento de cobranzas.

Para un mejor funcionamiento dentro de este departamento y sus políticas, se deberá realizar como ya se dijo anteriormente, una adecuada vigilancia y supervisión objetiva por parte de inspectores especializados, que por medio de un programa de inspección periódica conozcan prácticamente los problemas y propongan las soluciones adecuadas. También puede lograrse una supervisión de la conducta de los cobradores y chequeo de la corrección de los saldos a cargo de los clientes en el caso de que se llegara a utilizar el sistema de los recibos con duplicado, y que en cada pago parcial - el original es entregado al cliente.

En este departamento se distinguen como situaciones que pueden presentarse en la cobranza de un crédito las siguientes :

- 1.- Cobro Normal
- 2.- Cobro Difícil
- 3.- Cambio de Domicilio.

La primera deberá procurarse hasta que sea imposible sostenerla ya que implica un menor costo de operación y marca la eficiencia - del departamento de cobranzas.

Quando una de las causas por la que una cuenta es considerada - Cobro Difícil, encontramos :

- a) Negativa del cliente a pagar
- b) Imposibilidad económica para cumplir
- c) Responsabilidad del departamento de créditos o ventas por violaciones a las políticas establecidas.

En esta situación donde la cobranza se realiza por medio de presión, es necesario contar con personal especializado en este tipo de operación, que desde luego nos va a representar un costo muy -- elevado y el sostenimiento de éste, más sin embargo es indispensable perfeccionar esta función con el fin de recuperar el mayor número de créditos y también para proyectar una imagen de exigencias y organización en la empresa.

Quando este departamento haya utilizado las herramientas necesarias para la obtención de la cobranza y no se tuviera un resultado satisfactorio, las cuentas se turnarán al Departamento Legal, para que por medio de juicios ejecutivos mercantiles intente la recuperación del adeudo.

La situación de no poder hacer efectivo el crédito por cambio de domicilio del cliente, obliga a realizar una localización — apoyándose en los datos proporcionados en la solicitud de crédito.

El trabajo del esposo, las referencias anotadas o el aval, son elementos que permitirán conocer el nuevo domicilio del cliente.

Por lo general, cuando el cliente cambia de domicilio dá aviso a la compañía, pero si está fuera de las áreas controladas por cobranzas — denominándose cobranza fuera de ruta — se podrá aceptar un arreglo inmediato a base de conceder bonificaciones o la devolución de los artículos.

Por lo tanto, podemos decir que el grado de eficiencia de este departamento será el parámetro para medir lo adecuado de las políticas generales y particulares establecidas por la administración general a toda la compañía.

D) EVALUACION DE LA ADMINISTRACION DE CUENTAS POR COBRAR

En la evaluación de la Administración de Cuentas por Cobrar se debe considerar toda aquella información que nos permita medir la actuación de los departamentos de Crédito y Cobranza; no existe un parámetro definido que se aplique con esta finalidad, más bien cada empresa deberá establecer de acuerdo a sus características el procedimiento para la evaluación de las funciones en la concesión del crédito y de la recuperación de las cuentas por cobrar.

Las medidas que generalmente se emplean son las siguientes :

a) Determinación del Ciclo de Operación

- b) Análisis de Estados Financieros
- c) Análisis de antigüedad de saldos
- d) Análisis de aspectos relacionados a la concesión de crédito y la cobranza.

a) Determinación del Ciclo de Operación :

Uno de los indicadores de posibles problemas en nuestras cuentas por cobrar, es la determinación del Ciclo de Operación de la entidad. "Se entiende por Ciclo de Operación, la cantidad de tiempo que se requiere al comprar el inventario, tenerlo almacenado, venderlo a crédito y esperar a que el cliente lo pague, de tal forma que al negocio regrese a su posición de efectivo usable para adquirir nuevos inventarios o para pagar sus pasivos " (9) .

Si el Ciclo de Operaciones es amplio, durante el tiempo que tiene que esperar la empresa para comprar nuevos inventarios, o para pagar sus deudas se hace necesario recurrir a financiamientos externos, éste es uno de los indicios que pondría en evidencia la eficiencia en la concesión del plazo de los créditos. En el cálculo del Ciclo de Operación es necesario conocer la rotación de las cuentas por cobrar.

Para determinar la rotación del Inventario se utiliza la siguiente razón financiera :

$$\frac{\text{Cto. anual de los artículos vendidos}}{\text{Promedio de Inventarios}} = \text{Número de veces que rotó el inventario durante el ejercicio.}$$

Una vez determinada la rotación del inventario se debe calcular la cantidad promedio de tiempo para la rotación de inventarios, ésta se obtiene al dividir 365 días entre el número de veces que nos indica la rotación de inventarios; este cálculo nos indicará el tiempo que transcurre y se conserva el inventario en nuestros almacenes antes de ser vendidos.

La determinación de la rotación de las cuentas por cobrar se obtiene por medio de la siguiente razón :

$$\frac{\text{Ventas de Crédito anuales}}{\text{Promedio de cuentas por cobrar}} = \text{Número de veces en que las cuentas por cobrar rotaron durante el año.}$$

Para determinar la cantidad de tiempo en promedio, que requieren las cuentas por cobrar para recuperarse en efectivo, se deben dividir los días del año entre el número de veces que indica la fórmula anterior.

Al sumar el número de días promedio en la rotación de cuentas por cobrar e inventarios, obtendremos el tiempo en que la empresa recupere su dinero a través de sus operaciones normales.

La información que proporciona el Ciclo de Operación y sus dos componentes, es útil cuando es empleada en forma comparativa.

b) Análisis de Estados Financieros :

El análisis de la situación financiera de la empresa, nos -- permitirá comparar nuestra posición con respecto a otras empre- sas del mismo ramo, o con los antecedentes operativos de la em- presa para establecer nuestras tendencias de acción.

El análisis financiero de razones es fundamental en el estu- dio de los estados financieros, las razones que más se emplean son las que determinan la liquidez, las razones de solvencia, las razones de productividad y las razones de rentabilidad.

Las razones de liquidez muestran la capacidad que tiene la empresa para cumplir con sus obligaciones a corto plazo.

Las razones de solvencia representan la contribución del Ca- pital propio en el negocio; es el porcentaje en que el Activo Total está comprometido en el Pasivo Total.

Las razones de productividad representan principalmente la rotación de los activos y pasivos más importantes de la empre- sa, entre mayor sea la rotación, existirá más utilidad y por - consiguiente una mejor administración.

Dentro de estas razones se encuentran enmarcadas; la rota- ción de cuentas por cobrar, la rotación de inventarios, la ro- tación de cuentas por pagar y la rotación de activo circulante.

Las razones de rentabilidad miden la utilidad o beneficio - obtenido de la inversión en porcentaje, entre mayor sea, más - eficiente es la administración de una empresa.

(9) Dr. Octavio Gómez Haro; "Cómo detectar problemas de Inven- tarios y Cuentas por Cobrar"; Revista de Investigación Ad- ministrativa; p.6 .

RAZONES DE LIQUIDEZ :

$$\frac{\text{Activo Cir.}}{\text{Pasivo Cir.}} = \frac{\text{Caja + Ctas. x Gob. + Inventarios + Doctos. x Cob.}}{\text{Doctos. x Pagar + Ctas. x Pagar}}$$

Representa la cantidad o número de veces que el pasivo circulante está comprometido con el activo circulante.

$$\frac{\text{Activo Circulante} - \text{Inventarios}}{\text{Activo Circulante}} = \text{Prueba de Acido}$$

Representa la liquidéz máxima con que se cuenta por cada peso de pasivo circulante.

$$\frac{\text{Inventarios}}{\text{Activo Circulante}}$$

Es el porcentaje del activo circulante invertido en inventarios.

RAZONES DE SOLVENCIA :

Activo Total

Pasivo Total

Es el porcentaje del activo total que está grabado por la deuda.

Activo Fijo

Capital Propio

Es el porcentaje del capital propio de la empresa en comparación con el total de sus recursos.

Intereses Pagados

Utilidad neta antes de impuestos

Es el porcentaje de intereses pagado por cada peso de utilidad - obtenido.

RAZONES DE PRODUCTIVIDAD :

Ventas Netas = Rotación de cuentas por cobrar .
Ctas. por Cobrar

Teniendo que los días comerciales del año son de 360 , obtenemos

360 = No. de días promedio en cartera ▽
Rotación de cuentas por cobrar

En esta razón se analiza el número de días promedio que se tardan en convertir en efectivo las cuentas por cobrar, entre mayor es el número de días es más probable que existan cuentas incobrables y en consecuencia falta de liquidez y baja productividad.

Ventas Netas = Rotación de Inventarios
Inventarios

360 = No. de días promedio en inventario.
Rotación de Inventarios

Representa el número de días que tarda en llegar el producto — terminado a manos de los clientes.

Cuentas por Pagar = Rotación de cuentas por pagar .
Compras

360

360 = No. de días promedio de Ctas. x Pag.
Rotación de Cuentas por Pagar

Determina los días promedio que el cliente tarda en pagar a sus proveedores.

Ventas Netas = Rotación de Activo Circulante .
Activo Circulante

360

360 = No. de días promedio del Act. Cir.
Rotación del Activo Circulante

Representa el número de veces que el activo circulante dió de vueltas para lograr las ventas.

Ventas Netas = Productividad .
Capital Contable

Representa el número de bienes o servicios producidos en comparación con el capital contable.

RAZONES DE RENTABILIDAD

$$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas Netas}} = \text{Utilidad de las Ventas .}$$

$$\frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Capital Contable}} = \text{Utilidad del capital empleado antes de gastos de operación e impuestos.}$$

$$\frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Gastos de Operación}} = \text{Proporción de gastos de operación y otros respecto a las ventas.}$$

$$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Capital Contable}} = \text{Rentabilidad del capital invertido.}$$

Razones que miden la utilidad o beneficio obtenido de la inversión en porcentaje.

c) Análisis de Antigüedad de saldos :

Este Análisis es otra de las medidas que nos permite evaluar la administración de las cuentas por cobrar; consiste en desglosar los documentos por cada uno de los clientes de acuerdo a su antigüedad; refleja la antigüedad de saldos vencidos y por vencer.

Un procedimiento más directo es el calcular la antigüedad de la cuenta a la fecha de cobro; de esta forma se puede determinar el porcentaje de las ventas que fueron pagadas dentro de los -- plazos establecidos, presionar en aquellas cuentas vencidas con cierta antigüedad, determinar en algunos casos la suspensión -- del crédito y calcular la reserva para cuentas incobrables. En relación con éste último objetivo se puede afirmar que una adecuada planeación del crédito, unas adecuadas políticas de crédito y una objetiva evaluación del riesgo con cada cliente acompañados de una labor efectiva de cobranza evitarán que se creen cuentas atrasadas e incobrables.

d) Análisis de aspecto relacionado con la concesión de crédito y la cobranza.

Entre otros aspectos, se debe evaluar lo estricto o liberal de las condiciones de crédito establecidas, así como las medidas empleadas en la recuperación de las cuentas; cuando se emplean condiciones de crédito muy liberales se incrementa la pérdida de liquidez de la compañía, así como las cuentas malas considerando también los costos relacionados a la cobranza.

Para evaluar las actividades de cobranza se pueden relacionar

las cantidades cobradas a clientes, con los saldos de cuentas -- por cobrar; se puede determinar el porcentaje de cuentas malas en relación con las ventas a crédito, así como determinar el -- porcentaje mensual de cuentas vencidas cobradas en relación con el total de cuentas vencidas existentes al inicio del mes.

La oportunidad con que se presenten los documentos a cobro o a revisión es un factor que determina la demora en la cobranza, así como la veracidad con que se informe al cliente sobre su -- estado de cuenta.

Como anteriormente se ha mencionado, los índices y razones -- se deben comparar con expectativas, con los resultados de años anteriores, la situación de un competidor o empresa similar, -- sólo así podremos saber si nuestros porcentajes y razones son las adecuadas; mientras se cuente con más elementos de análisis se tendrá más conocimiento de los problemas existentes y se estará en posibilidades de sugerir cambios o mejoras.

CAPITULO IV .- CONTROL Y MECANISMOS DE REGISTRO

- a) DOCUMENTOS A CARGO DE CLIENTES
- b) REGISTRO DE VENTAS EN ABONOS
- c) REGISTRO AUXILIAR DE CLIENTES
- d) REGISTRO DE INTERESES FINANCIEROS.

A) DOCUMENTOS A CARGO DE CLIENTES

Como ya se hizo mención anteriormente, uno de los más grandes acontecimientos dentro del comercio fué la aparición de los títulos de crédito, los cuales se consideran como "los documentos necesarios para ejercer el derecho literal y autónomo que en ellos se consigna y que están destinados a circular" (8). Tomando en cuenta las características que éstos poseen (ver cuadro No. I), el comerciante no solo se conformará con la confianza que pueda depositar en el comprador, sino que ahora cuenta con un respaldo sobre el bien vendido o servicio proporcionado.

Las empresas que otorgan crédito a sus clientes, acostumbran extenderles Títulos de Crédito, ya que éstos dan derecho a una suma de dinero y están destinados a circular; esto significa que pueden transmitirse de una persona a otra mediante el endoso o por la sola entrega material del documento, de manera que al cliente se le obligue a garantizar el pago de sus créditos y de sus respectivos intereses o recargos.

Con frecuencia ocurre que las obligaciones se llegan a pagar con cheque, o bien, mediante el endoso de letras de cambio o pagarés que se transmiten en pago de una deuda; cuando esto sucede no se deberá considerar pagada en el momento en que se dá el título en pago, ya que éste es recibido bajo la condición de "salvo buen cobro". Con esto se quiere decir que es aceptado el título dado en pago de la obligación, siempre que el valor de éste logre hacerse efectivo, de lo contrario se dirá que la deuda seguirá siendo insoluta.

El surgimiento del pagaré y la letra de cambio, que son los --

CARACTERISTICAS DE LOS TITULOS DE CREDITO

Incorporación

Se conoce con este nombre a la relación estrecha que existe entre el documento y el derecho que en él se consigna.

Literalidad

Esto significa que el deudor se obliga en los términos del documento, es decir; las palabras escritas en el título, fijan el alcance, contenido y modalidades de la obligación.

Autonomía

El derecho consignado en el título es "autónomo", ya que cada uno de los tenedores del documento tiene un derecho propio e independiente del de los anteriores tenedores.

Circulación

El título de crédito está destinado a circular, a transmitirse de una persona a otra y éste es un nuevo elemento para una definición completa.

Cuadro No. I

documentos más conocidos por ser los más usuales en el comercio, permitieron que el crédito adquiriera características más refinadas en el desarrollo de las operaciones crediticias incluyendo en crédito de consumo, y favoreciendo así al crecimiento de las operaciones, como éstas tuvieran gran aceptación en los negocios comenzaron a utilizarse para garantizar las ventas a plazos.

La letra de cambio forma parte de los documentos catalogados - "Títulos de Crédito", y se define como; "El título de crédito que contiene la orden incondicional, que una persona llamada girador (el que expide), dá a otra denominada girado (la persona que se obliga a liquidar la deuda) de pagar una suma de dinero a la orden de una tercera persona llamada beneficiario (la que recibe el pago), en lugar y fecha determinada.(9)

No obstante que es una orden de pago en la que intervienen -- tres personas, en la actualidad tiene un uso relativamente diferente al que se le daba en su origen (10), ya que se utiliza para garantizar el cumplimiento de una obligación, es decir; el pago de un crédito, así, tanto en ésta como en otros documentos similar~~es~~ se hace constar la existencia de una deuda que debe pagar una persona llamada girado a otra denominada beneficiario, en este caso en lugar de figurar nominativamente tres personas, figurarían realmente dos.

Según el artículo 76 de la Ley de Títulos y Operaciones de Crédito, la letra de cambio deberá contener los siguientes datos :

- 1.- La mención de ser letra de cambio, inserta en el texto del documento.

La Ley exige que el documento lleve las palabras "letra de cambio", ya que si faltara o se usaran otras en su lugar, no produce efectos como título de crédito.

2.- El lugar, día, mes y año en que se suscribe.

Es indispensable que en ésta conste el lugar de suscripción, en virtud de que mientras la letra no se acepte ni circule, el único obligado es el girador y es necesario saber en que lugar debe demandársele el pago.

3.- La orden incondicional al girado de pagar una suma determinada de dinero.

En lo que respecta a este dato, la Ley prohíbe que en la letra de cambio figure estipulación de intereses o cláusula penal; lo que si es posible en el pagaré.

4.- El nombre y la firma del girado.

Cuando éste ha aceptado pagar la letra, recibe el nombre de aceptante.

5.- Lugar, época o fecha de pago.

Si en la letra no se señala el lugar de pago, se tendrá -- como tal el domicilio del girado, si éste tuviera varios domicilios la letra será exigible en cualquiera de ellos.

Por lo que se refiere a su vencimiento, la letra de cambio puede ser girada de cuatro formas ;

- a) A la vista
- b) A cierto tiempo vista
- c) A cierto tiempo fecha
- d) A día fijo .

6.- Nombre del beneficiario.

La letra de cambio es esencialmente nominativa, y si se ex pide al portador no produce efectos de título de crédito.

7.- Nombre y firma del girador.

En caso de que el girador no sepa firmar o no pueda, lo po drá hacer otra persona a su ruego, la cual deberá tener auto-rización expresa; certificandolo así un corredor público titu-lado, un notario o cualquier otro funcionario que tenga fé pú blica.

Letra Documentaria : "Reciben el nombre de letras documenta---- rias las letras de cambio que van acompañadas de documentos repre-re sentativos de mercancías, los cuales se entregan al girado previa la aceptación o pago de la letra.

La ley dispone que la inserción de las cláusulas; documentos ---- contra aceptación "D/a" o documentos contra pago "D/p" en el tex-te de una letra de cambio con la que se acompañan documentos re-re presentativos de mercancías, obliga al tenedor de la letra de --- cambio a no entregar los documentos sino mediante la aceptación o el pago de la letra.

Estas letras se utilizan en las operaciones de compra-venta de mercancías entre comerciantes radicados en plazas diversas". (11)

Generalmente, la obligación de pago de un cliente en una venta a plazos, suele operarse por medio de la suscripción de un pagaré al cual se le considera una de los documentos más utilizados en - las operaciones comerciales, para garantizar el pago de los crédi

tos haciéndose constar la existencia del adeudo en el mismo título.

Al igual que a la letra de cambio, al pagaré también se le cataloga como "título de crédito" y se define como; "el título de crédito que contiene la promesa incondicional del suscriptor (persona que adquiere la obligación), de pagar una suma de dinero en lugar y época determinados a la orden del tomador o beneficiario (persona que recibirá el pago) (12).

Además del suscriptor y del tomador o beneficiario, podrá intervenir también el avalista; el cual garantizará en todo o en parte el pago de la letra de cambio o del pagaré, convirtiéndose en deudor solidario junto con el avalado para liquidar la obligación, si es que existe garantía colateral.

Dado que el pagaré contiene la promesa de pago que hace el suscriptor, este título no está sujeto a aceptación, ya que este acto sería redundante y no existe la obligación de representarlo -- hasta su vencimiento.

Entiéndase por aceptación, "el acto mediante el cual una persona se compromete a pagar un título girado a su cargo, una vez que este acepta, toma el nombre de aceptante y se convierte en el principal obligado al pago del título."

Los requisitos que este documento deberá contener según la Ley de Títulos y Operaciones de Crédito, serán los siguientes :

1.- La mención de ser pagaré, inserta en el texto del documento,

Este título al igual que la letra de cambio son documentos de carácter formal, y en caso de no hacer mención a tal concepto se dará por no aceptado como "Título de Crédito".

2.- La promesa incondicional de pagar una suma de dinero.

Tanto el pagaré como la letra de cambio, dán derecho a una suma de dinero; lo que distingue a éste, es que contiene una promesa de pago, mientras que la letra de cambio contiene un orden de pago; la promesa de pago debe ser incondicional.

3.- Nombre de la persona a quien ha de hacerse el pago.

Este requisito es lo que hace al pagaré un documento esencialmente nominativo, y como título nominativo que es, el pagaré se entiende extendido a la orden, por lo que el tomador o beneficiario puede transmitirlo por endoso.

4.- La época y el lugar del pago.

Puede tener los mismos vencimientos que la letra de cambio:

- a) A la vista
- b) A cierto tiempo vista
- c) A cierto tiempo fecha
- d) A día fijo.

Si en éste no se hace mención de la fecha de su vencimiento se considera pagadero a la vista; cuando no se indica lugar de pago, se tendrá como tal el domicilio del suscriptor del título.

5.- La fecha y el lugar en que se suscribe el documento.

Este requisito se refiere al lugar donde se pactó la operación; ciudad, estado o municipio.

6.- La firma del suscriptor o de la persona que firme a su ruego

Contiene los mismos requisitos que la letra de cambio.

Las diferencias que existen entre la letra de cambio y el pagaré son las siguientes :

- a) En la letra de cambio aparecen nominativamente tres personas : girado, girador y beneficiario: Mientras que en el pagaré sólo figuran dos; suscriptor y tomador o beneficiario.
- b) Mientras que la letra de cambio contiene una orden de pago, el pagaré contiene una promesa de pago.
- c) En la letra de cambio no se pactarán o estipularán intereses, lo que en el pagaré sí es posible y válido hacerlo.

(8) Arturo Puente Flores y Octavio Calvo Marroquín; Derecho Mercantil; p. 171.

(9) Idem. p. 191.

(10) En sus principios, la letra de cambio se empleaba para hacer un pago de una plaza a otra.

(11) Arturo Puente Flores y Octavio Calvo Marroquín; Derecho Mercantil; p. 203.

(12) Idem. p.212.

B) REGISTRO DE VENTAS EN ABONOS

Toda entidad que realiza transacciones económicas, deberá llevar a cabo un proceso contable de acuerdo a sus necesidades siguiendo los lineamientos y principios de contabilidad generalmente aceptados, así como las reglas particulares que constituyen los procedimientos específicos de valuación de operaciones y presentación de la información financiera para facilitar la aplicación de estos principios.

Dentro del proceso contable se hace mención a la fase de Sistematización; que es la que establece el sistema de información financiera en una entidad económica, el cual será necesario seleccionarlo, diseñarlo e instalarlo.

La selección del sistema de información financiera va a consistir en hacer la elección de los procedimientos y métodos, que de acuerdo a las circunstancias resulte ser el óptimo para la entidad correspondiente.

Para llevar a cabo una buena selección, será necesario conocer:

- 1) Naturaleza y características de la entidad;
 - a) Actividad y giro
 - b) Marco legal
 - c) Ejercicio contable
 - d) Políticas de operación
 - e) Recursos y sus fuentes
 - f) Organigrama
 - g) Costo de inversión

2) Elección del método de valuación de Inventarios ;

- a) Costo Identificado
- b) Costo promedio
- c) PEPS
- d) UEPS
- e) **Detallista**

3) Elección del Procedimiento de Procesamiento de datos ;

A estos procedimientos se les considera como "Sistemas de Contabilidad": Los cuales el C.P. Máximo Anzures define de la siguiente manera; "Son aquellos procedimientos mediante los cuales se anotan las operaciones financieras de una empresa, valiéndose de documentos y diarios (13), cuya determinación constituye el carácter peculiar del sistema".

Los procedimientos que existen para el procesamiento de datos son:

MANUAL : Es aquel que emplea básicamente el esfuerzo humano para la captación, clasificación, registro, cálculo y síntesis de las transacciones financieras de una entidad económica mediante la escritura. En este procedimiento se puede decidir por cualquiera de los siguientes métodos :

- a) **Diario Continental**: Consiste en registrar en un libro denominado Diario General, por medio de asientos, todas las operaciones al irse efectuando; pasar dichos asientos diariamente, uno a uno tanto a los mayores auxiliares como al libro mayor, y obtener de este último los datos para hacer en el libro de inventarios y balances, los estados finan--

cieros, o sea, el Balance General y el Estado de Pérdidas y Ganancias.

- b) **Diario Tabular** : Representa una evolución del Diario Continental al adicionarse a éstos tantas columnas como conceptos operacionales maneja la entidad, lo cual permite registrar y clasificar simultáneamente las transacciones, consiguiéndose un ahorro de tiempo.
- c) **Centralizador** : Divide al Diario Continental en tantos diarios como conceptos operacionales maneja la entidad, lo cual suma al ahorro de tiempo la división del trabajo.
- d) **Pólizas** : Consigna las operaciones en folios independientes antes de transferirlos a los libros de contabilidad.
- e) **Cuentas por Cobrar y Cuentas por Pagar** : Este procedimiento consiste en la supresión de las subcuentas de las cuentas colectivas de clientes, deudores diversos, proveedores y acreedores diversos; - en las cuentas globales; una activa denominada : "Cuentas por Cobrar" y la otra de pasivo llamada - "Cuentas por Pagar" . Las operaciones se registran en pólizas .

FINALIDADES : a) Reducir el empleo de subcuentas - y b) Ejercer un control absoluto sobre cada una de las entradas y salidas de dinero.

Este procedimiento, en los negocios dedicados a la venta de mercancías, tiene poca aplicación, cuando la mayor parte de las operaciones son a crédito.

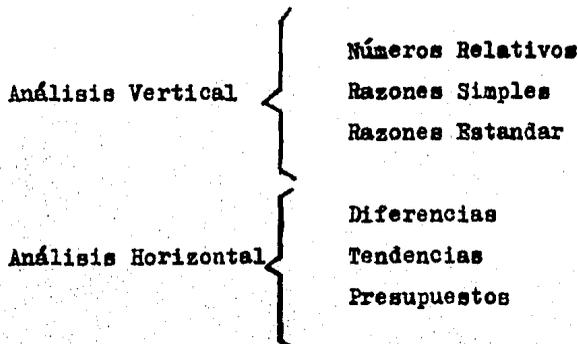
MECANICO : Es aquel que emplea básicamente máquinas de contabilidad, para la clasificación, registro, cálculo y - síntesis de las transacciones financieras de una entidad económica.

ELECTROMECHANICO : Se efectúa por medio de un conjunto de máquinas electromecánicas denominadas de registro unitario

ELECTRONICO : Se lleva por medio de máquinas eléctricas o computadores.

4) Elección del Método de Análisis Financiero :

Esta elección se puede efectuar entre los siguientes métodos :



El diseño del sistema de la información financiera estará constituido por el conjunto de elementos con los cuales cuenta el sistema y que son:

- a) Catálogo de Cuentas
- b) Documentos Fuente

- c) Diagramas de Flujo
- d) Informes

La instalación del sistema de información financiera implicará:

- a) La aprobación del sistema diseñado
- b) La adquisición de los recursos humanos y materiales necesarios ; y
- c) El entrenamiento del personal.

Los sistemas y controles de contabilidad son implantados en las empresas, con la finalidad de obtener una información útil, confiable y oportuna de los mismos.

Es sabido que en todo tipo de sistema contable se requiere de un procedimiento, mediante el cual se anoten las operaciones financieras de una empresa valiéndose de documentos y libros de Contabilidad.

En lo que respecta a libros, la Contabilidad General está constituida por tres tipos de ellos, que se considera son los principales y que a su vez son la base del registro de las operaciones mercantiles; estos libros son :

- a) Libro Diario
- b) Libro Mayor
- c) Libro de Inventarios y Balances.

A este respecto, el Código de Comercio dispone lo siguiente :

Art. 33 "El comerciante está obligado a llevar cuenta y razón de todas sus operaciones en tres libros a lo menos, que son: El Libro de Inventarios y Balances, el Libro General de Diario y el Libro Mayor o de cuentas corrientes."

LIBRO DE INVENTARIOS Y BALANCES

Art. 38 "El Libro de Inventarios y Balances empezará por el inventario, que deberá formar el comerciante al tiempo de dar principio a sus operaciones, y contendrá:

- I.- La relación exacta del dinero, valores, créditos, efectos al cobro, bienes muebles e inmuebles, mercaderías y efectos de todas clases, apreciados en su valor real, y que constituyen su activo.
- II.- La relación exacta de las deudas y toda clase de obligaciones pendientes, si las tuviere, y que forman su pasivo.
- III.- Fijará, en su caso, la diferencia exacta entre el activo y el pasivo, que será el capital con que principia sus operaciones.

" El comerciante formará, además anualmente y extenderá en el mismo libro, el balance general de sus negocios con los pormenores expresados en este artículo, y de acuerdo con los asientos del diario, sin reserva ni omisión alguna, bajo su firma y responsabilidad".

LIBRO DIARIO

Art. 39 "En el Libro Diario se asentará por primera partida el resultado del inventario de que trata el artículo anterior, dividido en una o varias cuentas consecutivas, según el sistema de contabilidad que se adopte.

Seguirán después día por día, y según el orden en que se bayan haciendo, todas las operaciones que haga el comerciante en su tráfico por cuenta propia o ajena, designando las circunstancias y carácter de cada operación y el resultado que produce a su cargo o descargo de modo que cada partida manifieste quien sea el acreedor y quien el deudor en el negocio a que se refiere.

Cuando las operaciones sean numerosas, cualquiera que sea su importancia, o cuando hayan tenido lugar fuera del domicilio, podrán anotarse en un solo asiento las que se refieran a cada cuenta y se hayan verificado en cada día; pero guardando en la expresión de ellas, cuando se detallen, el orden mismo en que se hayan verificado.

Se anotarán, así mismo, en la fecha en que las retire de caja, las cantidades que el comerciante tome a su cargo, y se llevarán a una cuenta especial que al intento se abrirá en el Libro Mayor.

LIBRO MAYOR

Art. 40 "Las cuentas corrientes con cada objeto o persona particular se abrirán por debe y haber en el Libro Mayor y a

cada cuenta se trasladarán, por orden riguroso de fechas los asientos del diario".

Las Sociedades Mercantiles tienen la obligación de llevar también otros libros, como son : Libro de Actas, Libro de registros de Utilidades, Libro para Registro de Adquisición en Moneda Extranjera y Libro de Registro de Acciones.

Los métodos de registro o "Sistemas de Contabilidad" se basan principalmente en la evolución del Diario Único Continental.

Uno de los sistemas más utilizados, es el sistema de pólizas, sobre todo en las empresas que requieren de un gran número de operaciones, además de que es el que requiere de un menor costo de inversión.

"Contablemente, la póliza es la base del método que lleva su nombre y se define como: El documento de carácter interno en el que se registran las operaciones y se anexan los documentos o comprobantes que justifiquen las anotaciones y cantidades en ella registradas" (Sastrías; segundo curso; p. 134).

Este sistema tiene como características las siguientes :

1) Clasificación de Operaciones :

De acuerdo a la naturaleza de las operaciones, se registrarán en :

a) Pólizas de entrada de efectivo

- b) Pólizas de salida de efectivo
- c) Pólizas de diario.

2) Formato y contenido :

La póliza deberá contener los siguientes elementos :

- a) Nombre de la entidad
- b) Número de la póliza
- c) Fecha
- d) Número de la cuenta
- e) Asiento (Cuenta, subcuenta)
- f) Firma de las cuentas personales que participarán en la preparación, revisión y autorización.

3) Documentación anexa y distribución :

- a) Documento fuente (Facturas, recibos, vales)
- b) Si se considera necesario deberá llevar copia.
- c) Distinto color para cada tipo de póliza.

El registro de las pólizas se efectúa mensualmente en un Diario similar al Diario Tabular, de éste registro se efectúan pases a los libros de contabilidad por medio de asientos de concentración.

Las ventajas que este procedimiento nos proporciona son las siguientes:

- 1.- Existe una mayor división del trabajo, ya que las operaciones se efectúan en hojas sueltas por separado.

- 2.- No permite que se pase ningún registro a los libros utilizados, hasta que no esté previamente revisado por personas autorizadas.
- 3.- Facilitan el traspaso de las anotaciones en los libros auxiliares sin tener que interrumpir los registros de las operaciones, ya que los datos para hacer dicha anotación se toman de las copias, lo que permite tener una mayor rapidéz.
- 4.- Al expedirse pólizas individuales por las entradas, la copia puede servir de acuse de recibo al remitente.

METODOLOGIA DEL PROCESAMIENTO DE POLIZAS

I.- DIARIAMENTE :

- a) Regístrense las operaciones en la Póliza que corresponda, de conformidad con su naturaleza.
- b) Efectúense los pases a los mayores-auxiliares.

2.- MENSUALMENTE :

- a) Efectúese el pase de los asientos consignados en las pólizas, al registro correspondiente.
- b) Obténgase, en su caso, el resumen de Varias Cuentas.
- c) Súmense las columnas y efectúese la comprobación del registro.

- d) Efectúese el pase al Libro Diario General. (un asiento de concentración por cada sección del registro de pólizas).

3.- ANUALMENTE :

- a) Fórmúlese el Estado Preparatorio.
- b) Elabórense Los Estados Financieros.
- c) Aféctese el Libro de Inventarios y Balances.

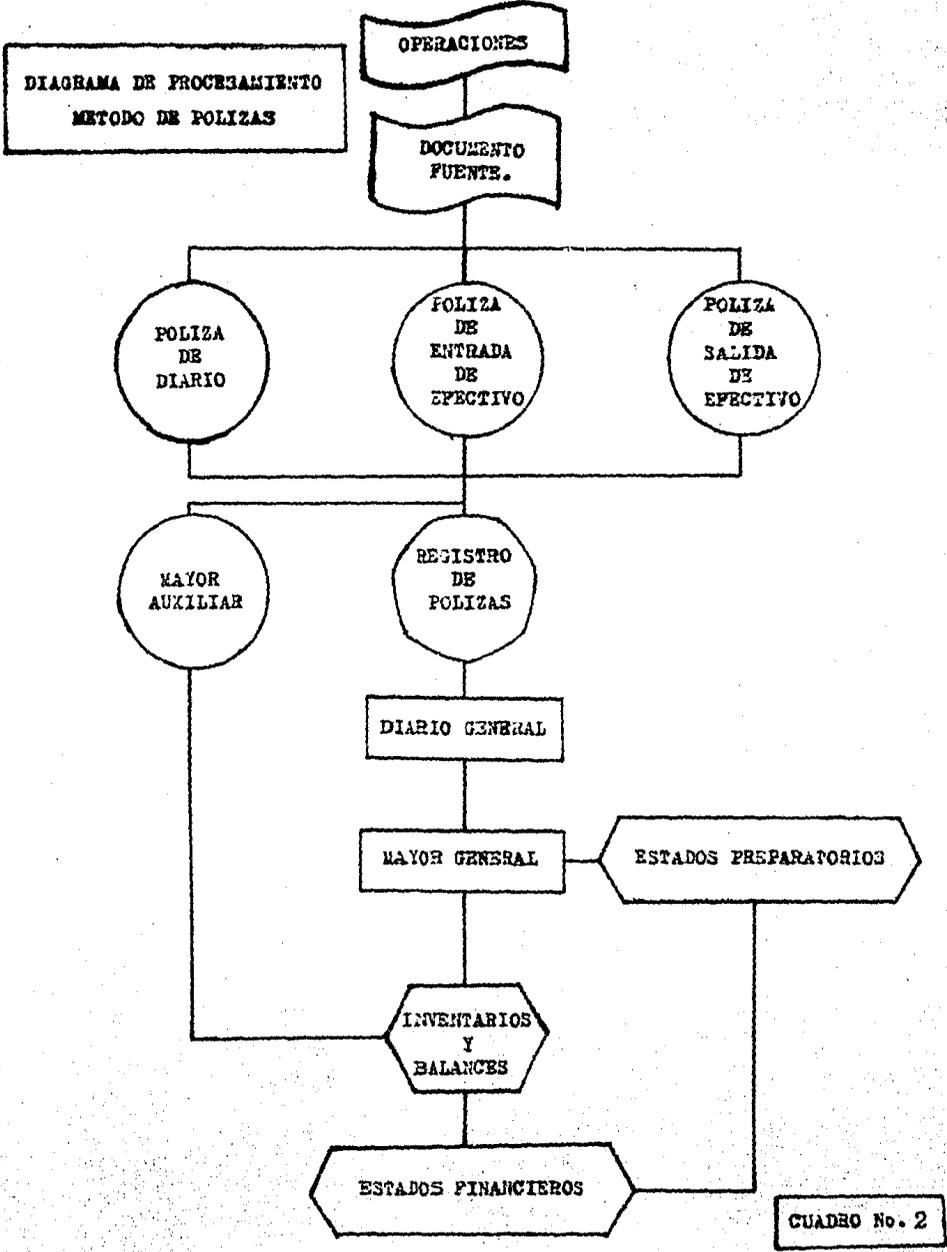
El Diagrama de Procesamiento del Método de Pólizas, se presenta en el cuadro No. 2 (C.P. Elizondo L. Arturo; El Proceso Contable; p. 354).

Como se estableció al principio de este inciso, en el proceso contable se deben de aplicar los principios de Contabilidad, pues son los "conceptos básicos que establecen la delimitación e identificación del ente económico, las bases de cuantificación de las operaciones y la presentación de la información financiera cuantitativa por medio de los estados financieros". (14)

En el registro de las ventas en abonos son de especial interés los principios de la Realización y el Período Contable; básicamente por el reconocimiento de los ingresos y los costos que le son correspondientes. Sin embargo tienen la misma importancia que el resto de los principios que son de aplicación conjunta.

El principio de la Realización indica ; " ... Las operaciones y eventos económicos que la contabilidad cuantifica se consideran por ella realizados :

- a) Cuando ha efectuado transacciones con otros entes económicos.



- b) Cuando han tenido lugar transacciones internas que modifiquen la estructura de recursos o de sus fuentes
- c) Cuando han ocurrido eventos económicos externos a la entidad o derivados de las operaciones de ésta, cuyo efecto puede cuantificarse en términos monetarios. "

"La venta debe registrarse contablemente cuando se ha entregado o recibido la mercancía ya sea en el lugar de destino o en el de embarque, según se haya pactado." (15)

El Boletín A-3 de Principios de Contabilidad sobre realización, expone que una transacción se considera efectuada cuando se formaliza la misma, independientemente de cuando se liquide, y que la formalización ocurre por el acuerdo de voluntades, independientemente de la forma o de la documentación que respalde el acuerdo.

El Principio de Período Contable indica que se deben de realizar "cortes convencionales en la vida de la entidad", en otras palabras que se delimite la información financiera a un período determinado.

La aplicación de estos principios debe ser en forma conjunta - porque implica, "que al realizarse un ingreso se reconozca paralelamente los costos y gastos que le sean inherentes, independientemente de cuando se liquiden".

El mismo boletín, establece que se deben considerar como un activo y un pasivo los pagos anticipados y los anticipos recibidos por concepto de servicios a proporcionar, la utilidad no devengada reconociendo que se han realizado como tales, pero no devengado como un gasto o ingreso respectivamente; ésto origina que en

el Balance General presentan como transacciones que se van a consumir o liquidar en el lapso futuro o sus beneficios afectan a más de un período, por lo que en el Estado de Resultados solo se deberán incluir los ingresos, costos y gastos que se han devengado.

Las cuentas utilizadas en el registro de las ventas en abonos, son:

CUENTAS ESPECIALES

NATURALEZA

- | | |
|--|----------------------------|
| - Clientes por ventas en abonos | Activo Circulante |
| - Utilidades por realizar por ventas en abonos. | Crédito Diferido |
| - Utilidades realizadas por ventas en abonos. | Cuentas de Resultados |
| - Cobro de documentos pendientes de clientes por ventas en abonos. | Cuenta de Orden Acreedora. |
| - Documentos por cobrar por ventas en abonos. | Cuenta de Orden Deudora |
| - Clientes Desertores | Cuenta Puente |
| - Utilidad o Pérdida por rescisión de contrato. | Cuenta de Resultados. |

El movimiento contable de estas cuentas se indican en los " esquemmas de mayor ".

CLIENTES POR VENTAS EN ABONOS

a) Por el precio total de la venta del artículo de acuerdo con los contratos de compra-venta y documentos complementarios respectivos que respalden la venta (garantía e intereses a cargo de clientes).

Por el importe de la primera parcialidad o enganche y la parte proporcional de los pagos (amortización de capital).

b)

Por el importe de las rebajas, - el importe de las rebajas y descuentos, las cancelaciones por rescisión de contratos.

c)

Por la incobrabilidad del saldo de una cuenta.

Descripción :

Esta cuenta opera con los importes correspondientes a las operaciones de ventas realizadas por la empresa bajo este sistema.

El saldo de esta cuenta es de naturaleza deudora, y representa el importe por cobrar a los clientes por las ventas en abonos.

UTILIDADES POR REALIZAR POR VENTAS EN ABONOS

a) El importe de la aplicación mensual o anual con base en el porcentaje multiplicado por la cobranza efectuada a clientes, según factores determinados con anterioridad.

De la diferencia entre el precio de venta (sin incluir intereses) y el precio de costo (artículo prometido en venta).

b) Por la corrección al costo del bien, es decir; cuando no se hayan determinado exactamente los factores del costo.

c) Importe de las utilidades canceladas por rescisión de contratos:

Descripción :

Esta cuenta maneja las utilidades pendientes de realizar, por las transacciones por las ventas en abonos.

Su saldo es de naturaleza acreedora, representa el total de las utilidades por ventas en abonos que están pendientes de realizar, en virtud de que no se han cobrado los totales de las ventas que las originaron.

UTILIDADES REALIZADAS POR VENTAS EN ABONOS

a) El traspaso a la cuenta -
de Pérdidas y Ganancias -
al cierre del ejercicio.

Por la aplicación de la utilidad calculada, de acuerdo al porcentaje determinado y multiplicado por la cobranza realizada de los clientes por ventas en abonos.

Descripción :

En esta cuenta se registran las utilidades cobradas (utilidad bruta), de las transacciones de las ventas en abonos.

El saldo de esta cuenta es de naturaleza acreedora y va a representar la ganancia obtenida en la venta.

COBROS PENDIENTES DE CLIENTES POR VENTAS EN ABONOS

a) El importe de los cobros de los documentos que el cliente haya liquidado.

Por el valor nominal de los documentos que se reciben como garantía colateral.

b) Cuando hayan cancelaciones por rescisión de contrato.

Por los intereses calculados a cargo del cliente por ventas en abonos.

c) Por las cancelaciones o devoluciones.

d) Por la parte proporcional que de cada abono cobrado corresponda a la amortización de intereses.

Descripción :

Esta es una cuenta de orden en la cual se registra el valor nominal de los documentos aceptados por el cliente.

El saldo de esta cuenta es acreedor y representa el importe de los abonos que han entregado los clientes por ventas realizadas en el ejercicio que señala.

DOCUMENTOS POR COBRAR POR VENTAS EN ABONOS

a) Por el valor nominal de los documentos que se reciben como garantía colateral.	Por el importe de los cobros de los documentos que el cliente haya liquidado.
b) Por los intereses calculados a cargo del cliente por ventas en abonos.	Por la parte proporcional que de cada abono cobrado corresponda a la amortización de intereses.
c)	Quando haya rescisión de contrato
d)	Por las cancelaciones o devoluciones.

Descripción :

Esta es la contracuenta de "cobros pendientes de clientes por ventas en abonos.

Su saldo es de naturaleza deudora y representa el mismo concepto desarrollado en la cuenta anterior.

CLIENTES DESERTORES

a) Por el traspaso del saldo del cliente a quien se le	Por el importe del artículo devuelto (precio de costo).
b) Por el importe de la devolución que se le hace en efectivo como liquidación.	Por la parte proporcional de las utilidades no realizadas correspondientes al saldo que quedó pendiente.
c)	Por el importe de los intereses legales a favor del comprador.

Descripción :

En esta cuenta se registran las utilidades o pérdidas obtenidas por cancelaciones de contratos de ventas en abonos, que hace las veces de una cuenta liquidadora, y además se considera una cuenta puente.

El saldo representa la utilidad o pérdida realizada con motivo de la rescisión del contrato, para después traspasarse a la cuenta de "Utilidad o Pérdida por Rescisión de Contrato".

UTILIDAD O PERDIDA POR RESCISIÓN DE CONTRATO

a) Por la pérdida en rescisión de contrato.

Por la Utilidad en rescisión de contrato.

b) Por el traspaso a pérdidas y ganancias en caso de obtener utilidad.

Por el traspaso a pérdidas y ganancias en caso de pérdidas.

Descripción :

En esta cuenta se registran las utilidades o pérdidas por cancelación de contratos de ventas en abonos.

El saldo de esta cuenta representa la utilidad o pérdida por rescisión de contrato del ejercicio y ejercicios anteriores.

DETERMINACION DEL FACTOR DE UTILIDAD

En las ventas en abonos se determina un porcentaje de utilidad el cual nos permite obtener el costo de los bienes vendidos en relación con el precio de venta.

El procedimiento para el cálculo de este porcentaje está establecido en la Ley del Impuesto sobre la Renta y su reglamento en

los artículos 30 y 10 respectivamente. La Ley establece que al término del ejercicio fiscal se debe calcular el porcentaje que representa el costo de los bienes enajenados a plazos, dividiendo el costo entre el precio total de las enajenaciones.

En el reglamento de la Ley del Impuesto sobre la Renta (15), - se establece un procedimiento semejante, de la misma manera señala que se deberán considerar como ingresos del ejercicio las cantidades que efectivamente se hubieran obtenido durante el mismo, - proveniente de las enajenaciones a plazos celebradas en ese ejercicio o en los anteriores; a estos ingresos se deducirá el costo que proporcionalmente le corresponda. El porcentaje excede a la proporción que representa el costo, es lo que se denomina "Factor de Utilidad".

Durante cada ejercicio aplicará un factor de utilidad, para -- aplicarlo conforme se vayan haciendo los cobros, por lo que es importante llevar un control adecuado de los clientes por ejercicio para aplicar el factor que le corresponda.

Puede existir otro método para fines contables de la empresa pero para gozar de los beneficios fiscales que nos proporciona la Ley es conveniente aplicar el procedimiento antes descrito, registrando el método contable en cuentas de orden.

- (13) Diarios: Considero que el autor dá este término en general, a los libros que deberán de utilizarse para el registro de las operaciones.
- (14) Boletín A-1 "Esquema de la Teoría Básica de la Contabilidad Financiera"; Principios Contables Básicos; párrafo 29.
- (15) Boletín A-3 "Concepto de Realización y Período Contable "; - Principios Contables Básicos; Párrafo 14.
- (16) Publicado en el Diario Oficial de la Fed., el 29 de febrero '84.

C) REGISTRO AUXILIAR DE CLIENTES

Las ventas a plazos y los cobros correspondientes, hacen necesario el uso de auxiliares que nos permitan obtener información de las cuentas en forma oportuna, en los auxiliares se registrarán las operaciones tomando los datos de las facturas que representarían cargo a los clientes, y de los informes de cobranzas para abonarles sus pagos y descuentos; también se pueden emplear mediante la documentación soporte como son: avisos, notas de crédito, movimientos de ajuste, correcciones, devoluciones o cancelaciones.

En las ventas en abonos es necesario mantener una debida separación de los adeudos de los clientes por cada año, con el fin de identificar el factor de utilidad que le corresponda.

En la contabilidad auxiliar de clientes, debe existir un control adecuado que permita comprobar que el movimiento individual de las cuentas coincida con el movimiento global de las cuentas de clientes por ventas en abonos.

Los auxiliares de clientes incluyen los siguientes conceptos :

- a) Año y mes de la operación
- b) Nombre del cliente
- c) Número de contrato o factura
- d) Clave del artículo
- e) Precio de venta total
- f) Pago mensual separando capital e intereses.

En el registro de los intereses en los auxiliares de clientes,

es importante mantener un control adecuado de los intereses por cobrar no devengados. Esto es con la finalidad de poder cumplir con las reglas de presentación, que en relación a las cuentas por cobrar establecen las reglas particulares de presentación de los Principios de Contabilidad, los cuales indican que : " los intereses por cobrar no devengados que hayan sido incluidos formando parte de las cuentas por cobrar, deben presentarse deduciéndose del saldo de la cuenta en la que fueron cargados.

D) REGISTRO DE INTERESES FINANCIEROS

Los intereses, producto de una venta a plazos se registran en la cuenta de "clientes por ventas en abonos", cuya contra cuenta por lo que respecta a los intereses es la denominada como "intereses por devengar" ; esta cuenta es de naturaleza acreedora y se carga cada vez que se efectúa un cobro por el importe de los intereses devengados, con abono a la cuenta llamada "Productos Financieros".

La cuenta de intereses por devengar es una cuenta de pasivo diferido, cuyo saldo representa los intereses no devengados por la operación efectuada; la parte proporcional de los intereses devengados que se registró en productos financieros representa la utilidad realizada por concepto de intereses.

En algunos casos las empresas prefieren establecer cuentas específicas para el registro de los intereses; esto es con la finalidad de tener un control más analítico de los adeudos por intereses de los clientes, en estos casos los intereses calculados a cargo del cliente se registran en las cuentas denominadas "Clientes por intereses o Clientes-intereses".

Si se sigue este procedimiento, la suma de los saldos de las - cuentas de clientes por ventas en abonos y la de clientes por in- tereses debe ser igual al saldo de la cuenta "Documentos por co- brar por ventas en abonos".

En las ventas a plazos generalmente se cobra un pago inicial - por concepto de enganche; sobre la cantidad insoluta se calculan los intereses, aplicando una cierta tasa de interés simple anual, las cuales se reparten proporcionalmente entre el número de abo- nos fijados para liquidar la parte principal. El comprador firma como garantía un pagaré cuyo valor nominal incluye el precio to- tal del artículo más intereses.

En la práctica comercial se estipula una determinada tasa de - interés adicional conocida como "Tasa de interés moratorio", la - cual se aplica en aquellos casos en que el cliente no cumple en - forma oportuna con los plazos de pago convenidos.

En cálculo de los intereses se utiliza el interés simple el -- cual, "es un porcentaje del capital original que se paga al trans- currir un año". El cálculo del interés simple que se utiliza con más frecuencia es el interés ordinario con el número exacto de -- días, éste se calcula con base en un año con trescientos sesenta días, lo cual simplifica los cálculos, y aumenta el interés cobra- do por el acreedor.

La fórmula que se aplica para éste cálculo se representa de la siguiente manera :

$$I = Cit$$

C = Precio total de la venta del artículo menos pago inicial.

i = Tasa de interés pactada.

t = Número de días que ha de calcularse el interés

I = Interés.

CAPITULO V .- ASPECTOS FISCALES

a) L.I.S.R.

b) I.V.A.

c) CODIGO FISCAL Y CIVIL.

En este capítulo presentaré el marco tributario aplicable a las empresas que utilizan el sistema de ventas en abonos o a plazos, que establecen la Ley del Impuesto sobre la Renta, Ley del Ingreso al Valor Agregado y los reglamentos correspondientes; así como las disposiciones que en relación a estas operaciones establecen el Código Fiscal de la Federación y el Código Civil.

A) LEY DEL IMPUESTO SOBRE LA RENTA

Por las características específicas de las operaciones de ventas a plazos, está determinado el tratamiento tributario para las empresas que operan bajo este sistema en los artículos 16 y 30 vigentes en la Ley de 1984. El artículo 16 del título I^o. Capítulo II que se refiere a los Ingresos Acumulables y el artículo 30 del Capítulo II del mismo título en relación a los Costos de las enajenaciones a Plazos.

Art. 16 Enajenaciones a Plazos.

"Los contribuyentes que realicen enajenaciones a plazos en los términos del Código Fiscal de la Federación, o que obtenga ingresos provenientes de contratos de arrendamiento financiero, podrán optar por acumular el total del precio pactado como ingreso obtenido en el ejercicio, o bien, considerar como ingreso acumulable el que efectivamente les hubiere sido pagado durante el mismo.

Cuando el contribuyente enajene documentos pendientes de cobro provenientes de contratos de arrendamiento financiero o de enajenaciones a plazos o cuando los dé en pago a los socios con motivo de liquidación o reducción del capital, deberá considerar como ingreso acumu-

lable en el ejercicio en que esto suceda, la cantidad pendiente de cobrar.

El contribuyente que desée cambiar su opción deberá presentar aviso ante las autoridades fiscales. Tratando se del segundo y posteriores cambios deberán transcurrir cuando menos cinco años desde el último cambio, para que éste se pueda efectuar con la simple presentación de un aviso; cuando el cambio se quiera realizar antes de que transcurran los cinco años se deberá cumplir con los requisitos y condiciones que establezca el Reglamento de esta Ley.

En el caso de incumplimiento de contratos de arrendamiento financiero o de contratos de enajenación de bienes a plazos, cuando el arrendador o el enajenante, según el caso, recuperen el bien deberán acumular como ingreso, las cantidades recibidas del arrendatario o comprador, deduciendo las que le hubiera devuelto conforme al contrato respectivo, así como las que ya hubiera acumulado con anterioridad, excluido el costo que les correspondió.

En el caso de contratos de arrendamiento financiero, también serán acumulables los que deriven de cualquiera de las opciones a que se refiere el Código Fiscal de la Federación. Dichos ingresos serán acumulables en el ejercicio en que sean exigibles".

Art. 30 Costo de Enajenaciones a plazos.

" Los contribuyentes que realicen enajenaciones a plazos

o celebren contratos de arrendamiento financiero y que opten por acumular como ingresos 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 se 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 proveniente 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 financiero.

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.

III.- En caso de que no se obtuviera la cantidad total de los pagos ni la recuperación del bien, se podrán deducir cuando transcurra el plazo de prescripción o antes si fuera notoria la imposibili-

dad práctica de cobro, las cantidades que resulten de aplicar al saldo del deudor el porcentaje a que se refiere la fracción I de este artículo, correspondiente al ejercicio en que se hubiera realizado la enajenación que les dió origen.

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 hayan sufrido, o aumentando el valor de las mejoras, en su caso".

Como complemento de la Ley, se debe aplicar el reglamento que le es correspondiente, ésto es, por que en la Ley existen disposiciones que son reglamentadas para facilitar su cumplimiento a los contribuyentes; el artículo 10 del Reglamento del Impuesto sobre la Renta, establece las disposiciones que serán aplicables a los contribuyentes que efectúan enajenaciones a plazos para determinar sus ingresos y sus costos.

Art. 10 De los Ingresos

"En el caso de que los contribuyentes realicen enajenaciones a plazos o que obtengan ingresos provenientes de arrendamiento financiero deberán sujetarse a lo siguiente:

- I .- **Calcularán la proporción que represente el costo de los bienes enajenados a plazos 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 can-
tidades que efectivamente hubieran obtenido duran-
te el mismo, provenientes de las enajenaciones a
plazos o de los contratos de arrendamiento finan-
ciero, celebrados en ese ejercicio y en los ante-
riores.

III .- Deducirán de dichos ingresos el costo que propor-
cionalmente le corresponda, conforme a la frac-
ción I de este artículo."

Los contribuyentes que realicen enajenaciones a plazos, en el
caso que decida cambiar el método de acumulación de sus ingresos
entre considerar el total del precio pactado o bien, acumular la
parte que efectivamente hubiera cobrado en el ejercicio deberán -
ajustarse a las disposiciones que establece el párrafo III del ar-
tículo 16 de la Ley y el artículo 11 del reglamento .

Art. 11 "Para los efectos de lo dispuesto en el tercer párrafo -
del artículo 16 de la Ley, el contribuyente podrá cam-
biar la opción a que se refiere dicho párrafo por una --
sola vez antes de que transcurran cinco años como mínimo
desde el último cambio, siempre que presente aviso y se
encuentre en cualquiera de los siguientes supuestos:

I .- Cuando fusione a otra sociedad.

II .- Cuando los socios enajenen acciones o partes socia-
les que representen cuando menos un 25% del capi-
tal social del contribuyente.

III.- Cuando reuniendo los requisitos de sociedad contro-
lada, 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.

B) LEY DEL IMPUESTO AL VALOR AGREGADO

El tratamiento del Impuesto al Valor Agregado aplicable a las entidades que realizan enajenaciones a plazos están contenidas en el artículo 12 de la Ley vigente el cual indica :

Art. 12 Valor gravable en enajenaciones de bienes .

" Para calcular el impuesto tratándose de enajenaciones - se considerará como valor el precio pactado, así como las cantidades que además se carguen o cobren al adquirente por otros impuestos, derechos, intereses normales o moratorios, penas convencionales o cualquier otro concepto. A falta de precio pactado se estará al valor que los bienes tengan en el mercado, o en su defecto al de avalúo.

- Precio determinable con posterioridad, Intereses Moratorios y Penas Convencionales:

Cuando el precio pactado sea cierto y determinable con posterioridad, el impuesto se pagará hasta que pueda ser determinado: si únicamente parte del precio es determinable con posterioridad, sólo el impuesto correspondiente a dicha parte se diferirá. Los intereses moratorios y penas convencionales, darán lugar al pago del impuesto en el mes en que se paguen.

- **Enajenaciones a Plazos, Arrendamientos Financiero :**

En las enajenaciones a plazos en los términos del Código Fiscal de la Federación, se podrá diferir el impuesto de conformidad con el reglamento de esta Ley. - Tratándose de arrendamiento financiero, al impuesto — que corresponda a la operación, se le aplicará el porcentaje que señala la Ley del Impuesto sobre la Renta — para determinar el monto original de la inversión y la diferencia será el impuesto que podrá diferirse, en los términos que señale el reglamento de esta Ley.

- **Anticipos :**

Tratándose de pagos anticipados que reciba el enajenante, antes de enviar o entregar materialmente el bien y siempre que el envío o la entrega se realice — cuando hayan transcurrido más de tres meses desde el primer anticipo, el impuesto se cubrirá en el momento en que se efectúe cada pago anticipado y sobre el monto del mismo; al enviarse o entregarse el bien, se pagará la diferencia del impuesto que resulte por el total de la operación.

Las cantidades entregadas al enajenante, incluyendo los depósitos, se entenderán pagos anticipados”.

El artículo anterior está reglamentado en el artículo 25 del Reglamento del Impuesto al Valor Agregado.

Art. 25 “Para los efectos del artículo 12 de la Ley, en las enajenaciones a plazos en los términos del Código Fiscal de la Federación, el impuesto correspondiente al pre—

cio pactado exluyendo 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 conforme sean exigibles los abonos.

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 lo referente a "Descuentos, bonificaciones y devoluciones" de ventas en abonos, se aplicarán las disposiciones establecidas en el artículo 7 de esta Ley.

Art. 7 Descuentos, devoluciones y bonificaciones.

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

El contribuyente que reciba el descuento, la bonifica

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

El Impuesto al Valor Agregado es un impuesto indirecto que grava la actividad económica estando obligados al pago del impuesto, las personas físicas y morales que realizan la actividad de enajenación de bienes. Por su naturaleza, es un gravámen trasladable ; se entiende por traslado del impuesto, el cobro o cargo que el contribuyente debe hacer a dichas personas de un monto equivalente al impuesto establecido en esta Ley.

La tasa general del impuesto es del 15% ,existen además tres -tasas especiales :

Tasa 0 % de Impuesto :

Esta tasa se aplicará a los valores a que se refiere la Ley, -cuando se realicen los actos o actividades siguientes:

- a) Animales y vegetales que no estén industrializados
- b) Carne en estado natural
- c) Huevos, leche y sus derivados
- d) Nixtamal, harina de maíz y de trigo
- e) Aceite vegetal comestible, manteca vegetal y animal
- f) Pastas para sopa, excluyendo las enlatadas
- g) Café, sal común, azúcar, mascabado y piloncillo

- h) Agua no gaseosa ni compuesta y hielo
- i) Tractores para accionar implementos agrícolas.

Tasa 6 % de Impuesto :

Esta tasa se aplicará cuando se realice la enajenación e importación de :

- a) Productos destinados a la alimentación, a excepción de; bebidas distintas de la leche, concentrados, polvos y jarabes.
- b) Medicinas de patentes.

Tasa 20 % de Impuesto :

Esta tasa se aplicará cuando se realicen los actos o actividades siguientes :

- a) La enajenación e importación de caviar, salmón ahumado, anguillas y champaña
- b) Televisores para imagen a color con pantalla de 75 cm.
- c) Armas de fuego y sus accesorios.
- d) Aeronaves, excepto aviones fumigadores.

También se le aplica ésta tasa a la prestación de los siguientes servicios independientes :

- a) Los prestados a usuarios de tarjetas de crédito sobre la cantidad que ellos paguen por la apertura del crédito y por la prórroga para su ejercicio.
- b) Los de señal de televisión por cable o por cualquier otro medio distinto al de radio difusión general.

De igual manera se le aplicará al uso o goce temporal de los siguientes bienes :

- a) Aeronaves, excepto aviones fumigadores.
- b) Equipos cinematográficos o de video-grabación, así como las cintas, películas o discos para dichos equipos.

C) CODIGO FISCAL DE LA FEDERACION Y CODIGO CIVIL.

El Código Fiscal de la Federación es de aplicación supletoria; esto significa que las disposiciones en él contenidas complementan aquellos aspectos que no son claramente establecidos en otras legislaciones.

En relación con las ventas a plazos, el Código Fiscal de la Federación en su artículo 14 indica el concepto de las enajenaciones a plazos; "Se entiende que se efectúan enajenaciones a plazos con pago diferido o en parcialidades, cuando el plazo exceda de 12 meses y se difiera más de mitad del precio para después del sexto mes.

Tratándose de enajenaciones que se efectúen con clientes que sean público en general, bastará que se difiera más del 35% del precio para después del sexto mes para poder considerarlas como enajenaciones a plazos con pago diferido o en parcialidades, siempre que el plazo exceda de 12 meses. No se considerarán enajenaciones al público en general cuando en la documentación comprobatoria se traslade en forma expresa o por separado el impuesto al valor agregado".

En relación con la contabilidad de las ventas en abonos en el artículo 30 de la sección III del Reglamento, se indican que las empresas deberán llevar registros que permitan identificar la parte correspondiente de las operaciones en cada ejercicio fiscal.

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

El Código Civil establece disposiciones que son aplicables a las operaciones de ventas a plazos, relacionadas a las modalidades de los contratos de compra-venta.

En este Código es donde se encuentran mejor definidas las ventas en abonos o a plazos, por lo que citaré algunos de sus artículos, mismos que están íntimamente ligados con este tema:

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

I .- Si la venta es de bienes inmuebles, puede pactarse que la falta de pago de uno o varios abonos ocasionará la rescisión del contrato. La rescisión producirá efectos contra tercero que hubiera 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 que sean susceptibles de identificarse de manera indubitable, podrá también pactarse la cláusula rescisoria de que habla contra terceros, si se inscribió en el Registro Público.

III.- Si se trata de bienes muebles que no sean susceptibles de identificarse los contratantes, podrá pactar la rescisión de la venta por falta de pago del precio, por esta cláusula no producirá efectos contra terceros de buena fé que hubiera adquirido los bienes a que esta fracción se refiere".

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

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

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

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

Quando los bienes vendidos son de los mencionados

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

Art. 2313 "El vendedor a que se refiere el artículo anterior, - mientras no venza el plazo para pagar el precio, no podrá enajenar la cosa vendida con reserva de propiedad. Esta limitación de dominio se anotará en la parte - correspondiente".

Art. 2314 "Si el vendedor recibe la cosa vendida porque no le ha ya sido pagado su precio, se aplicará lo que dispone - el artículo 2311."

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

RESCISION DE CONTRATO

En las empresas es bien sabido que no todas las operaciones son cumplidas en la forma y términos suscritos, las causas por las - cuales son rescindidos los contratos son muy variables, y se acentúan en forma notable en las Empresas que tienen establecido el - Sistema de Ventas en Abonos.

Entre las principales causas por las que son cancelados los --
contratos se encuentran las siguientes :

- 1.- Rescisión de contrato por devolución del bien mueble o in--
mueble.
- 2.- Rescisión de contrato por devolución de bienes por órden ju--
rídico.
- 3.- Cancelación de las cuentas por Incobrabilidad o Pérdida.

En la devolución voluntaria, por lo regular el comprador, al -
darse cuenta de la imposibilidad de cumplir con sus abonos recu--
rre a la empresa exponiendo sus razones y solicita la cancelación.

En otras ocasiones el Departamento de Crédito y Cobranzas con--
vence al cliente moroso de la conveniencia de la cancelación.

En la devolución de bienes por órden jurídico al haber agotado
todos los procedimientos de cobro el departamento de crédito y co--
branzas, se ve obligado a recurrir al departamento legal para que
proceda a solicitar la rescisión del contrato ante las autorida--
des competentes.

CAPITULO VI.- CASO PRACTICO

CONSIDERACIONES PARA EL DESARROLLO DEL CASO PRACTICO

I .- Datos generales :

- a) La actividad principal de la Compañía "La Surtidora del Hogar", S.A., consiste en la compra-venta de muebles para el hogar.
- b) Las políticas financieras de la empresa son las siguientes :

Plazo del crédito	16 meses para pagar
Enganche	20 % de la venta
Tasa de interés	50 % sobre saldos <u>ing</u> lutos.
Intereses Moratorios	6 % Mensual

- c) El costo sobre ventas es del 50 %.
- d) La compañía se reserva el derecho de propiedad mientras el comprador no liquide totalmente el importe de la deuda.
- e) Los cobros se garantizan mediante la suscripción de pagarés.
- f) La compañía realiza las siguientes operaciones :

Mayo 2 de 1984

Al señor Juan Orozco H. se le vende un artículo para cocina en \$ 225,000.00 , según contrato No. 10.

Mayo 6 de 1984

A la señorita Ofelia Martínez R. se le vende un artículo en \$ 179,000.00 , según contrato No. 15.

Mayo 10 de 1984

Al señor Raúl Vázquez O. se le vende un artículo en la cantidad de \$ 337.000.00 , según contrato No. 17.

Mayo 12 de 1984

Al señor Juan Pérez M. se le vende un artículo en la cantidad de \$ 176,000.00 , según contrato No. 20 .

Mayo 22 de 1984

Al señor Manuel Ocegüera B. se le vende un artículo en la cantidad de \$ 180,000.00 , según contrato No. 25 .

Las operaciones al mes de septiembre presentan la siguiente situación :

- 1.- Los clientes con No. de contratos : 10, 20 y 25 están al corriente en sus pagos.
- 2.- El cliente con No. de contrato 15, se atrazó en dos mensualidades, por lo tanto se le cargan intereses moratorios.
- 3.- El cliente con No. de contrato 17, decide rescindir su contrato estando al corriente en sus pagos hasta el mes de agosto, en las siguientes condiciones :
 - Se le devuelve el 10 % de sus pagos
 - Al artículo devuelto se le considera una depreciación de \$ 10,000.00 .

II .- Se lleva un Diario de Ventas y un registro de cobros.

- III .- Se llevará un auxiliar de clientes por cada operación realizada (motivo de una venta).
- IV .- Las operaciones se registrarán en asientos de diario, los cuales se pasarán a esquemas de mayor.

"LA EQUITADORA DEL HOGAR, S.A."

DIARIO DE VENTAS EN ABONOS

NO. FECHA CONTRATO	CLIENTES	VENTAS	*INTERESES	IVA VENTAS E INT	COSTO DE VENTAS	**UTILIDADES
2/MAYO/84 10	JUAN OROSCO H.	\$225,000.00	\$63,744.00	\$43,312.00	\$112,500.00	\$112,500.00
6/MAYO/84 15	OFELIA MTEZ R.	179,820.00	50,952.00	34,616.00	89,910.00	89,910.00
10/MAYO/84 17	RAUL VAZQUEZ O.	337,500.00	95,624.00	64,969.00	168,750.00	168,750.00
12/MAYO/84 20	JUAN PEREZ R.	176,220.00	49,928.00	33,922.00	88,110.00	88,110.00
15/MAYO/84 25	MANUEL OSEGUERA B.	180,000.00	51,000.00	34,650.00	90,000.00	90,000.00
TOTALS...		\$1,098,540.00	\$311,248.00	\$211,469.00	\$549,270.00	\$549,270.00

* LOS INTERESES FUERON CALCULADOS SOBRE SALDOS INSOLUTOS (VER CEDULA NO. 3)

** EL PORCENTAJE DE UTILIDAD (50%) ES FIJO EN TODOS LOS CASOS.

CEDULA NO 1.

" LA SURTIDORA DEL HOGAR, S.A."

REGISTRO DE COBRANZAS

CLIENTE	No. DE CONTRATO	ANTICIPO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	IMPORTE COBRADO
Juan Orozco H	10	\$ 51,750.00	\$ 17,519.00	\$ 17,519.00	\$17,519.00	\$ 17,519.00	\$ 121,826.00
Ofelia Martínez R.	15	41,358.00	14,002.00	14,002.00	- o -	- o -	69,362.00
Raúl Vázquez O.	17	77,625.00	26,279.00	26,279.00	26,279.00	- o -	156,462.00
Juan Pérez M.	20	40,530.00	13,721.00	13,721.00	13,721.00	13,721.00	95,414.00
Manuel Osaguera B.	25	31,050.00	14,016.00	14,016.00	14,016.00	14,016.00	87,114.00

TOTALES....		\$ 242,313.00	\$ 85,537.00	\$ 85,537.00	\$ 71,535.00	\$ 45,256.00	\$ 530,178.00
		-----	-----	-----	-----	-----	-----

Corte de la cobranza efectuada hasta el mes de Septiembre

DETERMINACION DEL SALDO INSOLUTO

NO. DE CONTRATO	VENTA	IVA 15%	SUMA (1)	ANTICIPO	IVA 15%	SUMA (2)	(1-2) SALDO INSOLUTO
10	\$225,000.00	\$33,750.00	\$258,750.00	\$45,000.00	\$6,750.00	\$51,750.00	\$207,000.00
15	179,820.00	26,973.00	206,793.00	35,964.00	5,394.00	41,358.00	165,435.00
17	337,500.00	50,625.00	388,125.00	67,500.00	10,125.00	77,625.00	310,500.00
20	176,220.00	26,433.00	202,653.00	35,244.00	5,286.00	40,530.00	162,123.00
25	180,000.00	27,000.00	207,000.00	27,000.00	4,050.00	31,050.00	175,950.00
TOTALES.....			<u>\$1,263,221.00</u>			<u>\$242,213.00</u>	<u>\$1,021,008.00</u>

CEDULA NO. 3

DETERMINACION DE LOS INTERESES

INTERES ANUAL 50%:

INTERES MENSUAL 4.16%:

PLAZO DEL CREDITO 16 MESES

NO. DE CONTRATO	<u>SALDO INSOLUTO</u>		<u>INTERESES</u>		TOTAL DE INTERESES
	AL PRIMER PAGO	AL ULTIMO PAGO	AL PRIMER PAGO	AL ULTIMO PAGO	
10	\$180,000.00	\$11,250.00	\$7,500.00	\$468.00	\$63,744.00
15	143,856.00	8,991.00	5,994.00	375.00	50,952.00
17	270,000.00	16,875.00	11,250.00	703.00	95,624.00
20	140,000.00	8,811.00	5,874.00	367.00	49,928.00
23	144,000.00	9,000.00	6,000.00	375.00	51,000.00

	TOTALES. \$877,856.00	\$54,927.00	\$36,618.00	\$2,268.00	\$311,248.00

CALCULO DE LOS INTERESES:

GEDULA NO. 4

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

a= INTERES QUE CORRESPONDE AL PRIMER PAGO. b= INTERES QUE CORRESPONDE AL ULTIMO PAGO.
n= TIEMPO EN QUE SE EFECTUAN LOS PAGOS.

DETERMINACION DE LAS MENSUALIDADES

NO. DE CONTRATO	SALDO INSOLUTO	INTERESES	IVA CAPITAL E INTERESES	IMPORTE	MENSUALIDADES
10	\$180,000.00	\$63,744.00	36,562.00	\$280,306.00	\$17,519.00
15	143,856.00	50,992.00	29,221.00	224,029.00	14,002.00
17	270,000.00	99,624.00	54,844.00	420,468.00	26,279.00
20	140,976.00	49,928.00	28,639.00	219,539.00	13,721.00
25	144,000.00	51,000.00	29,250.00	224,250.00	14,016.00
TOTALES.....				\$1,368,592.00	\$85,537.00

PLAZO DEL CREDITO: 16 MESES

CEDELA NO. 5

\$280,000.00/16= 17,519.00

DETERMINACION DE LA UTILIDAD POR RESCISION DE CONTRATO

Considérense sus pagos como venta	\$ 118,125.00
menos:	
Utilidad Realizada	59,062.00
	<hr/>
Costo de la mercancía recuperada	\$ 59,063.00
menos :	
Depreciación	20,000.00
	<hr/>
Costo real de la devolución	\$ 39,063.00
Valores entregados del 10% de sus pagos	11,813.00
	<hr/>
Utilidad en la rescisión del contrato	\$ 27,250.00
	<hr/>

LA BURTIDORA DEL HOGAR, S.A.

AUXILIAR DE CLIENTES

NOMBRE: JUAN DADZCO H.

NO. DE CONTRATO: 10

MES	VENTA E INTERESES	OTROS	ANTICIPO	AMORTIZACION			IMPORTE COBRADO	SALDO
				CAPITAL	INTERESES	IVA		
MAYO	\$332,056.00	\$45,000.00				\$6,750.00	\$51,750.00	\$280,306.00
JUNIO				\$11,250.00	\$3,984.00	2,285.00	17,519.00	262,787.00
JULIO				11,250.00	3,984.00	2,285.00	17,519.00	245,268.00
AGOSTO				11,250.00	3,984.00	2,285.00	17,519.00	227,749.00
SEPTIEMBRE				11,250.00	3,984.00	2,285.00	17,519.00	210,230.00

	332,056.00	45,000.00		45,000.00	15,936.00	15,890.00	121,826.00	

*NOTA LOS AUXILIARES CUYOS CLIENTES CONTIENEN LOS CONTRATOS NO# 20 Y 25 SE EFECTUARAN DE LA MISMA MANERA, YA QUE FUERON PUNTUALES EN SUS PAGOS.

*LA SURTIDORA DEL HOGAR, S.A.

AUXILIAR DE CLIENTES

NOBRE: FELIA MARTINEZ H.

NO. DE CONTRATO: 15

MES	VENTA E		AMORTIZACION			IMPORTE		BALDO
	INTERESES	*OTROS	ANTICIPO	CAPITAL	INTERESES	IVA	COBRADO	
MAYO	\$265,388.00		\$35,964.00			\$5,394.00	\$41,358.00	\$224,030.00
JUNIO				\$8,991.00	\$3,185.00	1,826.00	14,002.00	210,028.00
JULIO				8,991.00	3,185.00	1,826.00	14,002.00	196,026.00
AGOSTO		\$10,227.00		- 0 -	- 0 -	- 0 -	- 0 -	206,253.00
SEPTIEMBRE		10,227.00		- 0 -	- 0 -	- 0 -	- 0 -	216,480.00
TOTALES...	\$265,388.00	\$20,454.00	\$35,964.00	\$17,982.00	\$6,370.00	\$9,046.00	\$69,362.00	

*CORRESPONDIENTES A INTERESES MORATORIOS, POR MOTIVO DEL RETRASO DE LOS MESES DE AGOSTO Y SEPTIEMBRE.

"LA BURTIDORA DEL HOGAR, S.A."

AUXILIAR DE CLIENTES

NOMBRE: RAUL VAZQUEZ O.

NO. DE CONTRATO: 17

MES	**VENTA E INT.	* OTROS	ANTICIPO	AMORTIZACION			IMPORTE	BALDO	
				CAPITAL	INTERESES	IVA	COBRADO		
MAYO	\$498,093.00		\$67,500.00				\$10,125.00	\$77,625.00	\$420,468
JUNIO				\$16,875.00	\$5,976.00		3,428.00	26,279.00	394,189
JULIO				16,875.00	5,976.00		3,428.00	26,279.00	367,910
AGOSTO				16,875.00	5,976.00		3,428.00	26,279.00	341,631
SEPTIEMBRE		\$129,938.00		349,313.00	77,695.00		44,561.00	471,569.00	-0-
TOTALES	\$498,093.00	\$129,938.00	\$67,500.00	\$399,938.00	\$95,623.00		\$64,970.00	\$628,031.00	

* CORRESPONDIENTE A LA RESCISION DEL CONTRATO Y DEVOLUCION DE LA MERCANCIA.

** INCLUDE IVA.

DESARROLLO DEL PROBLEMA :

-- 1 --

Clientes por vtas. en abonos		\$ 1'621,256.00
C No. 10	\$ 332,055.00	
C No. 15	265,388.00	
C No. 17	498,093.00	
C No. 20	260,070.00	
C No. 25	265,650.00	
Almacén		\$ 549,270.00
Intereses por Devengar		311,248.00
Utilidad por Realizar		549,270.00
Iva Diferido		211,468.00
Registro de las ventas del mes de Mayo.		

-- 2 --

Bancos		242,313.00
C Clientes por Vtas.en Abonos		242,313.00
C No. 10	51,750.00	
C No. 15	41,358.00	
C No. 17	77,625.00	
C No. 20	40,530.00	
C No. 25	31,050.00	

Cobro correspondiente a los anticipos.

-- 2a --

Utilidad por Realizar	105,354.00	
Utilidades Realizadas		105,354.00

Registro de la utilidad correspondiente al anticipo.

-- 2b --

Iva Diferido	\$ 31,605.00	
Iva por Pagar		\$ 31,605.00
Traspaso del IVA correspondiente al cobro de los anticipos.		

-- 3 --

Documentos por cobrar por Vtas.Ab.	1'368,592.00	
Cobro de Doctos. pendientes de - clientes por Vtas. en abonos.		1'368,592.00
Registro de Doctos. pendientes a - cargo de clientes.		

-- 4 --

Bancos	181,024.00	181,024.00
Clientes por Ventas en Abonos		
Contrato No. 10	\$ 70,076.00	
" No. 20	54,884.00	
" No. 25	56,064.00	

Registro de cobros al mes de septiembre.

-- 4a --

Utilidad por Realizar	58,122.00	
Utilidad Realizada		58,122.00
Registro de la utilidad correspondiente a los cobros.		

-- 4b --

Iva Diferido	23,612.00	
Iva por Pagar		23,612.00
Traspaso correspondiente del impuesto de los cobros.		

-- 4c --

Intereses por Devengar	\$ 41,168.00	
Productos Financieros		\$ 41,168.00

Registro correspondiente a los cobros

-- 5 --

Cobro de Doctos. pendientes por Vtas. Ab.	181,024.00	
Doctos. por Cobrar por Vtas. en Abonos		181,024.00

Cancelación de los doctos. pendientes de cobro hasta el mes de septiembre.

-- 6 --

Bancos	28,004.00	
Clientes por Ventas en Abonos		28,004.00

Contrato No. 15

Registro correspondiente a los cobros del mes de Junio y Julio.

-- 6a --

Utilidad por Realizar	8,991.00	
Utilidad Realizada		8,991.00

Registro de la utilidad de dichos cobros.

-- 6b --

Iva Diferido -	3,652.00	
Iva por Pagar		3,652.00

Traspaso del impuesto correspondiente a los cobros.

-- 6c --

Intereses por Devengar	6,369.00	
Productos Financieros		6,369.00

-- 7 --

Cobro de Doctos. pendientes de clientes por ventas en abonos.	\$ 28,004.00	
Doctos. por Cobrar por Vtas. en Abonos		\$ 28,004.00
Cancelación de los documentos pendientes de cobro al mes de septiembre.		

-- 8 --

Clientes por Ventas en Abonos	23,523.00	
Productos Financieros		20,455.00
Iva Diferido		3,068.00
Registro de los intereses moratorios de los meses de agosto y septiembre.		

-- 9 --

Iva Diferido	955.00	
Iva por Pagar		955.00
Registro del Iva correspondiente a los intereses moratorios.		

-- 10 --

Bancos	78,837.00	
Clientes por Ventas en Abonos		78,837.00
Contrato No. 17		
Registro de los cobros correspondientes		

-- 10a --

Utilidad por Realizar	25,312.00	
Utilidad Realizada		25,312.00
Registro de la utilidad de los cobros.		

-- 10b --

Iva Diferido	\$ 10,283.00	
Iva por Pagar		\$ 10,283.00
Traspaso correspondiente a los cobros		

-- 10c --

Intereses Devengados	17,929.00	
Productos Financieros		17,929.00
Registro de Intereses correspondientes de las mensualidades,		

-- 11 --

Documentos por Cobrar por Vtas. en Abonos	78,837.00	
Cobro de doctos. pendientes de clientes por Vtas. en abonos		78,837.00
Registro de la cancelación de doctos. -- pendientes de cobro.		

-- 12 --

Clientes por Vtas. en Abonos	118,125.00	
Pérdidas y Ganancias en Rescisión de contrato		118,125.00
Registro de la rescisión del contrato -- No. 17 (Ver cédula No. 6)		

-- 13 --

Pérdidas y Ganancias en Rescisión de contrato.	20,000.00	
Almacén	148,750.00	
Clientes por Vtas. en Abonos		168,750.00
Contrato No. 17		
Registro del costo de la mercancía recuperada en la rescisión del contrato.		

-- 14 --

Pérdidas y Ganancias en Rescisión de contrato	\$ 59,062.00	
Utilidad por Realizar	109,688.00	
Clientes por Vtas. en Abonos		\$ 168,750.00
Contrato No. 17		

Registro de la cancelación de las utilidades por realizar.

-- 15 --

Pérdidas y Ganancias en Rescisión de contrato.	11,813.00	
Clientes por Vtas. en Abonos		11,813.00
Contrato No. 17		

Registro del 10% de sus pagos de los valores entregados.

-- 16 --

Clientes por Vtas. en Abonos	11,813.00	
Bancos		11,813.00

Registro de la devolución del 10% de sus pagos.

-- 17 --

Intereses por Devengar	77,695.00	
Clientes por Ventas en Abonos		77,695.00

Cancelación de la cta. de intereses correspondiente a los del cliente con No. de contrato 17.

-- 18 --

Iva Diferido	44,561.00	
Clientes por Ventas en Abonos		44,561.00

-- 19 --

Documentos por Cobrar por Vtas. en Abonos \$ 341,627.00

Cobro de Documentos pendientes de clientes por Ventas en Abonos.

\$ 341,627.00

Cancelación de los documentos que quedaban pendientes de cobro (13 documentos).

CLIENTES POR VENTAS EN ABONOS

1)	1'621,256.00	242,313.00 (2
8)	23,523.00	181,024.00 (4
12)	118,125.00	28,004.00 (6
16)	11,813.00	78,837.00 (10
		168,750.00 (13
		168,750.00 (14
		11,813.00 (15
		77,695.00 (17
		44,561.00 (18
	1'774,717.00	1'001,747.00
s)	772,970.00	

UTILIDAD POR REALIZAR

2a)	105,354.00	549,270.00 (1
4a)	58,122.00	
6a)	8,991.00	
10a)	25,312.00	
14)	109,688.00	
	307,467.00	549,270.00
		241,803.00 (s

PRODUCTOS FINANCIEROS

	41,168.00 (4c
	6,369.00 (6c
	20,455.00 (8
	17,929.00 (10c
	85,921.00 (s

ALMACEN

s)	550,000.00	549,270.00 (1
13)	148,750.00	
	698,750.00	549,270.00
s)	149,480.00	

BANCOS

2)	242,313.00	11,813.00 (16
4)	181,024.00	
6)	28,004.00	
10)	78,837.00	
	530,178.00	11,813.00
s)	518,365.00	

UTILIDAD REALIZADA

	105,354.00 (2a
	58,122.00 (4a
	8,991.00 (6a
	25,312.00 (10a
	197,779.00 (s

*** PER. Y GAN. EN RESCISIÓN DE CONT.**

13)	20,000.00	118,125.00 (12
14)	59,062.00	
15)	11,813.00	
	90,875.00	118,125.00
		27,250.00 (s

* Ver Cédula No. 6

IVA DIFERIDO

2b)	31,605.00	211,468.00 (1
4b)	23,612.00	3,068.00 (8
6b)	3,652.00	
9)	955.00	
10b)	10,283.00	
18)	44,561.00	
<hr/>		
	114,668.00	214,536.00
<hr/>		
		99,868.00 (a

IVA POR PAGAR

	31,605.00 (2b
	23,612.00 (4b
	3,652.00 (6b
	955.00 (9
	10,283.00 (10b
<hr/>	
	70,107.00 (a

DOCTOS. POR COBRAR POR VTAS. EN ABONOS

3)	1'368,592.00	181,024.00 (5
11)	78,837.00	28,004.00 (7
19)	341,627.00	
<hr/>		
	1'789,056.00	209,028.00
<hr/>		
a)	1'580,028.00	

COBRO DE DOCTOS. PENDIENTES POR VTAS. EN ABONOS

5)	181,024.00	1'368,592.00 (3
7)	28,004.00	78,837.00 (11
		341,627.00 (19
<hr/>		
	209,028.00	1'789,056.00
<hr/>		
		1'580,028.00 (a

C O N C L U S I O N

- 1.- El Crédito ha participado en el desarrollo económico de los países, debido a su aceptación en las transacciones mercantiles, representando una forma de activar la contraprestación de bienes y servicios.
- 2.- Las enajenaciones a plazos tienen como base fundamental el efectuar operaciones a través de la concesión de crédito; permitiendo el uso o posesión inmediata de los bienes aportando un pago inicial y asumiendo la obligación de liquidar el saldo en una serie de pagos posteriores.
- 3.- En este sistema, las operaciones son pactadas mediante un contrato de Compra-Venta con Reserva de Dominio para el vendedor en tanto no se liquiden los pagos acordados.
- 4.- Se entiende por "Reserva de Dominio"; el derecho de propiedad que tiene el vendedor sobre el bien vendido, mientras el comprador no ha liquidado totalmente su adeudo.
- 5.- Las empresas que utilicen este sistema deben elaborar una planeación financiera capaz de soportar todo el Ciclo de Ventas.
- 6.- Algunas ventajas del sistema de ventas en abonos consisten en el aumento del volumen de las ventas, así como el diferimiento de la utilidad en base a la cobranza efectuada.
- 7.- Algunas desventajas del sistema de ventas en abonos son las Pérdidas Monetarias a consecuencia de las fluctuaciones en la economía actual, y el aumento de cuentas de cobro dudoso.
- 8.- La interrelación que exista entre los departamentos de ventas, el de crédito y el de cobranzas, dará como resultado un funcionamiento eficiente de las ventas en abonos.

- 9.- El departamento de Ventas debe elaborar un presupuesto de las ventas probables que se vayan a efectuar, considerando la línea del producto, las unidades del mismo, así como las condiciones en que se espera realizar las ventas, ya sea de contado o en abonos.
- 10.- El departamento de crédito y cobranzas deberá determinar la política en la concesión del crédito que sea más adecuada en función a los costos y los beneficios de las cuentas por cobrar; siendo responsable por la recuperación oportuna del dinero invertido en ellas.
- 11.- En la evaluación de las cuentas por cobrar se debe considerar toda información que nos permita medir la actuación de los departamentos mencionados.
- 12.- Las medidas que generalmente se emplean en la evaluación de la Administración de las cuentas por cobrar son las siguientes:
- a) Determinación del Ciclo de Operación
 - b) Análisis de Estados Financieros
 - c) Análisis de Antigüedad de saldos
 - d) Análisis de aspectos relacionados a la concesión del crédito y la cobranza.
- 13.- Las operaciones de ventas en abonos se aseguran con documentos de crédito denominados: "Títulos de Crédito".
- 14.- Generalmente, la obligación de un cliente en una venta a plazos, suele operarse por medio de la suscripción de un pagaré o una letra de cambio, que son considerados como los documentos más utilizados en las operaciones comerciales.
- 15.- Las empresas que han puesto en manifiesto este sistema de ventas deben contar con departamentos especializados para el

registro y control de las operaciones.

- 16.- En el registro de las ventas en abonos son de especial interés, los principios de la realización y el período contable por el reconocimiento de los ingresos y los costos que le son correspondientes.
- 17.- En las ventas a plazos es necesario mantener una debida separación de los adeudos por cada año, con el fin de identificar el factor de utilidad que le corresponde.
- 18.- En la contabilidad Auxiliar de Clientes, debe existir un control adecuado de los anticipos y los intereses así como de las amortizaciones del adeudo; que permita tener un análisis objetivo del comportamiento e integración de los saldos por cobrar.
- 19.- El costo de las enajenaciones a plazos se determina mediante un factor de utilidad establecido en la Ley del Impuesto sobre la Renta y el reglamento respectivo.
- 20.- El nuevo tratamiento del Impuesto al Valor Agregado en las enajenaciones a plazos, en las que se hubiera pactado intereses, permite a las empresas diferir el pago de este impuesto conforme sean efectivamente recibidos los pagos; esta nueva disposición permite a las empresas mejorar sus flujos de efectivo al no financiar a los clientes el Impuesto al Valor Agregado.

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

- Anzures Maximino
" Contabilidad General "
- Barrera Aparicio Miguel A.
Tesis : " Ventas en Abonos " U.N.A.M. 1972
- Boletín A-I
" Esquema de la Teoría Básica de la Contabilidad Financiera ".
P.C.G.A.
- Boletín A-3
" Realización y Período Contable " P.C.G.A.
- C.P. y M.C.A. Del Río González Cristobal
" Técnica Presupuestal "
- E. Bolten Steven
" Administración Financiera "
- C.P. Elizondo L. Arturo
" El Proceso Contable " II Curso
- Dr. Gómez Haro Octavio
Revista de Investigación Administrativa
" Cómo detectar problemas de Inventarios y Cuentas por Cobrar "
- J. Gitman Lawrence
" Fundamentos de Administración Financiera "
- Lobato López
" El Crédito en México "
- L.I.S.R. ; I.V.A. ; Códigos Civil , Fiscal y de Comercio.
- Martínez Le Clainche
" Curso de Teoría Monetaria y del Crédito "
- Niño Alvarez Raul
" Contabilidad Intermedia " II Curso E.S.C.A.

- Puentes Flores Arturo y Calvo Marroquín Octavio
" Derecho Mercantil
- Sasatrías
Contabilidad tercer curso
- W. Johnson Robert
" Administración Financiera "