

21
2ej

UNIVERSIDAD AUTONOMA DE GUADALAJARA

INCORPORADA A LA UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

ESCUELA DE ADMINISTRACION, CONTABILIDAD Y ECONOMIA



TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

TRATAMIENTO FISCAL Y CONTABLE
DE VENTAS EN ABONOS.

SEMINARIO DE INVESTIGACION
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE
LICENCIADO EN CONTADURIA
P R E S E N T A
Francisco Javier Guerrero Velázquez
GUADALAJARA, JALISCO 1985



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

I N D I C E

I N T R O D U C C I O N	I
C A P I T U L O 1	
C O N T R O L E S P A R A E L M A N E J O D E L A S C U E N T A S P O R C O B R A R E N A B O N O S	1
C A P I T U L O 2	
R E G I S T R O C O N T A B L E D E V E N T A S E N A B O N O S	19
C A P I T U L O 3	
T R A T A M I E N T O T E C N I C O P A R A E L R E G I S T R O D E V E N T A S E N A B O N O S	26
C A P I T U L O 4	
D I S P O S I C I O N E S L E G A L E S Y F I S C A L E S A P L I C A B L E S A V E N - T A S E N A B O N O S	82
C O N C L U S I O N	95
B I B L I O G R A F I A	98

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

La manera de celebrar las operaciones de los comerciantes ha tenido, desde sus orígenes hasta la actualidad, diversas manifestaciones o modalidades. En su forma primitiva el trueque consistía en cambiar alimentos por pieles o dar el excedente de algo que se poseía por lo que hacía falta.

Al correr el tiempo apareció la moneda, y el comerciante entregaba los artículos por cierto número de unidades monetarias, o sea, la compra venta se verificaba, como se hace en la actualidad "al contado riguroso", pues en aquella época era la única forma en que se celebraban las transacciones.

Con el auge en los negocios en los últimos años, ha traído como consecuencia numerosos y complejos problemas para el comercio. Uno de ellos, tal vez el más importante, consiste en el aumento de la competencia y en la necesidad de ampliar los mercados.

Existen grandes núcleos de consumidores potenciales que por carecer de un ingreso apreciable, no están en condiciones de adquirir satisfactorios bien sea de contado o a crédito; el comerciante necesitando aumentar el volumen de sus ventas, llega a este mercado, ofreciendo sus artículos por medio del sistema de ventas en abonos, gra-

cias al cual por una pequeña cantidad periódica el comprador dispone de inmediato de determinado bien que sin embargo, por estipulación convenida sigue siendo propiedad del vendedor, hasta en tanto el comprador cumpla con el pago de la totalidad del precio pactado.

Este tipo de operaciones se origina por la confianza, amparada por el reglamento fiscal correspondiente y con la seguridad de que a estas ventas se les ha llamado en abonos, debido a la forma en que se cobra su importe. Como principal argumento en pro de las ventas en abonos se encuentra la aceptación por parte del público, debido a la facilidad que tiene de adquirir un bien mueble o inmueble, por medio de pequeños pagos, cosa que podría a -- continuación hacerlo no de contado por su elevado costo; esta ventaja es para el consumidor, pero es también para el vendedor, ya que las ventas a crédito son más numerosas que las de contado, aumentando consecuentemente su volumen de operaciones.

En este sistema el bien objeto de la operación no se traslada en propiedad al comprador, sino hasta que fundamentalmente se ha cumplido con el requisito del pago total de la venta, momento en el que se efectúa la factura-ción o escrituración correspondiente.

En las ventas en abonos un problema sería el financiamiento, ya que por el volumen de operaciones que tienen estos negocios, es necesario más capital y el que estén balanceados sus presupuestos de ingresos y egresos.

En la actualidad se conocen nuevas modalidades de crédito para garantizar las ventas a plazos que son el pagaré o letra de cambio que tienen gran aceptación en la actualidad en los negocios.

Las ventas en abonos pueden ser empleadas en diferentes empresas que se dedican a la venta de terrenos, casas, condominios, automóviles, artículos domésticos, el cual es nuestro tema de enfoque en la tesis.

No obstante las facilidades mencionadas a través de las diversas formas de crédito para adquirir artículos, se acostumbra en México y muchos otros países, desde hace varias décadas.

C A P I T U L O I

CONTROLES PARA EL MANEJO DE
LAS CUENTAS POR COBRAR EN ABONOS

CONTROLES PARA EL MANEJO DE LAS CUENTAS POR COBRAR EN ABONOS

Dentro de cada empresa debe existir una persona -- responsable o un departamento de crédito, que en lo sucesivo lo referimos con este último nombre, que lleve a cabo el trabajo de autorizar los créditos y supervisar el cobro de las cuentas por cobrar. Este departamento deberá estar encabezado por un jefe con suficiente independencia respecto al gerente de la empresa por lo que se refiere a la toma de decisiones sobre los créditos que se otorgan a los clientes.

Para el manejo de las cuentas por cobrar se han establecido sistemas especiales en lo que respecta a ventas en abonos, por lo que deben seguir un manejo adecuado de secuencia para tener mejor control sobre este tipo de cuentas.

A lo que nos referimos con una adecuada secuencia, es que para que puedan controlarse las cuentas y documentos por cobrar en abonos, es necesario tener en la empresa un sistema de crédito que incluya el desarrollo de las siguientes indicaciones o trabajos:

1. Investigación y autorización de créditos.

2. Tipo de cuenta que se va a abrir.
3. Deberá llevar un adecuado sistema de clasificación de las cuentas en abonos.
4. Registro de los pagos hechos por los clientes (simultáneos o periódicos).
5. En caso de atraso, mandar recordatorios a los clientes de sus saldos por vencer o ya vencidos.

1. INVESTIGACION Y AUTORIZACION DE CREDITOS :

Cuando el cliente desee efectuar una compra en abonos, necesitará hacer una solicitud de crédito que adjuntará a su pedido en el que se especificarán las condiciones de pago.

La política de concesión de créditos deberá fijarla el jefe de departamento de acuerdo con la gerencia y la autorización del crédito la dará el propio jefe del Departamento de Crédito después de haber llevado a cabo una investigación exhaustiva de todos los datos proporcionados por el cliente como son:

- a) Nombre del cliente
- b) Dirección
- c) Fiador o garantía (en caso de haberlo)
- d) Capacidad de pago
- e) Prestigio como deudor

y todos los demás datos que se encuentren en la solicitud de crédito.

La investigación del crédito se realiza por medio de averiguaciones hechas por la negociación, las cuales la llevan a cabo llenando una forma donde aparece solamente

te el nombre y dirección del cliente y sus referencias, - para forzar al investigador a procurar que el informe sea lo más completo posible y con el mayor número de datos - del cliente para ver si se le puede conceder el crédito.

· Hay varios datos en los que el jefe del departamento puede basarse para conceder los créditos y evitar riesgos de que no será una cuenta irrecuperable, tomando en - cuenta la información de los investigadores. El jefe del departamento debe considerar el importe del crédito, el - plazo solicitado, el monto de los pagos periódicos, los - ingresos del cliente, si tiene fiador o garantía que pueda ofrecer, verificar su puntualidad para pagar, la edad y su estado civil, si es propietario de la casa donde habita o si es rentada, la antigüedad en el trabajo y el domicilio, etc.

En el caso de que el crédito se acepte, según el - criterio del jefe del Departamento de Crédito el pedido - se turnará al Departamento de Ventas para que expida la - nota de venta con cuyo original pasará al Departamento de Cobranza, para que se prepare la tarjeta de crédito en -- tres tantos, una para archiversse por nombre, otra por número y la tercera para el cliente. Dicho departamento - asigna un número de cuenta cuando ésta es nueva y un número consecutivo de control prenumerados de número de or-

den. Este número de orden sirve para controlar que todas las notas expedidas pasen por contabilidad; una copia de la nota de venta pasará al almacén para que sea surtida y entregada al cliente.

Cuando la investigación del cliente resulte insatisfactoria, el jefe del Departamento de Crédito no aceptará la solicitud y se sellará de rechazada y se le informará al cliente.

2. DIVISION DE CARTERA Y

TIPOS DE CUENTA:

Una compañía que realice sus ventas por el sistema de cuentas por cobrar en abonos tendrá necesidad de llevar una división en su cartera, controlando cada uno de los tipos de cuenta que maneje la empresa, los cuales se pueden controlar por medio de jinetes de colores correspondiendo un color a cada división de la cartera.

La división de la cartera en una compañía que lleva el sistema antes mencionado, será de la siguiente forma:

- a) Clientes con crédito abierto.
- b) Clientes con crédito nuevo por ventas en abonos.
- c) Cuentas por cobrar a empleados.
- d) Cuentas por cobrar diversos.

Esta división de cartera puede llevarse a cabo por tipo de cuenta, como pueden ser las antes mencionadas, las cuales se explicarán a continuación:

- a) Clientes con crédito abierto.-

Estas cuentas son de carácter revolvente ya que el cliente puede comprar a crédito y va pagando periódicamente.

te una parte proporcional a las compras a crédito efectuadas. Para que al cliente se le pueda conceder la compra a crédito, el Departamento de Cobranza deberá comunicarse al Departamento de Crédito para que le autoricen esa venta, ya que este tipo de cuentas tienen un límite de crédito fijo del cual no puede excederse el cliente.

b) Clientes con crédito nuevo por ventas en abonos.-

Por ser el objeto de este trabajo, explicaremos en este capítulo, con mayor amplitud, lo que representa una venta en abonos tratándola desde varios puntos de vista - relacionado con las cuentas por cobrar en abonos.

Este tipo de cuentas tiene características especiales, ya que reciben un tratamiento diferente de las demás cuentas por cobrar. La importancia de las cuentas por cobrar en abonos es que son un incentivo para el que compra ya que puede disfrutar de los bienes antes de terminar de pagarlos y por tal motivo, el vendedor debe tener garantías, que el Código Civil protege, pero este tema se verá en capítulos posteriores.

En caso de una venta típica en abonos se requiere, un pago inicial, anterior a la entrega de la mercancía; - existe un contrato escrito y, en la mayoría de los casos,

el título de propiedad no pasa inmediatamente al comprador y de esta forma no puede esperarse un alto porcentaje de casos morosos.

Las cuentas por cobrar en abonos pueden hacerse -- efectivas por diferentes medios, adoptando un sistema de cobranzas adecuado, dependiendo de los artículos y el tipo de clientela, por medio de cobradores, mediante el pago directo del cliente y por vía legal en caso de ser necesario.

Dentro de este sistema de cuentas por cobrar a plazos el comerciante por lo regular aumenta el precio por el riesgo, gastos de cobranza e intereses, sobre precio de contado. Cuando opta el comerciante por cargar intereses, se puede hacer de las siguientes formas:

- a) Llevar al deudor una cuenta corriente por los intereses para que cuando el cliente pague se practique la liquidación tanto en la cuenta de intereses como en la de la compra de las mercancías; este método no es muy usado en la actualidad.
- b) Cargando intereses en documentos que se suscriban, computados desde la fecha de expedición al vencimiento.

- c) Cuando no se expidan documentos, pero que de to dos modos se cargan intereses, puede determinar se un cobro mensual uniforme. Este procedimien to es el más común, ya que consiste en determi nar cuál será el pago mensual a una determinada tasa de intereses.

Una de las funciones del Departamento de Crédito - es vigilar el pago oportuno de los clientes y en el caso - de que éstos se atrasen, deberá enviarles sistemática - mente recordatorios periódicos para notificarles su saldo - vencido y otros avisos de saldos pendientes de pago, to - mando en cuenta el atraso de la cuenta. El Departamento - de Crédito debe establecer una política para las cuentas - morosas ya sea para turnarlas a trámite legal o cancelar - las directamente contra resultados, tomando en cuenta el saldo, ya que en algunos casos es incosteable. Los casos especiales por quiebra, desaparición del deudor o cual - - quier otro motivo que imposibilite el cobro, deberá deci - dirlos el jefe del departamento.

También deberá establecerse una política con res - - pecto al incremento a la reserva para cuentas malas para que ésta sea suficiente en el caso de que algunas cuentas se conviertan en incobrables. Algunas veces el porcenta - je de cuentas malas es bastante elevado en el caso de - -

ventas en abonos, pero no por este motivo es menor ventajoso el método de la reserva. Más adelante en este mismo capítulo se tratará el procedimiento para la determinación de la reserva para cuentas incobrables.

3. CLASIFICACION EN CONTROLES:
POR NUMERO DE CUENTAS, POR
NOMBRE, POR FECHA DE VENCI-
MIENTOS PARCIALES, ETC.

La compañía debe establecer controles adecuados -- que le permitan conocer el estado de las cuentas por cobrar en abonos, implantando dentro de su Departamento de Crédito un sistema que permita controlar dichas cuentas. Estos controles deberán estar de acuerdo con las necesidades que la empresa y según el monto de las cuentas que se manejen, para que en periodos regulares se puedan revisar cada una de las cuentas y llevarlas al corriente para que de esta forma sistemáticamente se conozcan las irregularidades en los pagos de las cuentas y oportunamente se tomen las medidas necesarias de acuerdo con las políticas establecidas para presionar su regularización.

Igualmente es importante que los reportes que se envían a los clientes en su estado de cuenta puedan ser elaborados y enviados con tiempo suficiente para que el cliente conozca su saldo y proceda a efectuar el pago del abono correspondiente.

Una de las formas en que se podría llevar a cabo este control sobre cuentas por cobrar en abonos será que en

períodos mensuales se lleve a cabo la revisión de todas las cuentas, por ejemplo se podría dividir el mes en cortes diarios que abarcaran un número determinado de cuentas sobre las cuales se haría el trabajo de revisión para verificar que el cliente esté pagando en forma oportuna, y que en caso de atraso se mande el recordatorio respectivo.

Otra forma en que podría llevarse este control sería clasificando las cuentas por fechas de vencimientos parciales, es decir, que las cuentas se revisarían partiendo del vencimiento en cada uno de los casos, encontrándose clasificadas todas aquellas de características similares en grupos, separándolas de las demás por medio de jinetes de colores que tengan mayor o menor vencimiento. Cada uno de estos grupos se clasificará en orden progresivo numérico o alfabéticamente para que en el momento en que se realice el trabajo, se tenga un mayor control sobre cada una de las cuentas; en este caso es más fácil determinar a qué clientes se les mandará recordatorios ya que en el momento de ir revisando las cuentas se separarán aquellas que se encuentren fuera de tiempo en el pago de sus abonos y elaborar y enviar de inmediato estos recordatorios.

Estos reportes tienen como finalidad, que por me--

dio de ellos el cliente regularice su cuenta y se ponga -
al corriente de la misma, para que la empresa no -
tome la vfa legal para el cobro de las cuentas -
morosas y de esta forma no perjudique al clien- -
te.

4. TIPOS DE REGISTRO:

Dentro del Departamento de Crédito, deberá haber cuando menos una persona que se encargue de llevar al corriente los auxiliares de las cuentas por cobrar en abonos para un mejor control dentro del departamento.

Para el registro de las cuentas a plazos se debe considerar el tipo de contratos que maneje la compañía, para ver si se pueden agrupar en mayores generales las cuentas que tengan las mismas características, o en su defecto, llevar un mayor para cada una de estas cuentas. Este registro también debe servir para determinar el porcentaje promedio de utilidad bruta aplicable a los cobros hechos a clientes durante el año de venta para conocer la utilidad realizada en dicho año; los datos que deberá contener son:

- a) Fecha
- b) Número del cliente y sus datos
- c) Importe de la venta
- d) Importe de los cobros
- e) Número de contrato
- f) Fechas de pago
- g) Costo de la mercancía
- h) Utilidad bruta y su porcentaje
- i) Observaciones

Cuando el cliente se presenta a pagar a la compañía se registra simultáneamente en la tarjeta del cliente y en el registro de la empresa, la cantidad pagada por éste y el saldo que queda pendiente de cubrir, para que el cliente tenga la información de su saldo y la compañía registre sus ingresos en una forma adecuada cumpliendo con sus políticas de cobros. En el caso de que los cobros se hagan por medio de cobradores, se registrarán al final -- del día en las tarjetas de registro de cada uno de los -- clientes, indicando también el saldo pendiente de cubrir -- a la fecha del pago que acaba de realizar, en todos los casos se indicará la fecha de pago.

Cuando se reciban los pagos por medio de correo se llevará a cabo el mismo procedimiento.

Aparte de los pagos que hagan los clientes, habrá -- necesidad de hacer otros registros periódicos en los auxiliares que se originan por las siguientes causas:

- a) Por manejo de cuenta por atraso en los pagos cuando se trate de cuentas de carácter revolvente.
- b) Cargo de intereses por atraso del pago de -- los abonos.

- c) Cargo por intereses legales por el atraso excesivo en pagos pendientes de cubrir.

Este tipo de registros se llevan a cabo por medio de revisiones sistemáticas de las cuentas en la forma como se menciona en el inciso anterior de este capítulo.

Este tipo de registro dependiendo de la característica esencial del mismo, se hará mediante el cargo a la cuenta del cliente con el correspondiente crédito a las cuentas de resultados.

5. PROCEDIMIENTOS PARA LA DETERMINACION DE LA RESERVA PARA CUENTAS MALAS:

Para estimar las cuentas incobrables debe tenerse en cuenta la experiencia que se haya tenido y considerar todos los factores del caso para ver si es realmente una cuenta incobrable o su grado de recuperación.

Es evidente que las pérdidas por incumplimiento de contrato puedan compensarse en total o en parte por medio de recuperación de las mercancías; esto tiene gran importancia en el problema.

El monto de la reserva debe estar basado en dos -- factores importantes, uno en un estudio individual de todas las cuentas vencidas y dos, en un porcentaje mensual -- sobre el monto total de las ventas a crédito tomando en -- cuenta la experiencia que se tiene en pérdidas por inco-- brabilidad de cuentas.

En el siguiente capítulo hablaremos de esta provisión por lo que respecta al tratamiento fiscal que tiene este gasto.

C A P I T U L O 2

REGISTRO CONTABLE DE VENTAS

EN ABONOS

REGISTRO CONTABLE DE LAS VENTAS EN ABONOS

En el registro de las ventas en abonos, nos encontramos principalmente el problema de la forma en que se habrá de contabilizar la utilidad, ya que difiere de la obtenida por ventas de contado, tanto por el momento en que es realizada, como en la determinación del monto obtenido en ellas.

La primera diferencia es debido a que en la venta en abonos, su realización está condicionada al cobro que se vaya haciendo de la misma y difiere también en la determinación de su monto, porque la utilidad de la venta en abonos, está sujeta a determinadas variaciones suscitadas por rescisiones, descuentos y cancelaciones, pudiendo conocer la utilidad total bruta obtenida, hasta el cobro íntegro de la venta.

Otra dificultad para la contabilización de este sistema, estriba en que no existe una uniformidad de criterios, ya que cada contador registra estas operaciones según su interpretación tanto a la técnica contable como a la fiscal.

Antes de entrar realmente en materia, considero de interés enumerar las causas de los problemas contables:

- a) Uno de los primordiales problemas en la contabilización de ventas en abonos, es el ocasionado por el volumen de operaciones, el cual se soluciona mediante una organización contable correcta y una departamentización de las funciones básicas, las que reflejarán datos precisos para la formulación e interpretación de los Estados Financieros.

Para solucionar el problema anterior se mencionará una división de funciones principales en cuatro departamentos, y son:

I.- Finanzas.- Este departamento en todo momento deberá estar auxiliado de un cuidadoso estudio de los estados financieros que se presente y requerir una serie de datos entre los que están:

I.- Presupuesto de Ingresos.- Que servirá como base para hacer una buena distribución de los mismos, tomando en cuenta los egresos existentes.

II.- Presupuesto de Egresos.- Considerando las necesidades existentes, en un periodo, y será la base para fijar los planes a seguir por la empresa al presupuestar conforme a sus necesida-

des, sus compras.

III.- Presupuesto de Compras.- Que con el fin de sa tisfacer las demandas con vista a las propor-- ciones de venta, deberá determinar las cantida des necesarias de mercancías a comprar.

IV.- Presupuesto de Ventas.- Este es básico en to- do ciclo de operaciones y deberá ser comparado con los estudios de financiamiento, compras y promociones sujetas a una publicidad, conforme a las necesidades propias de la empresa.

2.- Crédito.- Este departamento debe estar rela-- cionado en forma estricta con el Departamento de Ventas , con el que deberá trabajar en una forma coordinada. Debe rá determinar con base en las investigaciones efectuadas, el que se otorgue o niegue el crédito a un posible clien- te del negocio.

3.- Cobranzas.- En mi opinión, el más importante- y en el cual será necesario que intervengan y colaboren - los demás departamentos para llevar a una total recupera- ción del cobro.

4.- Contabilidad.- Toca a este departamento ser - el engrane de los enunciados y registrar todas aquellas-

operaciones que se efectúen en la empresa, vigilando el que se observe el sistema establecido, procurando en todo momento mejorar el sistema y las fuentes de información de los citados departamentos.

Existen tres criterios para determinar la forma y el momento en que debe considerarse obtenida la utilidad en ventas en abonos, a saber:

- I.- Considerar que los primeros abonos efectuados por el cliente corresponden a la recuperación del costo de lo vendido y una vez cubierto totalmente, el resto se computará como utilidad realizada.
- II.- Mediante el procedimiento de aplicar los primeros pagos a utilidad y los ulteriores a la recuperación del costo.
- III.- Consiste en que se impute cada pago proporcionalmente a recuperar el costo y la utilidad -- realizada.

El primer criterio es conservador en demasía y para efectos del fisco, no aceptable, ya que en los primeros ejercicios durante la recuperación del costo, únicamente se declararían pérdidas, lo que altera los resulta-

dos de las operaciones de la empresa; en los ejercicios posteriores, se reflejarían exclusivamente utilidades, - siendo problema que durante los ejercicios iniciales desde el punto de vista real, hubiera utilidades y en los últimos pérdidas, lo que anula por completo la información de los estados financieros.

El segundo además de ser muy optimista es incorrecto, debido a que sólo tienen razón de ser las utilidades, cuando el costo ha sido recuperado. Este criterio, al -- igual que el anterior, presenta resultados falsos, anulando los estados financieros, en cuanto a su información.

El tercer procedimiento, en razón de la proporcionalidad de aplicación al costo y utilidades, es el más -- equitativo, además de que la información presentada por los estados financieros, es más apegada a la realidad en que se encuentra la empresa.

Para contabilizar la situación anterior, tenemos dos procedimientos:

- A).- Para cada operación realizada, determinar el coeficiente de utilidad bruta por realizar y aplicarlo a los cobros llevados a cabo de cada venta, obteniendo la utilidad.

Este sistema, aunque es el más exacto, requiere de un esfuerzo laborioso, en extremo, ya -- que por ejemplo para una empresa con un número de operaciones, sería necesario obtener un coeficiente particular para cada crédito concedido.

- B).- Este criterio precisa obtener, para aplicar a los cobros de cada ejercicio, un coeficiente global promedio de utilidad para el período de referencia.

El citado método consiste aplicar el porcentaje obtenido al recibir los abonos de los clientes y dar origen al asiento de traspaso de -- utilidades por realizar o realizadas. Se puede utilizar para cada abono del cliente, o al fin de cada período determinado.

C A P I T U L O 3

TRATAMIENTO TECNICO PARA EL RE-
GISTRO DE VENTAS EN ABONOS

A continuación se resolverán tres problemas sobre-ventas en abonos, con el fin de que se conozca el tratamiento técnico de las cuentas de activo, pasivo o de resultados que deban llevarse para registrar las operaciones realizadas con las ventas en abonos.

El primer problema se presenta en su caso más simple: al cliente no se le cobran intereses, ni firma documentos como garantía del importe de la operación, ni hay rescisión de contrato. No se duda que en la práctica esta modalidad es excepcional.

En el segundo problema, la empresa vende mercancías en abonos, pero con documentos que se reciben como garantía colateral. Estos documentos son pagarés que incluyen los intereses que les correspondan según la tasa y el plazo. La negociación puede utilizar los documentos firmados por sus clientes, para descontarlos en el banco como una medida financiera, para hacer frente a sus obligaciones. No hay rescisión de contrato.

En el tercer problema, se trabaja con varios clientes. Llegada la época del balance, los clientes tienen pendientes sus saldos, pero no están totalmente vencidos. Algunos se hallan al corriente en sus pagos y otros tienen atrasadas algunas mensualidades. Hay rescisión de contrato.

PROBLEMA # 1

El 1° de septiembre de 1985, la compañía de muebles La Regional, S. A., vende en abonos un artículo para el hogar, al Sr. Alfredo Cárdenas en la cantidad de - \$ 100,000.00, cuyo costo fue de \$ 60,000.00. Se celebra el contrato número 200 en las condiciones siguientes:

- a).- El vendedor se reserva el derecho de propiedad, mientras el comprador no liquide totalmente el importe de la operación.
- b).- El comprador hace un pago inicial (enganche) por \$ 20,000.00 y el resto lo pagará en diez mensualidades de \$ 8,000.00 cada una. El 31 de diciembre del mismo año se practica un balance; en tal fecha, el cliente está al corriente en sus pagos.

Las operaciones se registrarán en asientos de diario, y se determinará la utilidad realizada a la fecha del balance.

- 1 -

Cientes por ventas en abonos.		\$ 100,000
Alfredo Cárdenas	\$ 100,000	
Almacén		\$ 60,000
Utilidades por realizar		40,000

Venta en abonos, según
el contrato No. 200.

- 2 -

Caja	\$ 20,000	
Clientes por ventas en abonos.		\$ 20,000
Alfredo Cárdenas	\$ 20,000	

Efectivo recibido de di-
cho cliente, en pago del
enganche s/contrato 200.

- 3 -

Utilidades por realizar	\$ 8,000	
Utilidades realizadas		\$ 8,000
Utilidad que corres- ponde al importe del enganche debido		
\$ 100,000 : 40,000 :: 20,000 : X = 8,000		

- 4 -

Caja	32,000	
Clientes por ventas en abonos		32,000
Alfredo Cárdenas	32,000	

Efectivo recibido de
dicho cliente por el
monto de cuatro men-
sualidades, a \$8,000

cada una.

NOTA: Se registran en forma global los abonos correspondientes de septiembre a diciembre. La primera mensualidad vence el 30 de septiembre y así sucesivamente. En la práctica se van registrando conforme haga sus pagos el cliente.

- 5 -

Utilidades por realizar	12,800	
Utilidades realizadas		12,800

40% de utilidad realizada
que corresponde a la cantidad
cobrada de \$32,000,
por cuatro mensualidades.

Clientes por ventas
en abonos.

1) \$ 100,000	\$ 20,000 (2)
	32,000 (4)
<hr/>	
Saldo deudor	\$ 52,000
	48,000

Almacén

	\$ 60,000 (1)
--	---------------

Utilidades por realizar

3) \$ 8,000	\$ 40,000 (1)
5) 12,800	
<hr/>	
20,800	
Saldo acreedor	19,200

Utilidades realizadas

	\$ 8,000 (3)
	12,800 (5)
<hr/>	
Saldo acreedor	20,800

Caja

2) \$ 20,000	
4) 32,000	
<hr/>	
52,000	

Puede observarse que la cuenta de clientes por ven

tas en abonos arroja un saldo deudor de \$48,000, que representa lo que el cliente tiene pendiente de pago a la fecha del balance.

La cuenta de utilidades por realizar tiene un saldo acreedor de \$ 19,200, que son las utilidades que corresponden a la deuda del cliente, o sea:

$$\frac{\$ 48,000 \times 40 \%}{100} = \$ 19,200$$

La utilidad realizada tiene un saldo acreedor de \$ 20,800, que representan la utilidad obtenida a la fecha del balance, que corresponde a los pagos que ha hecho el cliente (incluyendo el enganche) o sea:

$$\frac{\$ 52,000 \times 40\%}{100} = \$ 20,800$$

PROBLEMA # 2

El 1° de junio de 1985, la compañía de muebles La Regional, S. A. vende al Sr. Hernández Noriega Hugo, un artículo para el hogar, en \$ 45,000, siendo su costo de \$ 27,000.

La operación se hace constar en el contrato 1122 - que contiene entre otras cláusulas, las siguientes:

Primera: el cliente entrega de inmediato el 20% como enganche; en 16 mensualidades pagará el resto, que ganarán intereses al 12 % anual sobre saldos insolutos.

Segunda: mientras no esté totalmente pagada la cantidad de \$ 45,000 con sus respectivos intereses, importe de la presente operación, la compañía se reservará el derecho de propiedad del bien.

Tercera: los pagos mensuales que el deudor debe -- efectuar los garantiza con pagarés, que comprenden al abono mensual, más los intereses correspondientes. Dichos pagarés se reciben como garantía colateral.

-- Datos que no figuran en el contrato pero que forman parte del problema. --

El 30 de junio de 1985, se cobra el pagaré 1/16. -

Al terminar el 2° mes se cobra el pagaré 2/16 y el 1° de agosto se procede a descontar los pagarés restantes al -- banco, con el 9% anual de descuento sobre saldos insolu-- tos.

Desarrollo:

Se cree conveniente presentar los cálculos que darán las cantidades que deban figurar en las cuentas de ma-- yor que se lleven para registrar las diversas operacio-- nes, del caso que nos ocupa, así como presentar un breve comentario de los asientos que correspondan al desarrollo del problema.

1.- Precio de venta \$ 45,000

$$\text{Enganche } \$ \frac{45,000 \times 20\%}{100} = \$ 9,000$$

Cantidad a pagar en 16 mensualidades

$$\$ 45,000 - 9,000 = \$ 36,000$$

Importe de una mensualidad

$$\frac{\$ 36,000}{16} = \$ 2,250 \quad (\text{sin intereses})$$

A continuación se calcularán los intereses que corresponden a los 16 pagarés al 12% anual, sobre saldos -- insolutos:

Venta	\$ 45,000
menos: enganche	<u>9,000</u>
Saldo	\$ 36,000

Intereses al 12 % anual sobre el saldo de la deuda.

Prazos que comprenden los pagos: 16 meses

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

a = interés que corresponde al primer pago

b = interés que corresponde al último pago

n = tiempo en que se efectuarán los pagos

$$a = \frac{\$ 36,000 \times 30}{3,000} = \$360 \quad (3000 \text{ es el divisor fijo del } 12\%).$$

$$b = \frac{\$ 2,250 \times 30}{3,000} = \$ 22.50$$

$$S = \frac{(a + b)n}{2} = \frac{(\$360 + \$22.50)16}{2} = \frac{\$382.50 \times 16}{2} = 3,060$$

Los intereses totales que ganan los \$ 36,000 suman \$ 3,060.

Para determinar el interés mensual que corresponda a cada pagaré:

$$\frac{\$ 3,060}{16 \text{ meses}} = \$ 191.25 \text{ (interés mensual)}$$

Hecho lo anterior, se determina el valor nominal -
del pagaré:

Pago mensual	\$ 2,250.00
Más: Interés	<u>191.25</u>
Valor nominal del dcto.	\$ 2,441.25

Considerando que el valor nominal del documento es
de \$ 2,441.25, los 16 pagarés harán un total de:

$$\$ 2,441.25 \times 16 = \$ 39,060$$

El acreedor se presenta al banco a descontar los -
14 pagarés que se tomarán con el 9% anual de descuento.

Se procede a buscar el monto neto que se recibirá.

$$\$ 2,441.25 \times 14 = \$ 34,177.50$$

Tasa de descuento 9% anual sobre saldos insolutos:

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

$$a = \frac{\$ 34,177.50 \times 30}{4,000} = \$ 256.33 \text{ (4,000 es el divisor fi- } \\ \text{jo 9\%)}$$

$$b = \frac{\$ 2,441.25 \times 30}{4,000} = \$ 18.31$$

$$S = \frac{(\$256.33 + 18.31)14}{2} = \frac{\$274.64 \times 14}{2} = \frac{3,844.96}{2} = \$1,922.48$$

Total del descuento = 1,922.48

2. Con el asiento 1 se contabiliza el importe de la venta y los intereses. Las cantidades con las cuales se trabajará y que han sido determinadas previamente son:

Venta	\$ 45,000
Costo	27,000
Utilidad	18,000
Intereses	3,060

3. Se debe calcular el impuesto de acuerdo con la Ley que esté en vigor, aplicando la tasa o tarifa que corresponda; y hacer el asiento que registre la obligación fiscal contraída.

4. Con el asiento 2 se contabiliza el enganche que ha dado el cliente por \$ 9,000.

5. En seguida se contabiliza el valor nominal de los 16 documentos aceptados por el cliente, que suman \$39,060. (Véase el asiento 3). Dichos documentos se contabilizan en cuentas de orden, pues estos documentos se reciben como garantía colateral.

6. Con los asientos 4, 5 y 6, se contabiliza el cobro del pagaré 1, cuyo valor nominal es de \$ 2,441.25 de los cuales \$ 2,250 se aplican a la venta del artículo y - - - \$ 191.25 al cobro de los intereses.

7. Con el asiento 7 se contabiliza el cobro del pagaré 2, cuyo valor nominal es de \$ 2,441.25, de los cuales \$ 2,250 se aplican al abono del artículo y \$ 191.25 al cobro de los intereses. La misma cobranza del pagaré 2 origina además el asiento 8 por los intereses devengados. La cobranza citada origina además el asiento 9, en el que se acreditan al cliente tanto su pago relativo al abono correspondiente al artículo, como a sus intereses.

8. Nos presentamos al banco a efectuar el descuento de los documentos, o sea 14 pagarés, que dan un valor nominal de \$ 34,177.50. El banco los toma con el 9% anual de descuento sobre saldos insolutos que importa \$ 1,922.48, resultando un neto de \$ 32,255.02. (Véase el asiento 10).

9. Como se descontaron en el banco 14 pagarés con un valor nominal de \$ 34,177.50, valor que se encuentra controlado en cuentas de orden, se procede a cancelarlas, ya que dichos documentos no están en nuestro poder. (Véase el asiento 11).

10. Al vencerse el primer pagaré, o sea el 3/16, el banco avisa haberlo cobrado y para ello se corren los asientos 12 y 13. El asiento 12 tiene por objeto abonar al cliente sus pagos y disminuir el pasivo de contingencia.

El asiento 13 contabiliza los intereses ganados, que se calculan nuevamente en forma proporcional.

Intereses por devengar

Movimientos acreedor	\$ 3,060.00	
Movimientos deudor	<u>2,304.98</u>	
Saldo de intereses	:	<u>755.02</u> = \$ 53.93
		14 docts.

Cada uno de los 14 pagarés tendrá un interés de \$ 53.93.

Cabe aclarar que en la cuenta intereses por devengar, se han asentado tanto los intereses cobrados al cliente (naturaleza acreedora) como los que nos cobra el banco (naturaleza deudora).

11. Supóngase que ha transcurrido el segundo mes y el banco ha cobrado el pagaré 4/16. Se hacen los asientos 14 y 15 con el siguiente objeto: Con el 15 se abona al cliente su pago y se disminuye el pasivo de contingencia y con el asiento 14 se contabilizan los intereses ganados.

12. Al tercer mes, el banco avisa haber cobrado el pagaré 5/16; dicha cobranza se registra con los asientos 16 y 17.

13. Al mes siguiente, o sea el cuarto, el banco avisa-

sobre la cobranza del pagaré 6/16; dicho cobro se registra en los asientos 18 y 19.

14. Al quinto mes, el banco ha cobrado el pagaré 7/16; se hacen los asientos 20 y 21.

15. En virtud de que se está practicando el balance, se procede a determinar la utilidad realizada, por ventas en abonos.

Junio	1°	Enganche	\$ 19,000
Junio	30	Cobro del pagaré 1/16	2,250
Julio	30	Cobro del pagaré 2/16	2,250
Agosto	30	Cobro del pagaré 3/16	2,250
Septbe.	30	Cobro del pagaré 4/16	2,250
Octubre	30	Cobro del pagaré 5/16	2,250
Novbre.	30	Cobro del pagaré 6/16	2,250
Dicbre.	30	Cobro del pagaré 7/16	<u>2,250</u>
			\$ 24,750

Se determina el porcentaje de utilidad:

$$\$ 45,000 : \$ 18,000 :: 100 : X$$

$$X = \frac{\$ 18,000 \times 100}{45,000} = 40 \%$$

$$\frac{\$ 24,750 \times 40}{100} = \$ 9,900$$

NOTA: Obsérvese que la utilidad realizada, que corresponde a lo cobrado, es por \$ 9,900, que origina el -- asiento 22.

-- 1 --

Cientes por ventas en abonos		\$ 45,000
Hugo Hernández N.	\$ 45,000	
Cientes. Cuenta de intereses		3,060
Hugo Hernández N.	3,060	
Almacén		\$ 27,000
Util. por realizar		18,000
Intereses por - devengar		3,060

Ventas en abonos según - contrato número 1122, -- con reserva de dominio - con un enganche del 20 % y el resto en 16 mensualidades, con intereses sobre saldos insolutos.

-- 2 --

Caja	9,000
------	-------

Cientes por vtas. en abonos		9,000
Hugo Hernández N.	9,000	
	-- 3 --	
Documentos de clientes al cobro	\$ 39,060	
Cobros pendientes a clientes		\$ 39,060
Valor nominal de 16 pa garés que garantizan - el contrato 1122, del cliente Hugo Hernández N. (cuentas de orden)		
	-- 4 --	
Caja	2,441.25	
Documentos de clien tes al cobro		2,441.25
Se cobra el pagaré 1		
	-- 5 --	
Intereses por devengar	191.25	
Gastos y produc. financieros		191.25
Intereses devengados y - ya cobrados, que corres- ponden al pagaré 1.		

-- 6 --

Cobros pendientes a		
clientes		\$ 2,441.25
Hugo Hernández N.	\$ 2,250	
Clientes por ventas		
en abonos		2,250
Clientes. Cta. de -		
intereses		191.25
Hugo Hernández N.	191.25	
Se acredita al cliente -		
el pago de su pagaré 1.		

-- 7 --

Caja		\$ 2,441
Documentos de clien		
tes al cobro		\$ 2,441.25
Se cobra el pagaré 2		

-- 8 --

Intereses por devengar		191.25
Gastos y productos		
financieros		191.25
Intereses sobre do		
cumentos	\$ 191.25	
Intereses devengados y ya co		
brados que corresponden al pa		
garé 2.		

-- 9 --

Cobros pendientes a clientes		\$ 2,441.25
Clientes por ventas en abonos		2,250
Hugo Hernández N.	2,250	
Clientes. Cuenta de intereses.		191.25
Hugo Hernández N.	191.25	

Se acredita al cliente -
el pago de su pagaré 2.

-- 10 --

Caja		32,255.02
Documentos descontados		34,177.50
Intereses por devengar		1,922.48

Se descuentan en el banco-
14 pagarés que son tomados
con el 9% anual de descuen-
to, sobre saldos insolutos.

-- 11 --

Cobros pendientes a clientes		34,177.50
Documentos de clientes al cobro		34,177.50

Se cancelan las cuentas de orden destinadas a controlar los documentos recibidos en garantía del cliente Hugo Hernández.

-- 12 --

Documentos descontados		\$ 2,441.25
Clientes por ventas en abonos		2,250
Hugo Hernández N.	\$ 2,250	
Clientes. Cuenta de intereses		191.25
Hugo Hernández N.	191.25	
Se acredita al cliente - su pago del pagaré 3/16		

-- 13 --

Intereses por devengar		53.93
Gastos y productos F.		53.93
Intereses sobre documentos	53.93	
Intereses devengados correspondientes al pagaré 3/16.		

-- 14 --

Intereses por devengar	53.93	
Gastos y productos F.		53.93
Intereses sobre documentos		
Intereses devengados co-		
rrespondientes al pagaré -		
4/16		

-- 15 --

Documentos descontados	\$ 2,441.25	
Clientes por ventas -		
en abonos		\$ 2,250.00
Hugo Hernández N.	\$ 2,250	
Clientes. Cuenta de -		
intereses		191.25
Hugo Hernández N.	191.25	
Se acredita al cliente su		
pago del pagaré 4/16		

-- 16 --

Documentos descontados	2,441.25	
Clientes por ventas		
en abonos		2,250.00
Hugo Hernández N.	2,250	
Clientes. Cuenta de		
intereses		191.25
Hugo Hernández N.	191.25	

Se acredita al cliente el
pago del pagaré 5/16.

-- 17 --

Intereses por devengar	\$ 53.93	
Gastos y Productos F.		53.93
Intereses sobre docu- mentos	53.93	
Intereses devengados co- rrespondientes al pagaré 5/16		

-- 18 --

Documentos descontados	2,441.25	
Cientes por ventas - en abonos		2,250.00
Hugo Hernández N.	2,250.	
Cientes. Cuenta de - intereses		191.25
Hugo Hernández N.	191.25	
Pagaré 6/16		

-- 19 --

Intereses por devengar	53.93	
Gastos y Productos F.		53.93
Intereses sobre do- cumentos	\$ 53.93	
Intereses devengados co-		

responsientes al pagaré

6/16

-- 20 --

Documentos descontados

\$ 2,441.25

Cientes por ventas en
abonos

2,250

Hugo Hernández N. 2,250

Cientes. Cuenta de in
tereses

191.25

Hugo Hernández N. 191.25

Se acredita su pago del -
pagaré 7

-- 21 --

Intereses por devengar

53.93

Gastos y Productos F.

53.93

Intereses s/docto .

Intereses correspondien-
tes al pagaré 7/16

-- 22 --

Utilidades por realizar

9,900

Utilidades realizadas

9,900

Utilidad correspondiente
a las cobranzas por ven-
tas en abonos.

Cientes por vtas.
en abonos

1) 45,000	9,000 (2)
	2,250 (6)
	2,259 (9)
	2,250 (15)
	2,250 (16)
	2,250 (12)
	2,250 (18)
	2,250 (20)

Cientes cta. de
intereses

1) 3,060	191.25 (6)
	191.25 (9)
	191.25 (12)
	191.25 (15)
	191.25 (16)
	191.25 (18)
	191.25 (20)

Intereses por
devengar

5) 191.25	3,060 (1)
8) 191.25	
10) 1,922.48	
13) 53.93	
14) 53.93	
17) 53.93	
19) 53.93	
21) 53.93	

Gtos. y Prod. Finan-
cieros

191.25 (5)
191.25 (8)
53.93 (13)
53.93 (14)
53.93 (17)
53.93 (19)
53.93 (21)

Dtos. descontados

12) 2,441.25	34,177.50 (11)
15) 2,441.25	
16) 2,441.25	
18) 2,441.25	
20) 2,441.15	

Auxiliar de gtos. y
Prod. Financieros

191.25 (6)
191.25 (8)
53.93 (13)
53.93 (14)
53.93 (17)
53.93 (19)
53.93 (21)

Cobros pendientes
a clientes

6) 2,441.25	39,060 (3)
9) 2,441.25	
11) 34,177.50	

Almacén

27,000 (1)

Utilidad por rea-
lizar

22) 9,900 18,000 (1)

Utilidades realizadas

9,900 (22)

C a j a

2) 9,000
4) 2,441.25
7) 2,441.25
10) 32,255.02

Tarjeta l clientes
Hugo Hernández N.
(Comprende abonos e Int.)

1) 45,000	9,000 (2)
	2,250 (6)
	191.25 (6)
	2,250 (9)
	191.25 (9)
	2,250 (12)
	191.25 (12)
	2,250 (15)
	191.25 (15)
	2,250 (16)
	191.25 (16)
	2,250 (18)
	191.25 (18)

Documentos de clientes
al cobro

4) 39,060	2,441.25 (4)
	2,441.25 (7)
	34,177.50 (11)

PROBLEMA # 3

El caso que se estudia a continuación, debido a -- que se presenta demasiado laborioso, se desglosará de la siguiente manera:

1.- Datos del problema de ventas en abonos.

2.- Los asientos cuyas cantidades requieran cálculos están precedidos por éstos para que se aprecie cómo se forma el importe de que se trate.

3.- Se lleva un diario de ventas y un registro de cobros.

4.- Las operaciones se registran en asientos de -- diario. Cuando el caso lo requiera, se podrá observar -- que a la transacción registrada se le hacen algunos comentarios previos, para que se vea en forma más clara posible.

5.- Todos los asientos se pasan a esquemas de cuentas de mayor, para que se pueda estudiar la naturaleza y significado del saldo de la cuenta.

6.- Es necesario aclarar que al llegar a los auxiliares de clientes, no se le destina a cada cliente una tarjeta, sino que se le abre un esquema de T, con la mención del número del contrato y de esta manera se diferen-

cie de los esquemas de cuentas de mayor. Esto se hace -- con el fin de registrar el asiento con las subcuentas que corresponda. No se está duplicando el asiento, sino que sólo es con fines de estudio y para que pueda apreciarse en forma completa todo lo relacionado con cada cliente, - especialmente cuando se trate de la rescisión de su contrato.

7.- El proceso para determinar el resultado de la rescisión de un contrato se presenta de tres maneras, a fin de que se conozcan las diversas modalidades que existen al respecto.

8.- Se determinan las utilidades contables y fiscales, haciéndose una comprobación de las mismas.

Primera etapa:

Enero 1° de 1984

Al cliente A se le vende un artículo en \$ 50,000 , según contrato 206. Costo \$ 30,000. Enganche 10%, y el resto en 18 mensualidades. A la época del balance (diciembre 31/84), está al corriente en sus pagos. Los cobros se realizan el 30 de cada mes (meses de 30 días).

Enero 15 de 1984

Al cliente B se le vende un artículo en \$ 60,000 ,

según contrato 207. Costo \$ 39,000. Enganche 20%, y el resto en 20 mensualidades. A la época del balance (diciembre 31/94) está atrasado en una mensualidad .

Febrero 10 de 1984

Al cliente C se le vende un artículo en \$ 40,000 , según contrato 208. Costo \$ 28,600. Enganche 20%, y el resto en 15 mensualidades. A la época del balance (diciembre 31/84) está atrasado en dos mensualidades.

Febrero 28 de 1984

Al cliente D se le vende un artículo en \$ 65,000 , según contrato 209. Costo \$ 48,262.50 Enganche 20%, y el resto en 20 mensualidades. A la época del balance (diciembre 31/94) está al corriente en sus pagos.

Segunda etapa:

Junio 30 de 1985

El cliente A salda su deuda, expidiéndose la factura correspondiente. En enero 15 de 1985, el cliente B es tá atrasado en dos mensualidades y rescinde su contrato - en las siguientes condiciones:

Se le devuelve el 35% de sus pagos; se le acredi--

tan los intereses al 8% anual sobre el total de los cobros que se le hicieron. Al artículo devuelto se le considera una depreciación de \$ 6,000.00 .

Mayo 10 de 1985

El cliente C salda su deuda y se le expide la factura correspondiente.

El 28 de abril de 1985, el cliente D cancela su contrato, estando al corriente en sus pagos hasta la fecha.

Condiciones:

Se le devuelve el 40% de sus pagos; se le acreditan los intereses al 8% anual sobre el total de los cobros que se le hicieron. Al artículo devuelto se le considera una depreciación de \$ 8,000.

Desarrollo del problema

Cálculos para determinar el tanto por ciento de utilidad.

A

$$\begin{aligned} & \$ 50,000 : 20,000 :: 100 : X \\ X & = \frac{\$ 20,000 \times 100}{\$ 50,000} = 40\% \end{aligned}$$

B

$$\begin{aligned} & \$ 60,000 : 21,000 :: 100 : X \\ X & = \frac{\$ 21,000 \times 100}{\$ 60,000} = 35\% \end{aligned}$$

C

$$\begin{aligned} & \$ 40,000 : 11,400 :: 100 : X \\ X & = \frac{\$ 11,400 \times 100}{\$ 40,000} = 28.5\% \end{aligned}$$

D

$$\begin{aligned} & \$ 65,000 : 16,737.5 :: 100 : X \\ X & = \frac{\$ 16,737.5 \times 100}{\$ 65,000} = 25.75\% \end{aligned}$$

En el diario de ventas se registran las ventas. --
(Véase ilustración 1.1).

El asiento que corresponde por el total de las ven-
tas de 1984 cuyas cantidades se toman del diario de ven-
tas, es el siguiente:

-- 1 --

Cientes por ventas en abonos	\$ 215,000	
Almacén		\$ 145,862.50
Utilidades por realizar		69,137.50

Ventas en abonos, según el
diario de ventas por 1984.

En el registro de cobranzas (ilustración 1.2) se -
anotan los cobros efectuados en 1984, que originan los --
asientos 2, 3 y 4, que más adelante se detallan.

Cálculos para determinar el total de lo cobrado a cada --
cliente por el año de 1984:

Cliente A

\$ 50,000, el 10% (enganche) = 5,000

Valor de una mensualidad:

$$\frac{\$ 50,000 - 5,000}{18 \text{ meses}} = \frac{45,000}{18 \text{ meses}} = 2,500$$

2,500 x 12 meses del año = 30,000

Cobro total: \$ 30,000 + 5,000 = 35,000

ILUSTRACION 1.1.

DIARIO DE VENTAS 1984

1984	NUMERO DE CONTRATO	CLIENTE	VENTA	COSTO DE VENTA	UTILIDAD	PORCENTAJE DE UTILIDAD
ENERO 1°	206	A	\$ 50,000	\$ 30,000	\$ 20,000	40
ENERO 15	207	B	60,000	39,000	21,000	35
FEBRERO 10	208	C	40,000	28,000	11,400	28.50
FEBRERO 28	209	D	65,000	48,262.50	16,737.50	25.75
			<u>\$215,000</u>	<u>\$145,862.50</u>	<u>\$ 69,137.50</u>	<u>32.16 *</u>
1985						
ENERO 15	207	RESCISION B	† (60,000)	(48,260)	(21,000)	(35)
ABRIL 28	209	RESCISION D	(65,000)	(48,262.50)	(16,737.50)	(25.75)
			<u>\$ 90,000</u>	<u>58,600</u>	<u>31,400</u>	<u>34.888 **</u>

* $\$ 69,137.50 \times 100 / \$ 215,000 = 32.16 \%$ (coeficiente para determinar la utilidad gravable).

** $\$ 90,000 : \$ 31,400 :: 100 : X = 34.888\%$

ILUSTRACION 1.2.

REGISTRO DE COBRANZAS 1984

CLIENTE	ANTICIPO	COBROS	TOTAL COBRADO	PORCENTAJE DE UTILIDAD	UTILIDAD REALIZADA
A	\$ 5,000	\$ 30,000	\$ 35,000	40	\$ 14,000
B	12,000	24,000	36,000	35	12,600
C	8,000	17,066.64	25,066.64	28.50	7,143.99
D	13,000	26,000	39,000	25.75	10,042.50
	\$ 38,000	\$ 97,066.64	\$ 135,066.64	32.16 *	\$ 43,786.49

* El 32.16% está determinado con los datos del diario de ventas. Se aplica el mismo.

ILUSTRACION 1.3.

REGISTRO DE COBRANZAS 1985

CLIENTE	COBROS	PORCENTAJE DE UTILIDAD REAL	UTILIDAD REALIZADA
A	\$ 15,000	40	\$ 6,000
C	14,933.36	28.50	4,256.01
D	10,400	25.75	2,678
	\$ 40,333.36 *	32.16 *	\$ 12,934.01

* Véase los cálculos y los asientos.

Utilidad realizada:

$$\frac{\$ 35,000 \times 40}{100} = 14,000$$

Cliente B

$$\$ 60,000, \text{ el } 20\% \text{ (enganche)} = 12,000$$

Valor de una mensualidad:

$$\frac{\$ 60,000 - 12,000}{20 \text{ meses}} = \frac{48,000}{20 \text{ meses}} = 2,400$$

$$\$ 2,400 \times 10 = 24,000$$

Cobro total:

$$\$ 24,000 + 12,000 = 36,000$$

Utilidad realizada:

$$\frac{\$ 36,000 \times 35}{100} = 12,600$$

Cliente C

$$\$ 40,000, \text{ el } 20\% \text{ (enganche)} = 8,000$$

Valor de una mensualidad:

$$\frac{\$ 40,000 - 8,000}{15 \text{ meses}} = \frac{32,000}{15 \text{ meses}} = 2,133.33$$

$$\$ 2,133.33 \times 8 = 17,066.64$$

Cobro total:

$$17,066.64 + 8,000 = 25,066.64$$

Utilidad realizada:

$$\frac{\$ 25,066.64 \times 28.5}{100} = 7,143.89$$

Cliente D

$$\$ 65,000, \text{ el } 20\% \text{ (enganche)} = 13,000$$

Valor de una mensualidad:

$$\frac{\$ 65,000 - 13,000}{20 \text{ meses}} = \frac{52,000}{20 \text{ meses}} = 2,600$$

$$\$ 2,600 \times 10 = 26,000$$

Costo total:

$$\$ 26,000 + 13,000 = 39,000$$

Utilidad realizada:

$$\frac{\$ 39,000 \times 25.75}{100} = 10,042.50$$

El asiento 2 tiene por objeto contabilizar los cobros habidos durante 1984. Los datos se toman del registro de cobranzas (ilustración 1.2).

-- 2 --

Caja	\$ 135,066.64	
Clientes por ventas en abonos		\$ 135,066.64
A	\$ 35,000	

B	\$ 36,000
C	25,066.64
D	39,000

Cobros efectuados a los clientes por el año de 1984. Se afectan los auxiliares de clientes con el asiento 2.

El siguiente asiento tiene por objeto registrar la utilidad realizada que corresponde a lo cobrado.

-- 3 --

Utilidades por realizar	\$ 43,786.49
Utilidades realizadas	\$ 43,786.49
Utilidad aplicable correspondien <u>te</u> a lo cobrado, según registro- de cobranzas.	

El asiento 4 tiene por objeto contabilizar la utilidad gravable, aplicando el coeficiente que previamente se ha determinado y que en el registro de cobranzas es de 32.16 (ilustración 1.2).

En las cobranzas hay dos elementos que son parte del costo y la utilidad correspondiente a la partida cobrada; por ejemplo: si se cobran \$ 100, si el porcentaje de utilidad es 32.16, se tiene:

$$\$ 100 - 32.16 = 67.84 \text{ (costo)}$$

Utilidad bruta gravable:

$$\frac{\$ 135,066.64 \times 32.16}{100} = 43,437.43$$

Costo de mercancía recuperada por las cobranzas efectuadas en 1984:

$$\$ 135,066.64 - 43,437.43 = 91,629.21 \text{ (costo)}$$

-- 4 --

Cobros de ventas en abonos	\$ 135,066.64
Costo de mercancía de ventas en abonos	\$ 91,629.21
Utilidad gravable (bruta)	43,437.43

Asiento por la utilidad bruta gravable. (Este asiento no -- afecta auxiliares).

En seguida se forma el estado de resultados a fin de determinar la utilidad realizada (bruta).

ESTADO DE RESULTADOS AL 31 DE DICIEMBRE DE 1984

Ventas	\$ 215,000.00
Menos: Costo de lo vendido	<u>145,862.50</u>
Utilidad bruta por realizar	\$ 69,137.50 *
Menos: Utilidad por realizar en ejercicios futuros	<u>25,351.01 **</u>
Utilidad bruta contable	\$ 43,786.49 =====

* Datos tomados del diario de ventas.

** Estas cifras se toman de la cuenta de mayor "Utilidades por realizar" en 1984 (asientos 1 y 3).

-- 5 --

Utilidades realizadas	\$ 43,786.49
Pérdidas y ganancias	\$ 43,786.49

Utilidad bruta habida en las -
ventas en abonos en el presen-
te ejercicio, sin considerar -
el resultado de las rescisio--
nes de contratos, que se regis-
tran en una cuenta especial.

Registro de cobranzas en 1985, pero que se refieren a ventas en abonos de 1984 (véase la ilustración 1.3).

-- 6 --

Caja	\$ 40,333.36
Clientes por ventas en abonos	\$ 40,333.36

Para registrar lo cobrado en el presente año, pero que se refiere a ventas de 1984.

Cálculos para determinar lo cobrado en 1985

Cliente A

Valor de una mensualidad: \$ 2,500

Total de pagos (1985):

$$\$ 2,500 \times 6 = \$ 15,000$$

Utilidad realizada:

$$\frac{\$ 15,000 \times 40}{100} = \$ 6,000$$

Cliente C

Valor de una mensualidad: \$ 2,133.33

Total de pagos (1985):

$$\$ 2,133.33 \times 7 = \$ 14,933.31$$

$$\text{Más ajuste en 7º pago} \quad \underline{\hspace{1cm} .05 \hspace{1cm}} \\ \$ 14,933.36$$

Utilidad realizada:

$$\frac{\$ 14,933.36 \times 28.5}{100} = 4,256.01$$

Cliente D

Valor de una mensualidad: \$ 2,600

Total de pagos (1985):

$$\$ 2,600 \times 4 = 10,400$$

Utilidad realizada:

$$\frac{\$ 10,400 \times 25.75}{100} = 2,678$$

100

NOTA: Se sobrentiende que el último pago del cliente C - se hizo por \$ 2,133.36 (se ajuste en \$.05).

Los resultados de los cálculos anteriores aparecen en el registro de cobranzas (véase la ilustración 1.3).

Se afectan los auxiliares con el asiento 6.

-- 7 --

Utilidades por realizar	\$ 12,934.01
-------------------------	--------------

Utilidades realizadas	\$ 12,934.01
-----------------------	--------------

Utilidades que corresponden a lo cobrado en 1985, pero que se aplican a las ventas de 1984.

Se afectan los auxiliares con el asiento 7.

Cálculos que sirven como fuente de información, para contabilizar los asientos que originan la rescisión del contrato del cliente B (véase la ilustración 1.4).

El divisor fijo del 8% anual es:

$$360 \text{ días del año} \div 8 = 4,500$$

$$\$ 9,000,000 \div 4,500 = \$ 2,000 \text{ (interés)}$$

Intereses a favor del cliente B: \$ 2,000

O bien

$$\$ 12,000 \times .08 = 960 + \frac{(176 + 32) 10}{2} = \$ 2,000$$

Cálculos

Saldo de B:

$$\$ 60,000 - \$ 36,000 = \$ 24,000$$

Utilidad no realizada: saldo de la cuenta utilidades por realizar B

$$\$ 21,000 - \$ 12,600 = 8,400$$

Costo de la mercancía: saldo de la cuenta de almacén B

$$\$ 39,000$$

Efectivo entregado al cliente B:

$$\frac{\$ 36,000 \times 35}{100} = 12,600$$

Intereses que le corresponden (véase la ilustración -- 1.4)

TABLA QUE MUESTRA LOS INTERESES QUE CORRESPONDEN AL CLIENTE "B" SOBRE SUS PAGOS.

1984	CAPITAL	DIAS	NUMEROS	INTERESES CORRESPONDIENTES AL .06 MENSUAL
ENE. 15	\$ 12,000	360	\$ 4'320,000	\$ 960
FEB. 15	2,400	330	792,000	176
MAR. 15	2,400	300	720,000	160
ABR. 15	2,400	270	648,000	144
MAYO 15	2,400	240	576,000	128
JUN. 15	2,400	210	504,000	112
JUL. 15	2,400	180	432,000	96
AGO. 15	2,400	150	360,000	80
SEP. 15	2,400	120	288,000	64
OCT. 15	2,400	90	216,000	48
NOV. 15	2,400	60	144,000	32
	<u>\$ 36,000</u>		<u>\$ 9'000,000</u>	<u>\$ 2,000</u> *

* Véase los cálculos y los asientos.

ILUSTRACION 1.5

TABLA DE INTERESES CLIENTE "D"

FECHA 1984	CAPITAL	DIAS	NUMEROS	INTERESES CORRESPONDIENTES AL .06 MENSUAL
FEB. 28	\$ 13,000	420	\$ 5'460,000	\$ 1,213.33
MAR. 28	2,600	390	1'014,000	225.33
ABR. 28	2,600	360	936,000	208
MAY. 28	2,600	330	858,000	190.67
JUN. 28	2,600	300	720,000	173.33
JUL. 28	2,600	270	702,000	156
AGO. 28	2,600	240	624,000	138.67
SEP. 28	2,600	210	546,000	121.33
OCT. 28	2,600	180	468,000	104
NOV. 28	2,600	150	390,000	86.67
DIC. 28	2,600	120	312,000	69.33
ENE. 28/85	2,600	90	234,000	52
FEB. 28/ 85	2,600	60	156,000	34.67
MAR. 28/85	2,600	30	78,000	17.34
ABR. 28/85	2,600	0	-0 ---	
	<u>\$ 49,400</u>		<u>\$ 12'558,000</u>	<u>\$ 2'790.67</u> *

* Se ajusta \$ 0.01

Se presentarán varios procedimientos para determinar la utilidad o pérdida habida en la rescisión del contrato.

Las cantidades que aparecen en cada caso que se presenta son resultado de los cálculos previamente preparados, con el objeto de que se vea con más claridad cómo se determinó la utilidad o pérdida habida en la rescisión del contrato.

Caso 1

Saldo de la cuenta de B	\$ 24,000	
Utilidad no realizada		\$ 8,400
Costo de la mercancía devuelta (almacén B)		39,000
Demérito de la mercancía devuelta	6,000	
Efectivo entregado al cliente 35% sobre sus pagos	12,600	
Intereses que le corresponden	<u>2,000</u>	
	\$ 44,600	\$ 47,400
Utilidad habida en la rescisión del contrato	<u>2,800</u>	
SUMAS	<u>\$ 47,400</u> =====	<u>\$ 47,400</u> =====

Caso 2

Considérense los cobros como

ventas		\$ 36,000
Menos: utilidad realizada		<u>12,600</u>
Costo de la mercancía devuelta		23,400
Menos depreciación		<u>6,000</u>
Costo real de la devolución		17,400
Valores entregados al 35% sobre pagos	\$ 12,600	
Interés	<u>2,000</u>	<u>14,600</u>
Utilidad en la rescisión de contrato (igual al caso 1)		\$ 2,800
		=====

-- 9 --

Costo de la mercancía recuperada por rescisión de contrato	\$ 33,000	
Pérdidas y ganancias en la rescisión de contratos.	6,000	
Clientes por ventas en abonos B		\$ 39,000

Se contabiliza el costo de la mercancía recuperada con motivo de la rescisión del contrato, así como su depreciación.

Se afecta el auxiliar del cliente B con el asiento 9.

-- 10 --

Pérdidas y ganancias en rescisión de contratos	\$ 12,600	
Utilidades por realizar en 1984	8,400	
Clientes por ventas en abonos		\$ 21,000

Se cancela la cuenta de utilidades - por realizar B, y se descuentan -- las utilidades realizadas a pérdidas y ganancias en la rescisión de contratos: para acreditarla a B las utilidades del contrato que ha rescindido.

Se afectan auxiliares con el asiento 10.

-- 11 --

Pérdidas y ganancias en la rescisión de contratos

\$ 14,600

Cientes por ventas en abonos

\$ 14,600

Los valores a que tiene derecho el cliente son:

35% de sus pagos 12,600

Intereses al 8% anual 2,000

Se afecta el auxiliar del cliente B con el asiento 11

-- 12 --

Cientes por ventas en abonos

\$ 14,600

Caja

\$ 14,600

Se entrega al cliente los valores

Caso 3

Saldo del cliente		\$ 24,000
Menos: utilidad no realizada		<u>8,400</u>
Costo en la fecha de rescisión		\$ 15,600
Costo de la venta inicial	\$ 39,000	
Menos: depreciación	<u>6,000</u>	
Costo real en la fecha de rescisión de contrato	\$ 33,000	
Menos: costo proporcional inicial	<u>15,600</u>	
Utilidad bruta en la rescisión	\$ 17,400	
Menos: valores entregados		
35% de cobros	\$ 12,600	
Interés	<u>2,000</u>	<u>14,600</u>
Utilidad en la rescisión		
(igual a los casos 1 y 2)	\$ 2,800	<u>=====</u>

Asientos que se corren con motivo de la rescisión del contrato.

El siguiente asiento tiene por objeto que el saldo de la cuenta del cliente B presente el valor total de la venta.

-- 8 --

Clientes por ventas en abonos B	\$ 36,000
Pérdidas y ganancias en rescisión de contratos	\$ 36,000

El total de lo cobrado se traspasa a la segunda cuenta.

Se afectan los auxiliares del cliente B con el asiento 8.

Se registra el costo de la mercancía recuperada y la depreciación abonándole al cliente B todo el costo de la mercancía devuelta.

Si en este momento se determina el saldo a pérdidas y ganancias en rescisión de contratos, se observará que da un saldo acreedor de \$ 2,800, igual a la utilidad en la rescisión del contrato al hacer la liquidación al cliente B (véase esta cantidad en los procedimientos practicados).

A continuación se preparará la liquidación que corresponde a la rescisión del contrato del cliente D.

Primero se prepara la tabla de intereses (véase la ilustración 1.5).

El divisor fijo del 8% anual es

$$360 \text{ días al año} \times 100 / 8 = 4,500$$

<u>CN</u>	<u>\$ 12,558,000</u>	=	2,790.67	=	intereses a favor del cliente D
D	4,500				

Primer caso

Saldo del cliente D	\$ 15,600	
Utilidades no realizadas		\$ 4,017
Costo de la mercancía devuelta		48,262.50
Demérito de la mercancía	8,000	
Efectivo entregado al cliente		
D 40% de sus pagos	19,760	
Intereses	<u>2,790.67</u>	
	\$ 46,150.67	\$ 52,279.50
Utilidad en la rescisión del contrato		
	<u>6,128.83</u>	
	\$ 52,279.50	\$ 52,279.50

Segundo Caso

Considérense sus pagos como venta		\$ 49,400
Menos: utilidad realizada		<u>12,720.50</u>
Costo de la mercancía recuperada		\$ 36,679.50
Menos: depreciación		<u>8,000</u>
Costo real de la devolución		\$ 26,679.50
Valores entregados		
40% de sus pagos	\$ 19,760	
Interés	<u>2,790.67</u>	<u>22,550.67</u>
Utilidad en la rescisión del contrato		\$ 6,128.83
		=====
(Igual al primer caso)		

En seguida se contabilizarán los asientos que corresponden a la liquidación que se hizo al cliente D.

-- 13 --

Cientes por ventas en abono D	\$ 49,400	
Pérdidas y ganancias en rescisión de contratos		\$ 49,400

Se carga al cliente D el total de sus pagos, con el objeto de que su nuevo saldo represente el valor de la venta.

Se afecta el auxiliar con el asiento 13.

En seguida se contabilizarán el demérito de la mercancía devuelta, el costo de entrada para abonar al cliente, el total de esos dos conceptos con motivo de la rescisión del contrato.

-- 14 --

Pérdidas y ganancias en rescisión de contratos	\$ 8,000	
Costo de la mercancía recuperada en la rescisión de contratos	40,262.50	
Cientes por ventas en abonos		\$ 48,262.50

Se abona al cliente el costo original de la mercancía devuelta ,

que en nuestro caso (rescisión)
está formado por los siguientes
elementos:

Demérito	\$ 8,000
Costo recuperado	40,262.50

Se afecta su auxiliar del cliente D con el asiento 14.

El siguiente asiento tiene por objeto, saldar la -
cuenta de utilidades por realizar del cliente D; aplicar-
las utilidades por realizar de la cuenta de pérdidas y ga
nancias en rescisión de contratos, y el total de estos --
dos conceptos abonarlos al cliente.

-- 15 --

Utilidades por realizar	\$ 4,017
Pérdidas y ganancias en rescisión de contratos	12,720.50
Cientes por ventas en abonos	\$ 16,737.50

Se traspasa a la cuenta de clien-
tes tanto la utilidad que estuvo-
pendiente de realizarse como la -
utilidad realizada.

Se afecta el auxiliar del cliente D con el asiento 15.

-- 16 --

Pérdidas y ganancias en rescisión

sión de contratos	\$ 22,550.67
Cientes por ventas en abonos D	\$ 22,550.67

Se acreditan al cliente los siguientes valores:

40% de sus pagos	\$ 19,760
Intereses	2,790.67

Se afecta el auxiliar con el asiento 16.

-- 17 --

Cientes por ventas en abonos D	\$ 22,550.67
Caja	\$ 22,550.67

Se pagan al cliente los siguientes conceptos:

40% de sus pagos	\$ 19,760
Intereses	2,790.67

Se afecta el auxiliar con el asiento 17.

NOTA: Se comprobará la utilidad habida en la rescisión del contrato, determinando el saldo de la cuenta de pérdidas y ganancias en la rescisión de contratos (auxiliar D).

Dicho saldo importa \$ 6,128.83, que es igual a la utilidad que arroja el estado de liquidación practicada - al cliente D (casos 1 y 2).

Se registran las rescisiones de contratos en el --
diario de ventas (Véase la ilustración 1.1)

De las utilidades en las rescisiones de los contrata
tos de B y D se encontrará un nuevo coeficiente, diciendo:

Ventas	Utilidades
A y C	A y C
\$ 90,000	\$ 31,400

$$100 : X = \$ 34,888$$

La utilidad que presenta el diario de ventas, una-
vez consideradas las rescisiones de contratos, concilia -
con las siguientes ventas:

Utilidad según el diario de ventas (A y C)	\$ 31,400.00
---	--------------

Utilidades realizadas según el registro de cobros:

1984	Cliente B	\$ 12,600	
1984	Cliente D	10,042.50	
1985	Cliente D	<u>2,678</u>	<u>25,320.50</u>
		\$ 43,786.49	
1984	Utilidades		
1985	Saldo de la cuenta		
	utilidades realizadas	<u>12,934.01</u>	
	SUMAS IGUALES.	\$ 56,720.50	\$ 56,720.50

Obsérvese que el saldo de la cuenta de pérdidas y -

ganancias en rescisión de contratos (cuenta de resultados) arroja un saldo acreedor de \$ 8,928.83, que representa el total de las utilidades obtenidas en las rescisiones de contratos cuya prueba es la siguiente:

Pérdidas y ganancias en rescisión de contratos	\$ 8,928.83
Utilidad en rescisión de contrato B	\$ 2,800
Utilidad en la rescisión de contrato D	<u>6,128.83</u>
	\$ 8,928.83

En seguida se contabilizarán las operaciones que corresponden a las rescisiones de contratos o de los cobros de 1985; estas transacciones se harán en las cuentas de orden ya abiertas (para fines de impuesto).

NOTA: Antes de hacer los asientos que correspondan, se elabora la tabla de cálculos.

Cobros a B	\$ 36,000
Utilidad declarada	
<u>\$ 36,000 X 32.16 *</u>	11,577.60
100	
Costo	<u>\$ 24,422.40</u>
Cobros a D	\$ 39,000.
Utilidad declarada:	
<u>\$ 39,000 X 32.16 *</u>	12,542.40
100	
Costo	<u>\$ 26,457.60</u>

*Coeficiente para determinar la utilidad gravable (diario de ventas 1984)

El asiento 18 siguiente tiene por objeto cancelar los cobros y utilidades fiscales manifestadas de 1984, -- cuyas ventas han sido rescindidas.

-- 18 --

Utilidad bruta gravable	\$ 24,120
B,1984	\$ 11,577.60
D,1984	<u>12,542.40</u>
Costo de la mercancía por ventas en abonos (en proporción a lo -- cobrado)	50,880
B,1984	\$ 24,422.40
B,1984	<u>26,457.60</u>
Cobros de ventas en abonos	\$ 75,000
No se afectan auxiliares	

En seguida se elaborará la tabla que permita determinar la utilidad bruta gravable, de las cobranzas de las ventas en abonos no canceladas.

1985

Cobros a A	\$ 15,000
Cobros a C	<u>14,933.36</u>
SUMA	\$ 29,933.36

Utilidad bruta gravable

\$ 29,933.36	X	34,888	=	10,443.15
100		Costo		\$ 19,490.21
				=====

-- 19 --

Costo de ventas en abonos	\$ 29,933.36
Utilidad bruta gravable	\$ 10,443.15
Costo de mercancía de ventas en abonos	19,490.21

Asiento que registra la utilidad bruta gravable, por las cobranzas de 1985, pero que se refieren a - ventas de 1984.

El asiento 20 cancela las cuentas que se abrieron para registrar las diferentes partidas de las ventas en abonos, que permitieron determinar los resultados de carácter fiscal.

-- 20 --

Costo de la mercancía recuperada de ventas en abonos	\$ 58,600
Utilidad bruta gravable	31,400
Costo de ventas en abonos	\$ 90,000

Asiento que forma parte de la - cancelación de cuentas de orden.

-- 21 --

Costo de la mercancía recuperada de ventas en abonos	\$ 1,639.42
Utilidad bruta gravable	\$ 1,639.42

Cancelación de las cuentas mencionadas.

Resultados contables

1985: Utilidad realizada

\$ 12,934.61

Más: Utilidad obtenida en rescisión de contratos B y D

8,928.84

\$ 21,862.84

Resultados fiscales

Ingresos por cobros de ventas de

1984, pero que se refieren a co-

branzas efectuadas en 1985

\$ 29,933.36

Menos: Costo proporcional a lo cobrado \$ 19,420.21

100-34.888=62,112%

\$29,933.36 X 0.65112=\$19,490.21

Diferencia entre los coeficien-

tes (100-32.16=67.84 y 65.112)

1,639.4217,850.79

\$ 12,082.57

Más: Utilidad en la rescisión de contratos

8,928.83

Diferencia entre la utilidad conta-

ble y la fiscal habida en los co--

bros de:

1984 B \$ 12,600.00

1984 D 10,042.50

1985 D 2,678.00

Contable \$ 25,320.50

Menos: cargo hecho a la utilidad

realizada con motivo de la rescisión

de contratos

\$ 24,120.00\$ 1,200.50

Utilidad gravable

\$ 22,211.90

ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA

Hecho todo lo anterior se pondrá una ilustración -
 en la que se aprecia la compensación total habida entre -
 las utilidades contables y las fiscales.

	UTILIDAD CONTABLE		UTILIDAD FISCAL
1984	\$ 43,786.49	1984	\$ 43,437.43
1985	<u>21,862.84</u>	1985	<u>22,211.90</u>
	<u>\$ 65,649.33</u>		<u>\$ 65,649.33</u>
	=====		=====

CLIENTES POR VTAS. EN ABONOS		ALMACEN	UTILIDADES POR REALIZAR	
1) 215,000	135,066.64 (2	145,862.50 (1	3) 43,786.49	69,137.50 (1
8) 36,000	40,333.36 (6		7) 12,934.01	
12) 14,600	39,000 (9		10) 8,400	
13) 49,400	21,000 (10		15) 4,017	
17) 22,550.67	14,600 (11			
	48,262.50 (14		69,137.50	69,137.50
	16,737.50 (15		=====	=====
	22,550.67 (16			
337,550.67	337,550.67			
=====	=====			

C A J A		UTILIDADES POR REALIZAR	COBROS POR VTAS. EN ABONOS	
2) 135,066.64	14,600 (12 5)	43,786.49	4) 135,066.64	75,000 (18
6) 40,333.36	22,500 (17		19) 29,933.36	90,000 (20
			165,000	165,000
			=====	=====

COSTO DE MERCANCIAS DE VENTAS EN ABONOS		UTILIDAD BRUTA GRAVABLE	PERDIDAS Y GANANCIAS EN RESCISION DE CONTRATO	
18) 50,880	91,629.21 (4 18)	24,120	4) 6,000	36,000 (8
20) 58,600	19,490.21 (19 20)	31,400	10) 12,600	49,400 (13
21) 1,639.42			11) 14,600	
			14) 8,000	
			15) 12,720.50	
			16) 22,550.67	
			76,471.17	85,400
			SALDO	8,928.83

COSTO DE LA MERCANCIA RECUPERADA EN RESCISION DE CONTRATO

9) 33,000	
14) 40,262.50	
73,262.50	

PERDIDAS Y GANANCIAS

43,786.49 (5)

CAPITULO 4

DISPOSICIONES LEGALES Y FISCALES APLICABLES A VENTAS EN ABONOS

Es muy importante considerar que las disposiciones relativas a la aplicación del Código Civil, Ley del Impuesto sobre la Renta, Ley del Impuesto al Valor Agregado, así como su reglamento, se refieren a las que están en vigor (1985) pues quizá más adelante, sufran algunas reformas. Es común que las leyes fiscales, en la mayoría de los países, sufran modificaciones, con el fin de ir las adaptando a las necesidades económicas del país de que se trate.

ASPECTO LEGAL:

Es importante mencionar algunas disposiciones relativas a las ventas en abonos, que hace el Código Civil para el Distrito Federal.

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

- **I. Si la venta es de bienes inmuebles, puede pactarse que la falta de pago de uno o varios abonos ocasionará la rescisión de contrato, misma que producirá efectos contra terceros que hubieren adquirido los bienes de que se trate, siempre que la cláusula rescisoria se haya inscrito en el Registro Público de la Propiedad.

** Artículo 2310 del Código Civil

- II. Si se trata de bienes muebles, podrá también pactarse la cláusula resolutoria de que habla la fracción anterior, y esa cláusula producirá efectos contra terceros que hayan adquirido los bienes si se inscribió en el Registro Público de la Propiedad.
- III. Si se trata de bienes muebles que no sean susceptibles de identificarse indubitadamente y que, por lo mismo su venta no pueda registrarse, los contratantes podrán pactar la rescisión de la venta por falta de pago del precio, pero esa cláusula no producirá efectos contra terceros de buena fe que hubieren adquirido los bienes a que esta fracción se refiere.

Generalmente en las ventas a plazos, puede pactarse válidamente que el vendedor se reserve la propiedad -- del bien y objeto vendido hasta que el comprador haya pagado totalmente su precio.

Puede suceder que el comprador no cumpla con los pagos que según el contrato celebrado, debe efectuar en las fechas convenidas. Si tal situación se presenta, el Código Civil citado dice en su artículo 2311 lo siguiente:

Si se rescinde la venta, el vendedor y el comprador deberán restituirse las prestaciones que se hubieren hecho; pero el vendedor que hubiere entregado la cosa ven

cida podrá exigir del comprador por el uso de ella, el pago de un alquiler o renta que fijarán peritos, y una indemnización también fijada por peritos, por el deterioro que haya sufrido la cosa.

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

Entre las ventas a crédito y las ventas en abonos, existe gran diferencia de carácter legal, y es que, en las ventas a crédito con o sin garantía de documentos, el vendedor transmite al comprador el derecho de propiedad; en cambio, en las ventas a plazos, lo normal es que en el contrato que celebren se asiente que el vendedor se reserva el derecho de propiedad, comúnmente llamado reserva de dominio.

El artículo 2312 del Código Civil dice:

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

Cuando los bienes vendidos son los mencionados en las fracciones I y II del artículo 2310, el pacto de que se trate producirá efectos contra terceros si se inscribe en el Registro Público de la Propiedad. Cuando los bie-

nes 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".

ASPECTO FISCAL:

Las disposiciones fiscales que deben aplicarse a las ventas en abonos son las siguientes:

Ley del Impuesto al Valor Agregado:

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

- I.- Enajenación de bienes.
- II.- Presten servicios independientes.
- III.- Otorguen el uso o goce temporal de bienes.
- IV.- Importen bienes o servicios.

El impuesto se calculará aplicando a los valores que señala esta Ley, la tasa del 15%. El impuesto al valor agregado en ningún caso se considerará que forma parte de dichos valores.

El contribuyente trasladará dicho impuesto, en forma expresa y por separado, a las personas que adque--

ran los bienes, los usen o gocen temporalmente, o reciban los servicios. Se entenderá 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.

El contribuyente pagará en las oficinas autorizadas la diferencia entre el impuesto a su cargo y el que hubieran trasladado o el que él hubiese pagado en la importación de bienes o servicios, siempre que sean acreditables en los términos de esta Ley.

El traslado del impuesto a que se refiere este artículo no se considerará violatorio de precios o tarifas, incluyendo los oficiales.

Art. 4°. El acreditamiento consiste en restar el impuesto acreditable, de la cantidad que resulte de aplicar a los valores señalados en esta Ley, la tasa que corresponda según sea el caso. Se entiende por impuesto acreditable un monto equivalente al del impuesto al valor agregado que hubiera sido trasladado al contribuyente y el propio impuesto que él hubiese pagado con motivo de la importación de bienes o servicios, en el mes o en el ejercicio al que corresponda.

Art. 8°. Para efectos de esta Ley, se entiende -- por enajenación además de lo señalado en el Código Fiscal de la Federación, el faltante de bienes de los inventarios de las empresas. En este último caso presunción - admite prueba en contrario.

No se considerará enajenación, la transmisión de -- propiedad que se realice por causa de muerte, o por fusión de sociedades, así como la donación, salvo que ésta - la realicen empresas para las cuales el donativo no sea - deducible para los fines del impuesto sobre la renta.

Cuando la transmisión de propiedad no llegue a efec -- tuarse, se tendrá derecho a la devolución del impuesto al valor agregado correspondiente, siempre que se reúnan los requisitos establecidos en el artículo 7°. de esta Ley.

Ley del Impuesto sobre la Renta:

Art. 16. Los contribuyentes que realicen enajena -- ciones a plazo en los términos del Código Fiscal de la Fe -- deración, o que obtengan ingresos provenientes de contra -- tos de arrendamiento financiero, podrán optar por acumu -- lar 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 enajenación a plazo o cuando los dé en pago a los socios con motivo de liquidación o reducción de capital, deberá considerar como ingreso acumulable en el ejercicio en que esto suceda, la cantidad pendiente de cobrar.

El contribuyente que desee cambiar su opción deberá presentar aviso ante las autoridades fiscales. Tratándose 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 contrato de enajenación de bienes a plazo, cuando el arrendador o el enajenante, según el caso, recuperen el bien, deberán acumular como ingreso, las cantidades recibidas del arrendatario o comprador, dedicando las que le hubiera devuelto conforme al contrato respectivo, así como las que ya hubiera acumulado con anterioridad, excluido el costo que les correspondió.

Art. 30. Los contribuyentes que realicen enajenaciones a plazos o celebren contratos de arrendamiento financiero y que opten por acumular como ingreso del ejercicio, los pagos efectivamente cobrados durante el mismo, - respecto de las mercancías que se enajenen a plazos o que se den en arrendamiento financiero, calcularán el costo, conforme a lo siguiente:

I. Al término del ejercicio fiscal calcularán el porcentaje que represente el costo de los bienes enajenados a plazos o sujetos a contrato de arrendamiento financiero, durante el mismo, dividiendo dicho costo entre el precio total de dichas enajenaciones.

II. Deducirán de las cantidades que efectivamente hubieran cobrado durante el ejercicio, provenientes de -- enajenaciones a plazos o de los contratos de arrendamiento financiero, celebrados en dicho ejercicio 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 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 imposibilidad practicada de cobro, las cantidades que resulten de aplicar al saldo del deudor el por ciento a que se refiere la fracción I de este artículo correspondiente al ejercicio en que se hubiera realizado la enajenación que les dio origen.

En caso de incumplimiento de contratos de bienes enajenados a plazos, cuando el enajenante recupere el bien, lo incluirá nuevamente en el inventario al precio original de costo, deduciendo únicamente, el demérito real que haya sufrido, o aumentando el valor de las mejoras, en su caso.

Reglamento del I.S.R.:

Art. 10. En el caso de que los contribuyentes realicen enajenaciones a plazo o que obtengan ingresos provenientes de contratos de arrendamiento financiero, deberán sujetarse a lo siguiente:

1. Calcularán la proporción que represente el costo de los bienes enajenados a plazo o de los que sean objeto de contratos de arrendamiento financiero, respecto -

del precio total de dichos bienes o del monto, de la contraprestación, según se trate.

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

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

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

Art. 11. Para los efectos de lo dispuesto en el tercer párrafo del artículo 16 de la Ley, el contribuyente podrá cambiar 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 sociales que representen cuando menos un 25% del capital social del contribuyente.

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

Hemos visto que tanto la Ley del Impuesto sobre la Renta como su reglamento, nos dicen que las empresas que efectúen ventas en abonos, señala que deberán cumplir con las siguientes disposiciones:

Llevarán su contabilidad de manera que se pueda determinar en cada ejercicio fiscal el precio de la venta en abonos, así como su costo. Cada fin de ejercicio se deberá calcular el tanto por ciento, que representa el costo de los bienes vendidos en abonos, en relación con el total de las ventas.

Para ello, se divide dicho costo entre el importe total de las ventas en abonos; por ejemplo:

Precio de las ventas en abonos	\$ 30,000
Costo de dichas ventas	18,000

$$\$ 30,000 : \$ 18,000 :: 100 : X$$

$$\frac{\$ 18,000 \times 100}{\$ 30,000} = 60\%$$

Deberán destinar un registro para controlar las cobranzas efectuadas durante el ejercicio, aunque dichos cobros correspondan a ventas anteriores (períodos).

Del total de las cobranzas, se deducirá el costo - que le corresponda, según el ejercicio en que se hubiere efectuado la venta. Se aplicará el tanto por ciento, que previamente se determina y que en este ejemplo es el 60%. Supóngase que las cobranzas realizadas son por \$ 14,000; entonces su costo es:

$$\frac{\$ 14,000 \times 60}{100} = \$ 8,400$$

C O N C L U S I O N

Al iniciar este estudio, teníamos en mente el com-penetrarnos con un tipo de Sociedad Mercantil dedicada a las ventas en abonos, que se inclinara completamente a favorecer a la clase trabajadora, que le ayudara a superar su nivel de vida.

Después de analizar este trabajo, se ha deducido - algunas ventajas y desventajas que tienen las empresas de dicadas a las ventas en abonos o a plazos, y son las siguientes:

VENTAJAS

- El comerciante aumenta el volumen de sus ventas y como consecuencia sus utilidades.
- La persona que necesite una estufa, un comedor, etc., podrá adquirirlos a plazos, para satisfacer sus necesidades, operación que no podría realizar si carece de los medios necesarios para comprar al contado riguroso.
- Fomenta el ahorro, pues quien haya adquirido un bien en abonos, por ejemplo, hará un presupuesto de sus ingresos para hacer una adecuada distribución de los mismos, en los cuales necesariamente tendrá que in-cluir el abono que corresponde al bien adquirido.

DESVENTAJAS

- Desde el punto de vista de la empresa, al realizar -- sus ventas a plazos, y siendo éstas de gran volumen , existe el peligro de que aumenten las cuentas malas o de cobro dudoso.

 - Se requiere más personal para que atienda los Departamentos de Crédito y Cobranzas, lo cual, necesariamen- te, hace aumentar la nómina de sueldos y demás gastos inherentes a la administración de los mismos.

 - Las rescisiones o cancelaciones de contratos represen- tan generalmente pérdidas para la empresa, en virtud de que al recoger el objeto vendido, la depreciación es considerable, independientemente de los pagos que no haya efectuado el cliente durante el tiempo que - haya tenido el bien en su poder.
- Cabe aclarar que según sean las condiciones en que se rescinda el contrato, puede la empresa, en algunas -- ocasiones, obtener utilidad.
- La empresa puede sufrir pérdidas según las fluctuaciones monetarias del futuro.

BIBLIOGRAFIA

- Auditoría, Introducción a la Práctica de la Contaduría Pública.
E. L. Kohler C.P.A.
- Contabilidad General
Maximino Anzures, C.P.
- Normas y Procedimientos de Auditoría
Instituto Mexicano de Contadores Públicos.
- Manual del Contador
W. A. Paton
- Contabilidad Superior
Alejandro Prieto
- Contabilidad, Teoría y Práctica
Roy B. Kester C.P.A.
- Contabilidad Segundo Curso.
Marco Sastrias F., C.P.

INSTANESIS

TESIS • INFORMES • MEMORIAS
COPIAS • REDUCCIONES • EN-
CUADERNADO • IMPRESIONES •
COPI-OFFSET • TRANSCRIPCIO-
NES IBM EN LINO • DIBUJO DE
GRAFICAS, PLANOS Y ORGANI-
GRAMAS • HELIOGRAFICAS •
REVELADO KODAK.

ENRIQUE G. MARTINEZ No. 30
(ANTES PARROQUIA)
TEL. 13-99-23 GUADALAJARA