3-E-1
37

BREVE ESTUDIO CONTABLE SOBRE LAS VENTAS EN ABONOS

BIBLIOTECA DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL DE MEXICO
COMERCIO

TESIS

QUE PARA EL EXAMEN PROFESIONAL DE LA CARRERA DE CONTADOR PUBLICO Y AUDITOR, PRESENTA EL ALUMNO - - - -

RAFAEL ALONSO Y PRIETO

ESCUELA NACIONAL DE COMERCIO. UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO. - - -

MCMXXXVII

EDIT. RAMIREZ ALONSO
Ap. Postal 2289 Cuba, 17
- - MEXICO, D. F. - -

BIBLIOTECA CENTRAL

Universidad Nacional Autónoma de México
UNAM
Biblioteca Central
Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

A mis Padres

con mi cariño y respeto.

INTRODUCCION

El desarrollo inusitado que en todas las ramas de la actividad mercantil ha tomado el sistema de ventas en abonos no puede pasar inadvertido para nadie que se detenga un momento a contemplar el desarrollo del comercio durante los años posteriores a la crisis mundial.

La lucha por el predominio en el mercado obliga a todas las empresas mercantiles a ofrecer cada vez mayores ventajas a los probables compradores, ventajas que se traducen en facilidades que, por medio del empleo del crédito en todas sus variantes, tienden a hacer "eficientes" el mayor número posible de necesidades de la masa consumidora. Este objeto lo llena en parte bastante considerable el sistema de las ventas en abonos, ya que, al hacer posible la distribución de una erogación, dentro de un número más o menos grande de períodos, capacita a todos aquellos individuos cuyos egresos apenas les dejan un cortísimo excedente periódico de sus entradas, para adquirir bienes de valor considerable en relación con el monto de sus ingresos.

Así, la adquisición de multitud de aparatos, como automóviles radios, refrigeradoras, etc., se ha hecho factible para muchas personas que jamás hubieran comprado esa mercancía si hubiesen tenido necesidad de hacer la erogación correspondiente en una sola exhibición. Aun más, los mismos bienes de consumo indispensable han podido aumentar

su demanda por medio del sistema de ventas en abonos, como sucede, por ejemplo, con la industria del vestido, que, al hacer factible la adquisición de ropa por medio de pagos escalonados, contribuye a despertar, cuando menos dentro de cierta clase social, el afán del bien vestir que amplía el campo de la demanda para el producto en cuestión.

Por lo expuesto en forma tan somera, fácilmente se concibe la importancia que el sistema de ventas en abonos adquiere para un número considerable de industrias; y consecuentemente, la importancia que dentro de la ciencia contable toman las cuestiones relacionadas con dicho sistema de ventas.

No es mi intención, ni en forma alguna podría serlo, el abarcar en el transcurso de este trabajo todas, ni siquiera todas las principales modalidades del campo tan vasto en que pretendo espigar. La contabilidad y la auditoría, principalmente esta última, están constituídas, aparte de los conocimientos teóricos que dan fundamento a toda la labor, por un bagaje de conocimientos y detalles que no son ni pueden ser más que producto del largo ejercicio de la profesión y de la aplicación inteligente de los principios teóricos a las distintas modalidades de los problemas que surgen en la práctica. Careciendo de dicha experiencia, no podría pues, pretender abarcar el problema íntegramente, y debo darme por satisfecho si logro plantear y resolver los problemas fundamentales de la materia, tema de este trabajo. Sin embargo, he procurado, hasta donde ha sido posible, sujetar la resolución de los problemas que estudio a las bases suministradas por la legislación y por las prácticas del comercio en nuestro medio.

R. A. P.

1. GENERALIDADES

NATURALEZA DE LAS VENTAS EN ABONOS.— Una modalidad de la venta a crédito es la venta en abonos, cuya diferencia específica radica en la circunstancia de que no es un solo pago futuro el que se hará para cubrir el precio de la venta, sino que, por el contrario, dicho precio será cubierto en varios pagos distribuídos en una serie más o menos larga de periodos.

Dentro de la teoría económica, no hay absolutamente ninguna diferencia entre la venta en abonos y la venta a crédito común y corriente, toda vez que el crédito, definido como el "cambio de una riqueza presente por una riqueza futura", tiene dos manifestaciones: el préstamo y la venta a plazo, (entre los cuales sí existe una diferenciación precisa). Al género "venta a plazo", corresponde la especie "venta en abonos", la que no presenta características suficientes para merecer un tratamiento especial dentro del terreno científico económico.

Tampoco dentro del terreno meramente teórico de la contabilidad, se puede encontrar una razón de peso para diferenciar la venta en abonos de la venta a crédito usual; Kester dice: "la contabilización de las ventas bajo el plan de ventas en abonos, no es necesariamente diferente de la contabilización de otras ventas". Sin embargo, un criterio conservador en la política de la negociación, así como las

disposiciones fiscales que permiten la declaración de la utilidad bruta, producto de esta clase de operaciones, sobre la base de los *cobros* en vez de la de las *ventas*, han sido las razones que indujeron a los comerciantes y a los contadores a considerar la venta en abonos como una clase específica y distinta, y a aplicarle un procedimiento y manejo diferentes a los que se aplican a las ventas a plazo en un solo pago.

Ahora bien, veamos qué se debe entender por venta en abonos.

El Código Civil, en su artículo 2310, nos habla de "la venta que se hace al comprador para que pague el precio en abonos", y la reglamenta; pero no nos da, en lo absoluto, una regla para saber cuándo se entiende que el comprador paga el precio en abonos; y por ello debemos suponer que el espíritu de la ley fué el de utilizar un término del lenguaje vulgar que no creyó necesario explicar. De aquí que nos sea necesario recurrir a otras disposiciones legales y al sentido corriente del término para delimitar qué es lo que debemos entender por venta en abonos.

El Reglamento de la Ley del Impuesto Sobre la Renta da una definición de la venta en abonos que es la que en nuestro estudio tendremos que aceptar para todo lo relacionado con la interdependencia de la contabilidad con respecto a las autoridades y disposiciones fiscales, y que dice: "...debe considerarse como venta en abonos toda operación por la cual se pueda adquirir la propiedad de un bien mediante pagos periódicos..." (hasta aquí podemos utilizar), y añade: "...y siempre que la cantidad que deba cubrirse represente por lo menos un 75% del importe total de la operación".

Decíamos con anterioridad, que son las disposiciones fiscales una de las razones más poderosas que determinan se haga la distinción de las ventas en abonos. Así pues, podríamos, como en efecto se hace en la casi totalidad de los casos, aceptar la definición legal fiscal como buena, y sujetarnos a ella, toda vez que el artículo parcialmente transcrito, restringe el alcance de dicha definición a "... los efectos de este Reglamento". Sin embargo, es conveniente averiguar la posición del derecho común con respecto a este asunto.

Vemos que, en el lenguaje corriente, se entiende por liberarse de una obligación cualquiera *en abonos*, el cumplir con los deberes que esa obligación nos impone, mediante *pagos* (en el sentido jurídico), *parciales y periódicos*. Así pues, venta en abonos, será aquella que, reuniendo los requisitos legales que caracterizan la venta (art. 2248, Cód. Civ.), tenga ade-

más la circunstancia de que el comprador pueda liberarse de su obligación mediante pagos parciales y periódicos.

La Ley no menciona venta en abonos, sino "venta que se hace al comprador para que pague el precio en abonos", porque, en sentido estricto, por el primer término se podría entender que cualquiera de los contratantes podría liberarse en abonos de su obligación, mientras que la segunda expresión es perfectamente clara. No obstante, nosotros usaremos la primera, ya que ha sido consagrada por el uso con el sentido enunciado.

METODOS PARA REALIZARLAS.—En las ventas en abonos, por su naturaleza, el vendedor tiene que buscar la forma de garantizar lo mejor posible sus propios intereses. El método, generalmente usado, es el de hacer que el comprador firme un contrato en el que se aseguran los intereses del vendedor, el cual contrato cambia en su naturaleza jurídica de acuerdo con la naturaleza de los bienes vendidos y de acuerdo con las garantías que el vendedor se proponga obtener.

CLASIFICACION DE LOS BIENES.—En casi todos los escritos relacionados con el plan de ventas en abonos, se acostumbra clasificar los bienes para los efectos de este plan en bienes muebles y bienes inmuebles. No creemos que sea la mobilidad o inmobilidad del bien la característica que deba tenerse en cuenta para la clasificación deseada; por el contrario, creemos que debe ser un fenómeno relacionado con el valor del bien el que nos dé la determinante para nustra clasificación. Así, los bienes se clasificarían en *bienes cuya depreciación es lenta y que siempre tienen un valor de "reposesión" igual o superior al saldo de la cuenta del comprador*; y bienes que no llenen estas condiciones, es decir, *bienes cuyo valor en un momento dado no baste a cubrir el saldo de la cuenta del comprador*. Sin embargo, principalmente por interés de comodidad, se puede, y de hecho se hace, continuar empleándose la clasificación de inmuebles y muebles que, en *términos generales*, corresponde a la que habíamos hecho anteriormente.

FINALIDADES DEL CONTRATO.—De acuerdo con la naturaleza de la mercancía vendida, el interés del vendedor puede consistir bien en asegurarse del cobro completo del precio, bien en tener la certeza de que en caso de que el comprador deje de pagar, podrá recuperar la propiedad de la cosa vendida.

Tratándose de bienes cuyo valor sea constante, es decir, que su depreciación sea muy lenta, que no la sufran o que por el contrario su valor se incremente, el vendedor puede elegir a su arbitrio y de acuerdo con su interés particular en cada caso, la seguridad que más conveniente le sea; pero, tratándose de bienes cuya depreciación es más rápida que el pago de los abonos, el vendedor no puede, lógicamente, buscar otra garantía que no sea aquella que le asegure el cobro del precio. (1)

NATURALEZA DE LOS CONTRATOS.—Cuando el objeto perseguido por el vendedor es asegurarse de la recuperación de la cosa vendida, la forma más efectiva para conseguirlo es no transmitir la propiedad del bien al comprador sino hasta el momento en que éste pague totalmente el precio convenido.

El contrato de compra-venta con reserva de la propiedad es la forma jurídica más usada por los vendedores que desean obtener la seguridad de readquirir el bien a la falta de pago de los abonos.

Este contrato es una modalidad de la compraventa en la que el vendedor, de acuerdo con lo dispuesto por el Código Civil en su artículo 2312, "se reserva la propiedad de la cosa vendida hasta que su precio haya sido pagado". En este caso, de acuerdo con lo dispuesto por la misma ley, si el comprador recibe en posesión la cosa vendida, mientras no pase a él la propiedad, será considerado como arrendatario de la misma.

El vendedor, por su parte, continuará siendo el propietario del bien en cuestión; el derecho de propiedad sobre la cosa continuará perteneciendo a él, pero ese derecho de propiedad estará restringido por una limitación de dominio que consiste en la imposibilidad de enajenar la cosa vendida con la reserva de propiedad, en tanto no se venza el plazo para pagar el precio. (Esta limitación de dominio deberá hacerse constar mediante una anotación preventiva al margen de la respectiva inscripción de venta). (Art. 2313.—Cod. Civ.)

En el caso de rescisión del contrato, las partes contratantes tienen, de acuerdo con lo que dispone el artículo 2311 del Código Civil, la obligación de restituirse las prestaciones

---

(1)—En algunos casos, no se exige *garantía* en el sentido estricto del término, sino que ésta consiste únicamente en la confianza del vendedor para con el comprador; es, podríamos decir, garantía quirografaria.

que se hayan hecho; pero esta disposición se encuentra compensada en lo que al interés del vendedor respecta, por la contenida en el mismo artículo que dice que "el vendedor que hubiere entregado la cosa vendida, puede exigir del comprador, por el uso de ella, el pago de un "alquiler" o renta que fijarán peritos y una indemnización, también fijada por peritos por el deterioro que haya sufrido la cosa". A su vez, el comprador tiene derecho a cobrar sobre las cantidades que haya pagado como parte del precio, los intereses legales correspondientes.

Con frecuencia se ha sostenido que la reserva de propiedad es una condición suspensiva del contrato de compra-venta.

No somos nosotros de esta opinión.

El Código Civil anterior al vigente no tenía una reglamentación especial para el contrato de compra-venta con reserva de la propiedad, por lo que, cuando dicha reserva se pactaba bajo la vigencia de esa ley, la reserva de propiedad *sí* era una condición suspensiva que se regía por la reglamentación general de las obligaciones condicionales; pero cuando el nuevo Código establece una reglamentación especial a la reserva de la propiedad, y la incluye no el capítulo de las obligaciones condicionales, sino dentro del capítulo "De Algunas Modalidades del Contrato de Compra-venta", creemos que es clara la intención del legislador de hacer de la reserva de la propiedad no una condición suspensiva, sino una modalidad específica de la compra-venta general.

Cuando la finalidad que el vendedor persigue es el cobro de la cuenta por su valor total y no la reposesión de la cosa vendida, los contratos que se celebran tienen como característica común la de estar formados por un contrato principal, el de conpra-venta, y exigirse aparte una garantía para el pago del precio, que bien puede consistir en una garantía real sobre la cosa vendida, constituída por un contrato accesorio de prenda o hipoteca, de acuerdo con la naturaleza del bien, o por cualquiera otra garantía que asegure el pago del precio.

Con frecuencia, como garantía para el cobro, se exige del comprador que suscriba títulos de crédito por el monto del precio con vencimientos escalonados a lo largo del plazo del pago. En nuestra opinión, éstas operaciones no deben ser consideradas como ventas en abonos sino más bien como una venta a crédito común y corriente.

Existen dos razones, una de carácter jurídico y otra de carácter mercantil, para considerarlas así.

La razón jurídica se basa en la doctrina que sostiene nuestra legislación mercantil con respecto a los títulos de crédito, en virtud de la cual éstos son enteramente independientes de la operación que les dió origen.

La razón mercantil o comercial es que, al existir la posibilidad de descontar dichos documentos o de darles cualquier otra aplicación (que en último análisis viene a ser un descuento), el precio, de hecho, ya ha sido pagado, aun cuando este pago revista caracteres especiales que, sin embargo, en nuestra opinión, no ameritan que se les considere como ventas en abonos.

En virtud de lo anterior, nos limitaremos en nuestro estudio a referirnos a los contratos con garantía real de la cosa vendida, como los más comunes en los usos mercantiles para esta clase de operaciones.

Celebrado el contrato en la forma enunciada, la situación es la siguiente: la propiedad de la cosa vendida ha pasado de pleno derecho al comprador y en cambio el vendedor ha adquirido también en forma absoluta el derecho a cobrar el precio de la cosa vendida, derecho garantizado por un gravamen real constituído sobre el bien objeto del contrato.

El bien, pues, es propiedad del comprador; pero existe sobre ese bien un gravamen representado por la garantía real constituída para el pago del precio convenido.

A primera vista, parece que esta clase de contratos sólo podrán celebrarse en tratándose de bienes inmuebles sobre los cuales se pueda constituír hipoteca, ya que tratándose de cosas muebles, la garantía real sería constituída por un contrato de prenda, este contrato tiene, como regla general, el que la prenda permanezca en poder del acreedor, circunstancia que dificultaría considerablemente la realización de operaciones de ventas en abonos bajo esta forma, toda vez que el fin que el comprador busca es obtener un bien, un objeto, en el instante en que lo necesita, pagándolo en el futuro. Sin embargo, esta aparente dificultad, la resuelve la misma reglamentación legal de la prenda que dispone, en el artículo 2859 del Código Civil, que se podrá pactar que la prenda permanezca en poder del deudor, considerándose en ese caso como entregada jurídicamente al acreedor y, por lo tanto, legalmente constituída la prenda.

Debemos hacer constar que los contratos de ventas de bienes muebles, en abonos, son susceptibles de adoptar un mayor número de modalidades que aquellos que se refieren a bienes inmuebles, debido a la naturaleza propia de las cosas objeto de la operación. No obstante, las diversas variantes

pueden siempre reducirse en último resultado a las dos modalidades que ya hemos señalado y que son: contratos en los que la propiedad del objeto de la venta no pasa al comprador sino hasta el momento en que paga la totalidad del precio, y contratos en los que el comprador adquiere en forma absoluta la propiedad de la cosa vendida al celebrarse el contrato.

OTRA POSIBLE MODALIDAD.—En ocasiones, principalmente en tiempos pasados, se ha pretendido hacer uso del contrato de promesa de compra-venta como un substituto del contrato de compra-venta con reserva de la propiedad en la realización de las ventas en abonos, especialmente tratándose de bienes inmuebles tales como los terrenos.

Sin embargo, dicho procedimiento ha sido abandonado en la práctica, tanto por el hecho de que la operación era completamente una simulación, como porque la naturaleza de los derechos y las obligaciones a que daba nacimiento no ofrecían las garantías necesarias a las partes contratantes.

En efecto, basta ver que el contrato de promesa de compra-venta no origina un derecho real, como lo hace el contrato de compra-venta bajo cualquier modalidad, sino que solamente establece una relación jurídica de carácter personal entre las partes contratantes. La obligación del vendedor (presunto en este caso), sería una obligación de hacer; y el comprador, en caso de que el vendedor se negara a cumplir, solamente podría obligarlo al pago de daños y perjuicios o a la indemnización correspondiente; (1) en tanto que en el contrato de compra-venta ya está realizada la venta, y sólo falta que el comprador cubra el precio íntegramente, para que pueda obligar al vendedor a que le transmita la propiedad del bien objeto del contrato. En pocas palabras, en el contrato de promesa de venta *no se vende*, sino que sólo *se promete vender*; en tanto que en el de compraventa con reserva de la propiedad *sí se vende*.

---

(1).—A primera vista puede causar extrañeza lo dicho, ya que en cualquier clase de contratos, cuando una de las partes falta al cumplimiento de su obligación, la otra puede elegir entre dos caminos: obligar judicialmente a la primera al cumplimiento de su obligación o pedir la rescisión del contrato y la indemnización por daños y perjuicios, o, en su caso, la aplicación de la cláusula penal. Sin embargo, hay que tomar en consideración las condiciones en que se celebraban estos contratos. Se simulaba un contrato de arrendamiento con promesa de compra-venta, en tal forma que las cantidades que el comprador iba entregando se consideraban como renta, como pago del arrendamiento,

2. LA UTILIDAD

Dos son los problemas que se nos presentan en el estudio de la utilidad en las ventas en abonos: el relativo al período en el cual se obtiene y el correspondiente a su monto.

En las ventas a crédito comunes y corrientes, el período en el cual se considera obtenida la utilidad es aquel en que, como dice Kester, "el esfuerzo por vender se traduce en una venta actual"; es decir: la utilidad se considera obtenida en el ejercicio en el que se efectuó la venta y a su vez es ese mismo período el que debe reportar todos los cargos por conceptos relacionados con la operación; de aquí que la estimación de las reservas para clientes tenga una importancia fundamental en este caso, ya que que si dicha reserva no se creara, o su estimación no fuera correcta, el período en el cual se hace el cobro reportaría, en el caso de que éste no se pudiera llevar a cabo, un cargo por concepto de pérdidas relativas a una

---

y sólo en el momento de otorgarse la respectiva escritura de compra-venta, el vendedor se daba par pagado con anterioridad del precio de la operación. Ahora bien, si en esas condiciones el vendedor se negaba a otorgar la escritura respectiva, y el comprador quería obligarlo a hacer tal cosa, se topaba con la dificultad de tener que pagar el precio de la compra-venta, toda vez que las cantidades que él había entregado eran sólo por concepto de un contrato de arrendamiento ya terminado.

venta realizada en un ejercicio anterior y por la cual ya se habían considerado utilidades en dicho ejercicio.

Así, podemos asentar que para las ventas a crédito que no sean en abonos el momento de la realización de la utilidad coincide con el momento en que se verifica la operación de venta y el monto de dicha utilidad depende de la posibilidad o imposibilidad de cobrar la cuenta del cliente respectivo.

Teóricamente, el mismo principio podría ser aplicable al caso de las ventas en abonos; pero su aplicación presenta serias dificultades que ameritan un estudio de la conveniencia o inconveniencia de hacerla.

En primer lugar, existen diversos factores que vienen a disminuír el valor realizable de la cuenta del cliente, y los cuales, lógicamente, deben ser cargados al ejercicio que reporta el abono de la utilidad. Claro está que esos cargos podrían hacerse dentro del período en el que se realiza la venta mediante el establecimiento de las reservas apropiadas, pero la naturaleza de dichos conceptos hace que el establecimiento de esas provisiones se convierta en materialmente imposible. Además, en muchos casos, y principalmente cuando los pagos diferidos se reparten a lo largo de un número considerable de daños, la rescisión de los contratos es una eventualidad muy probable y que en muchas ocasiones es causa de pérdida para el vendedor; pero que, cuando menos, implica en todo caso la no realización de una parte de la utilidad que se había calculado por la diferencia entre el costo y la venta.

Debido a estas dificultades para hacer coincidir en las ventas en abonos la realización de la utilidad con la venta misma han sido ideadas nuevas bases para la determinación de la fecha de realización de la utilidad.

Todos los sistemas que vamos a enunciar tienen de común el hacer depender la realización de la ganancia, no de la verificación de la operación de venta, sino más bien de los cobros de los abonos sucesivos. La diferencia entre estos sistemas radica en las diferentes formas en que se pueden aplicar los cobros realizados por abonos de los clientes, los cuales pueden aplicarse en las siguientes formas:

a).—Aplicar los primeros pagos como realización de la utilidad calculada y una vez llenado ese margen considerar los subsecuentes como recuperación del costo de la mercancía vendida.

b).—Considerar los primeros pagos como recuperación de costo, y una vez cubierto ese valor, (el costo), aplicar los pagos excedentes como realización de utilidad.

c).—Considerar que de cada pago que se nos hace corres-

ponde una parte a recuperación del costo y otra parte a realización de utilidad, determinando la relación entre esas dos partes mediante la aplicación del porcentaje que representan el costo y la utilidad en el precio total de venta.

El primer procedimiento es exageradamente optimista; y en nuestra opinión ni siquiera debe tomarse en cuenta, pues es ilógico que se considere realizada utilidad por una venta cuyo costo aun no empieza a recuperarse. Por otra parte, este método no toma en consideración las posibilidades de rescisión del contrato, ni tampoco las posibilidades de pérdida del valor de la venta, sino que considera la utilidad como si se tuviese la plena certeza de obtener el pago total de la cuenta y se tuviese prisa por realizar la utilidad.

El segundo método ya parece más lógico, y, sobre todo, más conservador, desde el momento en que no considera que se realice utilidad en tanto que no se ha cobrado el costo total del artículo vendido; sin embargo, su conservatismo es exagerado y sólo podría ser tomado en consideración en casos excepcionales en los que el riesgo de pérdida del valor de la cuenta fuera excesivamente grande.

El tercer sistema, el de la prorrata, es el más lógico de los tres y ha sido el aceptado generalmente por los tratadistas y el sancionado por las legislaciones de la mayoría de los países en que se realizan operaciones de esta clase. En efecto, si bien es cierto que el precio total de venta está formado en una parte por el costo del artículo vendido y en otra por la utilidad que se espera obtener, también es cierto que esas partes no están determinadas específicamente dentro del precio de venta, sino que son partes indivisas del precio total; lógicamente, las partes de costo y utilidad que correspondan a cada pago serán también partes indivisas del pago; y no habrá, como se pretende en los sistemas anteriores, pagos que representen costo y pagos que representen utilidad.

LA CUENTA DE UTILIDADES POR REALIZAR.—El método más apropiado para considerar dentro de la contabilidad el sistema que se sigue en la determinación de la utilidad en las ventas en abonos, es el establecimiento de una cuenta de Utilidades por Realizar, a la cual se llevarán, abonándolas, las cantidades que resulten como diferencia entre el precio de costo y el de venta de los artículos vendidos en abonos, y a la cual se cargarán, para irlas pasando a la cuenta de Pérdidas y Ganancias, las cantidades que se vayan considerando como utilidad realizada en las ventas en abonos.

También se cargarán a esta cuenta, a fin de que su saldo nos represente lo más aproximadamente posible la verdadera utilidad que se espera realizar en períodos posteriores, las cantidades que se separen para constituír la "Reserva para Rescisiones" de que después hablaremos.

Sin embargo, debemos adelantar la noción de que dicha Reserva representa en las operaciones de ventas en abonos el equivalente a la Reserva para Cobros Dudosos en las ventas a crédito comunes. Así pues, si como hemos asentado, los períodos en los que se considere realizada la utilidad por una operación son los que deben reportar todos los cargos por conceptos relacionados con la misma, la mejor forma de aplicar este principio es distribuír dichos cargos a través de todos los períodos que van a reportar la utilidad. por el mismo conducto por el que se distribuye la utilidad a través de los distintos ejercicios; y así como los cargos por probables pérdidas por cuentas incobrables en ventas a crédito comunes los llevamos a una Reserva que cargamos a los resultados del año que reportó la utilidad de las ventas, así, en este caso, la Reserva para Rescisiones la debemos llevar a la cuenta de resultados, (diferidos si se quiere), que reporta el abono por la utilidad de la operación.

El saldo de Utilidades por Realizar que es constantemente ACREEDOR, nos representa *el monto verdadero de la utilidad bruta pendiente de realizarse en las ventas en abonos.*

En nuestra opinión, la cuenta en cuestión debe ser considerada como una cuenta de Capital, toda vez que representa un superávit, una ganancia para la empresa, que se traduce en el activo por el aumento del saldo de la cuenta de Deudores por Ventas en Abonos. Se podría objetar que el considerar la cuenta de Utilidades por Realizar como parte del Capital, sería anticonservador, toda vez que dicha cuenta sólo se convertirá en una utilidad real en el momento del cobro de la cuenta del cliente respectivo; en otras palabras, que la cuenta de Utilidades por Realizar nos representa utilidades que en cierta forma son contingentes. Sin embargo, hay que tener en consideración que al saldo de la cuenta de Utilidades por Realizar se le disminuye mediante un cargo, el monto de la Reserva para Rescisiones, es decir, a la diferencia entre el precio de venta y el de costo de los artículos vendidos en abonos, se le deducen las cantidades que se calcula que van a dejar de obtenerse como utilidad por terminación del contrato, de modo que si la Reserva está correctamente calcula-

da, no hay razón para no considerar como un superávit (por utilidades por realizar) la cuenta de Utilidades por Realizar en Ventas en Abonos.

Sin embargo, como la cuenta mencionada no puede representar utilidades distribuibles, existe la necesidad de presentarla en el Balance recalcando su naturaleza de "no distribuible", a fin de evitar que por la utilización de ella para reparto de dividendos, se distribuya por concepto de utilidades una parte del capital de la empresa.

Lo anterior no obsta para que cuando el objeto del balance sea no el presentar las posibilidades de crédito de la empresa, sino sus medios de acción, la cuenta de Utilidades por Realizar sea presentada como completamentaria de la de Deudores por Ventas en Abonos.

Varios autores, entre ellos Montgomery, insisten en el hecho de que las cuentas de Deudores por Ventas en Abonos y Utilidades por Realizar deben ser presentadas como complementarias, pero dentro de una clasificación especial del balance. En efecto, parece que hay una objeción fundada a considerar estas cuentas dentro del activo circulante, especialmente tratándose de ventas realizadas a muy largo plazo y en las cuales los pagos diferidos se distribuyen en un número considerable de ejercicios. No obstante, tal objeción desaparece cuando se toma en consideración que el criterio que se debe seguir en la determinación de lo que constituye el activo circulante, no debe ser un criterio absoluto, sino que debe estar supeditado a la extensión del período de rotación del capital, (mercancía, créditos, caja y nuevamente mercancía), dentro de la empresa de que se trate.

En resumen, en esta cuenta, como en tantas otras, es el objeto del balance lo que determina la presentación de la cuenta dentro de él; y la mejor regla que se puede aplicar es la que suministre el criterio del contador, atentas las modalidades especiales de cada caso concreto.

3. EL COSTO

La forma de considerar y contabilizar el costo de los artículos vendidos en abonos, varía fundamentalmente de acuerdo con las condiciones del contrato respectivo.

Analicemos, pues, el primer caso, o sea aquel en que la propiedad del bien no es transmitida al comprador sino hasta que verifica el pago total del precio. En estas condiciones, la situación es la siguiente:

A).—En primer lugar, la mercancía en cuestión continúa siendo de nuestra propiedad; pero el ejercicio de este derecho de propiedad que tenemos sobre el bien no es absoluto, sino que, por el contrario, está restringido por una limitación de dominio constituída por el contrato de compraventa con reserva de la propiedad. Así pues, lo primero que debemos hacer es anotar en nuestro activo que, de los *bienes de nuestra propiedad,* una parte la tenemos completamente disponible, y la otra tiene sobre si una limitación de dominio. Esto se logra retirando de la cuenta general de bienes el valor de aquellos sobre los cuales hayamos celebrado contratos de compraventa con reserva de la propiedad, para pasarlos a una cuenta de "Bienes Vendidos con Reserva de la Propiedad", cuenta que se presentará adicionándola a la cuenta general de Bienes con objeto de que a nuestro activo pase como suma el valor total de los bienes de nuestra propiedad.

B).—Al firmarse el contrato de compra-venta con reserva de la propiedad, contraemos nosotros una obligación; obligación que constituye un pasivo y que está representada por el deber que tenemos de transmitir la propiedad de la mercancía vendida a nuestro cliente cuando él pague el precio total de la venta. Sin embargo, aun cuando para el cliente esta obligación nuestra tenga un valor equivalente al precio de la venta; para nosotros sólo tendrá un valor igual a la parte que dentro del precio de venta corresponda al costo de los artículos vendidos, dado que nuestra obligación no es por una suma determinada de dinero, sino que es solamente por un bien, una mercancia específica, y si dicha mercancia tiene para nosotros un valor X, lógicamente ese valor será el que nos represente, para nuestros efectos, el monto de nuestra obligación. En nuestro caso ese valor es el costo.

La contabilización de la obligación mencionada se hará mediante el establecimiento de una cuenta de pasivo a la que abonaremos el costo de la mercancía vendida en abonos y a la cual cargaremos el valor de las mercancías que nos sean íntegramente pagadas y la propiedad de las cuales quede, por tanto, trasmitida al cliente en forma completamente legal. Naturalmente, este último cargo será con abono a la cuenta de Bienes Vendidos con Reserva de la Propiedad, a fin de que la transmisión de propiedad quede perfectamente contabilizada. El nombre de la cuenta de pasivo a que nos estamos refiriendo podría ser el de "Acreedores por Contratos de Compra-venta con Reserva de la Propiedad", título que nos indica claramente la naturaleza de la cuenta.

En el segundo caso, o sea aquel en que la propiedad de la mercancía vendida se trasmite al comprador en forma absoluta en el momento de verificarse la operación de venta, el problema de la consideración contable del costo de dicha mercancía, se reduce a su máxima simplificación, ya que bastará abonar la cuenta general que nos represente el costo de nuestros bienes, para hacer constar que el artículo Z... ha dejado de ser de nuestra propiedad.

4. EL INTERES

En algunos casos de ventas en abonos, sucede que la empresa vendedora, en lugar de considerar dentro de su precio de venta la posibilidad de la venta en abonos, incluyendo por tanto dentro de él la debida provisión por concepto de interés del capital temporalmente inmovilizado, pacta con el cliente la venta a un precio calculado sobre la base de venta al contado y admás pacta que el comprador cubrirá un interés a una tasa determinada sobre los saldos insolutos de su cuenta.

Cuando tal cosa suceda, se pueden presentar dos casos: bien que el comprador haga entregas periódicas regulares, o bien que sus pagos tengan el carácter de irregulares.

En ambos casos, se deberá considerar primero dentro del pago la parte que corresponda a intereses por el período transcurrido entre el último abono anterior y el pago en cuestión, aplicando esa cantidad a los intereses, y el excedente, si lo hay, se aplicará en la forma conocida como abono a cuenta del precio de venta.

La única diferencia que existirá en el procedimiento para hacer el manejo de la operación en los casos enunciados, consistirá en que cuando las entregas sean regulares, los intereses pueden ser previamente calculados por medio del procedimientos de las anualidades inmediatas, mientras que cuando dichos pagos no sean regulares, habrá necesidad de

calcular en el momento en que el cliente haga la entrega, la parte que de ella corresponde a intereses y la parte que corresponde a amortización de capital (precio de venta).

Es conveniente, para los efectos del balance, calcular al fin de cada ejercicio los intereses que por esta clase de cuentas estén devengados a la fecha del balance, con objeto de hacerlos constar como parte de los resultados del ejercicio, mediante un asiento de Intereses Devengados por Cobrar sobre Ventas en Abonos a Intereses, presentando la primera cuenta como complementaria de la de Deudores por Ventas en Abonos.

5. LAS CUENTAS DE DEUDORES

En nuestro Mayor General, los créditos en contra de clientes, por ventas en abonos, estarán representados por una cuenta general de activo cuya denominación dependerá en parte de las condiciones de los contratos bajo los cuales realicemos nuestras operaciones.

En términos generales, podemos decir que el nombre de dicha cuenta será el de DEUDORES POR VENTAS EN ABONOS, con una apropiada aclaración que indique la modalidad jurídica del contrato realizado: Deudores hipotecarios, prendarios, por compra-ventas con reserva de la propiedad, etc.

El manejo de esta cuenta, como cuenta de Mayor, no presenta dificultad alguna, toda vez que su movimiento es el mismo que el que reporta cualquiera otra cuenta de control de cuentas personales deudoras: cargos por las cantidades que se nos adeudan y abonos por los pagos que se nos hagan.

La dificultad estriba, si es que la hay, en el manejo del auxiliar respectivo. W. A. Patton, dice que "es de desearse se lleve una cuenta distinta para cada contrato, ya que los términos y las fechas de pago pueden variar y es fácil que resulte confusión de registrar más de un contrato en una sola cuenta. En otras palabras, la unidad efectiva aquí es el contrato o venta individual, en vez del cliente individual". La explicación de Patton es lo bastante clara y explícita para que requiera una ampliación ulterior.

Así pues, aceptaremos que el auxiliar de Deudores por Ventas en Abonos debe ser llevado por contratos y no por personas, por lo que abriremos una tarjeta a cada contrato de venta que realicemos, y la cual tendrá un rayado similar al de las tarjetas comunes de deudores. (Fig. 1).

Naturalmente, en el caso de que los saldos insolutos de los clientes causen interés, habrá necesidad de agregar al rayado anterior las columnas necesarias para el cálculo de los intereses. (Fig. 2).

La suma de las columnas de saldos del auxiliar de Deudores por Ventas en Abonos, deberá coincidir siempre con el saldo de la cuenta respectiva del Mayor, salvo las diferencias que podrían resultar en momentos aislados en el caso de que los auxiliares reciban asientos diariamente y el mayor general sólo reciba pases por concentración; las cuales son fáciles de localizar mediante una sencilla conciliación.

La comprobación, para los efectos de la auditoría del saldo de la cuenta de Deudores por Ventas en Abonos es relativamente fácil, ya que existiendo para cada venta, (como regla general), un contrato escrito, dicho contrato nos suministra los datos que nos dan la comprobación del cargo inicial; y, como al mismo tiempo, en dicho contrato se especifica la forma de pago, se facilita considerablemente la comprobación de los abonos a las mismas. Sin embargo, no está por demás recurrir para la comprobación del valor de esta cuenta al sistema de la conformidad de saldos que ya conocemos por emplearse en la comprobación de las demás cuentas personales deudoras.

Para la valorización de la cuenta de que tratamos no existe un procedimiento técnicamente diferente al que se sigue para la valorización de las demás cuentas de clientes. El establecimientos de una reserva complementaria de activo se verifica tanto en esta clase de deudores como en cualquiera otro, diferenciándose solamente en la cuenta a la cual se carga el monto de la reserva y que en el caso de las ventas en abonos es la de Utilidades por Realizar, y en las bases que sirven para el cálculo de la misma.

En lo que respecta a los Deudores por Ventas en Abonos, (como todas las cuentas personales deudoras), la suma que por concepto de ellas pasemos al balance nos deberá representar la cantidad en efectivo que probablemente obtengamos en el momento en que realicemos el cobro de las cuentas, así pues, la reserva deberá prever no sólo las deducciones por cuentas malas y dudosas, sino también todas las probables deducciones que se realicen. No obstante, como la más im-

portante es la que proviene de la falta de cobro de algunas de las cuentas, a ella limitaremos nuestro estudio, toda vez que, además las otras deducciones y descuentos no son de carácter general sino que dependen de la costumbre mercantil de cada empresa; y, por lo tanto, lo único que se puede decir de ellas es que su tratamiento está sujeto al criterio del auditor que lleve a cabo el trabajo.

Por lo que respecta a las cuentas de Deudores por Ventas en Abonos, el hecho que con más frecuencia es origen de la falta de cobro de una o más cuentas, es la rescisión del contrato que dió origen a la cuenta. Debido a esto, la cuenta complementaria respectiva recibe el nombre de "RESERVA PARA RESCISIONES".

Ahora bien, tenemos que tomar en consideración que la rescisión del contrato puede originar procedimientos diversos, desde el momento en que es diversa la naturaleza de los contratos que se celebran.

El primer caso que se nos presenta, es aquel en el que la propiedad del bien no es trasmitida al comprador sino hasta el momento en que termina de hacer el pago del precio. En este caso, la rescisión del contrato implicará la reposesión del bien por parte del vendedor, quien en esta forma asegura sus intereses. Lógicamente es de comprenderse que contratos de esta naturaleza sólo serán celebrados tratándose de aquellos bienes que no sufran demérito, o que en caso de sufrirlo, éste sea muy leve.

En esas condiciones, el valor del artículo es una garantía para el acreedor de que no va a perder el valor de la mercancía que vendió. Pero el caso es que el crédito del cliente está constituído por dos partes: una que corresponde al costo de la mercancía vendida y otra que corresponde a una utilidad que se esperaba realizar. Si el contrato se rescinde, la primera porción no se perderá, pero sí se dejará de realizar la utilidad que forma la segunda.

Así pues, con los datos que suministre la experiencia, en este caso, la reserva estará calculada sobre los porcentajes de utilidad de las cuentas de deudores y no sobre el monto total de la cuenta.

En el caso de operaciones en las que se transfiera la propiedad del bien al comprador, el cálculo de la reserva seguirá los mismos derroteros que se siguen para el cálculo de la reserva para clientes en las operaciones de venta a crédito comunes y corrientes, modificadas las bases de su cálculo por las garantías que se haya reservado el vendedor y las cuales el auditor debe tomar siempre en consideración.

Otros factores que no debe olvidar el auditor y los cuales sólo están sujetos en su tratamiento a la interpretación que el criterio del mismo les dé, son los que constituyen las estipulaciones de los contratos respectivos, en lo que respecta a devolución de los abonos anteriores en caso de rescisión o a la apropiación de los mismos por parte del vendedor. Sobre estos factores no se pueden dar reglas y, repetimos, sólo el buen criterio del auditor, unido a un concienzudo estudio de las condiciones de cada empresa, pueden dar en cada caso una base más o menos acertada para el cálculo de la reserva.

En el balance la cuenta de Reserva para Rescisiones se presentará deduciendo a la de Deudores por Ventas en Abonos, a fin de obtener el valor neto que los deudores por esta clase de operaciones representan dentro de la situación financiera de nuestra empresa.

Como en muchas negociaciones que efectúan esta clase de ventas, se tiene el criterio equivocado de que no necesitan reserva las cuentas deudoras que por estos conceptos se crean, ya que que el valor del bien vendido o la garantía constituída, dicen, hace inútil dicha precaución, es de recomendarse siempre que el auditor a quien se comisione para hacer el balance en el que aparezcan cuentas de esa clase, establezca su reserva para rescisiones, aun cuando sea con el carácter de cuenta extra-libros, exclusivamente dentro de sus papeles de trabajo, a fin de obtener siempre el valor verdadero de las cuentas deudoras personales.

6. DISPOSICIONES FISCALES

Art. 30 (Reglamento de la Ley del Impuesto sobre la Renta).—Los causantes que se dediquen exclusivamente a efectuar ventas en abonos, o que tengan un departamento destinado al efecto, observarán las siguientes reglas:

I.—Están obligados a llevar un registro en el que hagan constar el costo de los bienes motivo de cada operación, el importe total de ella y la utilidad calculada para la misma.

. . . . . .

Esta primera obligación impuesta por el Reglamento de la Ley del Impuesto sobre la Renta a los causantes que realicen ventas en abonos, no creemos que necesite explicación ni justificación de ninguna clase, toda vez que si no fuera por disposición legal que se hubiese de llevar un registro (auxiliar) para esta clase de operaciones, los más elementales principios de organización contable nos obligarían a ello. Así pues, nos limitaremos a dar un rayado para dicho auxiliar, el que podemos llamar "general" ya que con las modificaciones inherentes a la clase de empresa de que se trate en cada caso, creemos se pueda adaptar a todas las que realizan esta clase de operaciones. (Fig. 3).

En el caso en que los contratos que se realicen no sean todos de la misma clase, se podría añadir una columna en la que se indicara la forma del contrato, o llevar un auxiliar para cada tipo de contrato.

Art. 30.—(Reglamento de la Ley del Impuesto sobre la Renta).—Los causantes que se dediquen exclusivamente a efectuar ventas en abonos, o que tengan un departamento destinado al efecto, observarán las siguientes reglas:

. . . . . .

II.—Determinarán anualmente el promedio de utilidad, calculado para las operaciones realizadas durante el año, de acuerdo con los datos del registro a que se refiere la fracción anterior.

III.—Llevarán por separado las cuentas de los pagos que les sean hechos por concepto de operaciones realizadas en cada año.

. . . . . .

Art. 56 (Reg. cit.)—Los causantes que se dediquen exclusivamente a hacer ventas en abonos y los que tengan un departamento destinado al efecto, para calcular sus utilidades por este concepto, aplicarán a los ingresos obtenidos durante el año de la imposición y del mismo artículo, haciendo de la cantidad que resulte las deducciodivididos en las cuentas a que se refiere la fracción III del artículo 30, el coeficiente que les corresponda de acuerdo con la fracción II nes autorizadas por las fracciones II a XIV del artículo 38.

En las disposiciones transcritas, se encuentra condensada la doctrina de nuestra legislación positiva con respecto al problema que nosotros tratamos en el capítulo 2 bajo el rubro de "La Utilidad".

Como fácilmente se puede observar, el criterio legal coincide en sus lineamientos generales con el que nosotros enunciamos en dicho capítulo en el tercer lugar, como método *de la prorrata*, imprimiéndole solamente variaciones accidentales, pero conservando la teoría en su pureza primitiva. De acuerdo con el criterio legal, cada uno de los pagos que nos hacen los clientes, representa una parte de utilidad y otra de recuperación del costo, pero la relación entre ambas no está determinada por la relación que las mismas guarden en el contrato de venta específico relativo al pago en cuestión, sino que se fija, por la relación que existe entre los precios totales de venta y los costos totales de las mercancías vendidas durante un año. El procedimiento, como ya dijimos, en el fondo es el mismo, y como la modificación que la ley hace al método teórico primitivo, no afecta fundamentalmente ni los resultados ni la situación de la empresa, y sí, por otro lado, contribuye a facilitar el trabajo, eliminando los porcentajes de utilidad para cada operación y sustituyéndolos por un promedio general para todas las operaciones realizadas durante un año, creemos que no hay razón para desviar la técnica contable del procedimiento marcado por las disposiciones fiscales relativas.

Compañía X

Registro Auxiliar de Ventas en Abonos

Fecha		Contrato Nº	Comprador	Artículo	Precio de Venta		Costo		Utilidad Calculada		Observaciones.

Fig. #3.-

Así pues, una vez aceptado el método legal para el cálculo de la utilidad bruta en esta clase de operaciones, la disposición contenida en la fracción III del artículo 30 del Reglamento de la Ley del Impuesto sobre la Renta, en el sentido de que se llevarán por separado las cuentas de los pagos que sean hechos por concepto de operaciones realizadas en cada año, es algo fuera de toda discusión, pues su necesidad se impone al análisis más superficial.

La única dificultad que se puede presentar, consiste en averiguar si la ley al referirse a "llevar por separado las cuentas", trató de imponer a los causantes la obligación de llevar una cuenta de Mayor para los ingresos correspondientes a cada año, o, por el contrario, dicha disposición debe ser interpretada con un criterio más amplio.

No creemos nosotros que el espíritu de la ley sea el de que en el Mayor General se lleve una cuenta especial de ingresos para los realizados por operaciones efectuadas cada año. La intención del legislador es que de los ingresos totales obtenidos durante un año determinado, se haga una distinción clara entre los que pertenecen a operaciones de ventas en abonos realizadas durante cada uno de los años que se ha estado operando bajo ese plan; si dicha distinción se obtiene sin la apertura especial de cuentas de mayor, no existe razón alguna que objetar al procedimiento que cumpla con la intención de la ley. Por otra parte, la distinción de carácter técnico entre cuenta y subcuenta, no existe en el texto de las disposiciones legales a que nos referimos, sino que en todo el cuerpo de la ley, se utiliza la palabra "cuenta" dándole un sentido semejante al de "concepto" o más bien, "clasificación especial", y no parece que la ley tome mucho interés en que la técnica contable se adapte a tal o cual método específico, sino que, más bien, la intención legal es que el procedimiento contable que se adopte dé tales o cuales resultados.

De tal modo, el contador puede establecer para la clasificación tan repetida de los ingresos, aquel o aquellos procedimientos que, dando los resultados apetecidos por la legislación positiva, se acomoden más a las finalidades técnicas que se proponga obtener.

En términos generales, los métodos para hacer dicha distinción pueden reducirse a dos: el establecimiento de una cuenta de mayor para los ingresos correspondientes a operaciones efectuadas en cada año de operación, y el establecimiento de una sola cuenta general de ingresos con la subclasificación correspondiente.

El primer procedimiento no presenta en lo absoluto nin-

guna dificultad ya que cada una de las cuentas de INGRESOS POR VENTAS EN ABONOS 193... recibirá por Caja los abonos correspondientes a las operaciones llevadas a cabo en el año a que se refiera. El único problema que podría presentarse, sería el de que el cajero no podría conocer, en el momento de recibir la entrega, a qué año correspondía la operación a cuenta de la cual se hacía; sin embargo, este inconveniente se puede obviar en dos formas: o bien utilizando una cuenta puente de INGRESOS POR VENTAS EN ABONOS, a la que el cajero abonaría todas las cantidades cobradas por este concepto y la cual después sería analizada por el Departamento de Contabilidad para hacer un asiento de INGRESOS POR VENTAS EN ABONOS a INGRESOS POR VENTAS EN ABONOS 193... 3, 4, 5, etc.; o bien se establece un sistema (v. gr.: numeración especial para cada año) por medio del cual el cajero pueda conocer el período al que corresponda la operación por la cual recibe el abono, y en esa forma poder hacer los abonos correspondientes correctamente. La separación también puede hacerse clasificando la cuenta general de INGRESOS POR VENTAS EN ABONOS, periódicamente, en plazos que se pueden alargar hasta hacerlos coincidir con los ejercicios contables. Naturalmente que en este caso, en cada período de análisis, habría necesidad de manufacturar una "hoja de análisis" que nos serviría para conocer el movimiento que tenemos que llevar a cabo en nuestras cuentas. También es de recomendarse que la columna de HABER de las tarjetas de los deudores, se divida en dos: una parcial y otra para total por años.

En el segundo procedimiento, el ingreso no se distribuiría en cuentas de Mayor por lo que respecta a su origen, sino que en dicho libro se abriría sólo una cuenta bajo el rubro de INGRESOS POR VENTAS EN ABONOS, la cual tendría un auxiliar en el que se clasificarían los abonos atendiendo a la fecha de su origen. En esta situación, en los asientos de Diario, (en cualquiera forma que éste se lleve), se anotaría después de la cuenta de Mayor INGRESOS POR VENTAS EN ABONOS, la especificación correspondiente a la subcuenta, como se hace en el caso de cualquier cuenta de carácter colectivo.

Sin embargo, no es la forma de hacer la distinción de los ingresos a que la ley nos obliga, el problema fundamental en este asunto, no es sino una mera cuestión de método y más que nada de interpretación legal. La importancia real radica en la forma en que esa o esas cuentas de ingresos van a ser manejadas. Las modalidades que se pueden presentar son su-

mamente variadas: en primer lugar, puede suceder, o bien que el causante lleve para sus efectos particulares, exactamente el procedimiento de determinación de la utilidad que la ley prescribe; o que, por convenir así a sus intereses, haya optado por ajustarse al procedimiento técnico contable exacto, y prefiera establecer un porcentaje de utilidad calculada para cada una de las operaciones que haya llevado a efecto.

Si el causante ha adoptado el procedimiento legal, puede fácilmente mover sus cuentas de ingresos como parte integrante del sistema establecido. Así, cuando reciba un pago, podrá hacer el cargo respectivo a la Caja, y llevar el abono a la o las cuentas de ingresos que correspondan, las que podrán ser utilizadas como cuentas puente en el movimiento normal (atentos los principios contables), cumpliéndose en esta forma el requisito exigido por el artículo 30 del Reglamento de la Ley del Impuesto Sobre la Renta.

Pero si el causante, por el contrario, ha adoptado para la determinación de su utilidad en las ventas en abonos un sistema distinto al indicado por las disposiciones fiscales, el procedimiento anterior no es aplicable. Habrá, en este caso, que recurrir al establecimiento de cuentas de orden que llenen los requisitos fiscales y que nos den los resultados de acuerdo con las prescripciones de la ley; así, recurriremos al establecimiento de las dichas cuentas de orden y nuestra contabilidad, para nuestros efectos particulares, será manejada independientemente de las disposiciones fiscales, sobre las bases que hayamos sentado tomando en consideración las necesidades peculiares de nuestra empresa.

Para el "memorándum fiscal", a que nos referimos, tendremos pues que hacer un asiento de INGRESOS POR VENTAS EN ABONOS a RECUPERACION DEL COSTO DE VENTAS EN ABONOS y a UTILIDAD REALIZADA EN VENTAS EN ABONOS; cuentas que serán las que nos sirvan para cumplir con el fisco y las que nos suministrarán los datos para nuestra declaración.

Puede parecer un poco extraño que establezcamos como cuentas de orden dos cuentas acreedoras y una deudora; sin embargo, sólo puede ser la costumbre el origen de esta objeción, ya que si analizamos un poco el asunto, nos hallamos que no hay principio de contabilidad que se oponga a esto.

También se podrían establecer dos juegos de cuentas de orden, uno para los ingresos y otro para las utilidades, en los cuales hasta se podría dar a las cuentas gemelas la misma denominación indicando solamente su naturaleza: deudora o acreedora; sin embargo, esto no es sino variante de

forma al sistema general de utilizar cuentas de orden para la obtención de los requisitos y resultados pedidos por el fisco.

También sería posible, y no criticable, el empleo del método de las cuentas de orden aun en el caso en que el causante se sujete al sistema legal de cálculo de utilidades, si la intención del contador es manejar para sus efectos contables sólo el número de cuentas estrictamente necesarias para llenar los requisitos que las necesidades de contabilidad marquen.

Una vez hecha la clasificación expresada, la utilidad bruta correspondiente a los cobros efectuados, se determinará de acuerdo con el transcrito artículo 56, aplicando el porcentaje de utilidad calculada para cada año a las cantidades cobradas por ventas realizadas durante él.

Esto último nos inclina a sugerir que la determinación de la utilidad realizada por ventas en abonos se verifique exclusivamente al final de cada ejercicio, toda vez que el porcentaje de utilidad calculada para el ejercicio en curso, no puede conocerse sino hasta la terminación del mismo, lo que imposibilita la determinación de la utilidad correspondiente a los cobros verificados a cuenta de operaciones llevadas a cabo en él, hasta la fecha en que se dé por terminado.

Art. 57.—(Reg. Cit.) Cuando los causantes a que se refiere el artículo anterior, recobren, por falta de cumplimiento de contrato, alguno o algunos de los bienes objeto de sus ventas en abonos, los incluirán de nuevo en su inventario al precio original de costo, con la única deducción de la depreciación o demérito real que hayan sufrido, o con el aumento por obras o mejoras que se hayan hecho a los mismos bienes. En el caso a que se refiere este artículo, el vendedor declarará expresamente como utilidad gravable las cantidades recibidas del comprador por concepto de abonos, menos aquellas sobre las que ya se hubiere pagado el impuesto, así como las que, de acuerdo con el contrato, hubiere devuelto efectivamente al comprador.

Las dos reglamentaciones contenidas en el artículo pretranscrito de la legislación fiscal mexicana, no son sino la consagración legal de principios de la ciencia contable que ya están dentro del terreno teórico casi fuera de discusión, pues la inmensa mayoría de los tratadistas están de acuerdo en que dichos procedimientos deben ser los que se apliquen en cada uno de los casos previstos por la Ley.

La primera disposición es la aplicación de la doctrina de valorización de inventarios "al costo", al caso de los artículos reposeídos, (repossessed goods); y la dificultad que puede

presentar es la estimación práctica de la depreciación o del alza de valor de que haya sido objeto la mercancía; pero esta dificultad sólo puede ser zanjada por quien conozca a fondo el artículo o mercancía en cuestión, y no se pueden dar reglas generales para su estimación.

La segunda parte, la que se refiere a las cantidades que deben ser declaradas como utilidad en el caso de rescisión de contratos, es de una lógica indiscutible. Las cantidades que la ley delimita perfectamente, y que deben manifestarse, constituyen, como bien puede verse, la utilidad realizada *en la rescisión;* son, por así decirlo, la indemnización que el vendedor cobra al comprador por la falta de cumplimiento del contrato, y, llenando, como llenan, los requisitos que el artículo 2o. de la ley señala para los ingresos: (*por ingreso se entenderá....., toda percepción en efectivo....., que modifique el patrimonio del causante y de la cual pueda disponer sin obligación de restituír su importe*), lógico es pensar que deben ser declaradas como utilidad. Como fácilmente puede notarse, las cantidades a que la ley hace referencia en este párrafo del artículo transcrito, es la parte de la "recuperación del costo", que se apropia el vendedor y la cual, naturalmente, no había declarado como utilidad, sino había sido considerada como parte de la deducción "costo de la vendido". La ley en este aspecto es indiscutible.

7. MOVIMIENTO CONTABLE

Primer Caso.—Bienes de valor constante, no sujetos a depreciación o poco afectos por ella. Contrato en el que el vendedor conserva la propiedad del bien hasta el momento del pago total del precio.

Caso Típico.—La Compañía de Terrenos, S. A. es propietaria de un lote ubicado en el fraccionamiento X, el cual vende a J. Fernández, en $12,000.00 que paga: de contado $2000.00 y el resto en 20 pagos mensuales de $500.00 cada uno. Los contratos que se celebran son de compraventa con reserva de la propiedad, y se pacta que la falta de pago de uno sólo de los abonos facultará a la empresa vendedora para rescindir el contrato; y que en este caso, no se devolverán al cliente ningunas cantidades por concepto de los abonos entregados.

Al celebrarse la operación de venta, se haría un asiento de:

DEUDORES POR VENTAS EN ABONOS	12.000.00	
(por el precio total de venta)		
a ACREEDORES POR CONTRATOS DE COMPRA-VENTA CON RESERVA DE LA PROPIEDAD		4,700.00
(por el costo del terreno vendido)		
a UTILIDADES POR REALIZAR		7,300.00
(por la utilidad calculada en la operación)		

y otro de:

TERRENOS VENDIDOS CON RESERVA DE LA PROPIEDAD 4,700.00
a TERRENOS 4,700.00

(para contabilizar la diferencia entre los terrenos comprometidos por contratos de compra-venta y los que tenemos completamente libres.)

Ahora bien, por el monto del pago inicial, así como también por el monto de los diversos abonos sucesivos que se fueran recibiendo, el cajero haría en su libro de Caja un asiento de:

CAJA .....
a INGRESOS POR VENTAS EN ABONOS 1936 .....

para contabilizar la entrada del efectivo correspondiente al pago de que se trate; y en el departamento de contabilidad se haría un asiento de:

INGRESOS POR VENTAS EN ABONOS 1936 .....
a DEUDORES POR VENTAS EN ABONOS .....
(con expresión de subcuenta)

para distribuír los ingresos por cobro relativos a Ventas en abonos. Al final del período o ejercicio fijado para la aplicación de porcentajes de utilidad, el asiento sería de:

UTILIDADES POR REALIZAR .....
a PERDIDAS Y GANANCIAS .....

(por la cantidad que resultara de aplicar el promedio de utilidad calculada para las operaciones realizadas dentro de cada año, a los cobros por concepto de tales operaciones cuyo monto sería igual a cualquiera de los dos movimientos de la cuenta de INGRESOS POR VENTAS EN ABONOS 193...)

En nuestra declaración presentaríamos en la forma siguiente:

INGRESOS .....
Menos:

Parte proporcional de costo .....
Parte proporcional de utilidad bruta realizada .....

Supongamos que este cliente, después del décimo cuarto pago, se atrasa en sus abonos, es decir, que deja de cubrir el

décimo quinto abono y que, en tal virtud, la compañía rescinde el contrato, no devolviéndose al cliente ninguna cantidad.

En esas condiciones, nuestra cuenta de Deudores nos representaría un saldo de $3000.00 la de Acreedores por Contratos de Compra Venta con Reserva de la Propiedad nos daría uno de $4,700.00. El promedio de utilidad que supondremos del 60%, nos daría como saldo en la cuenta de Utilidades por Realizar $1,900.00 y una utilidad realizada de $5,400.00 así mismo, habríamos recuperado costo del terreno vendido por valor de $3,600.00. El asiento que tendríamos que correr en este caso, sería:

ACREEDORES POR CONTRATOS DE COMPRA-VENTA CON RESERVA DE LA PROPIEDAD (porque al rescindirse el contrato cesaba nuestra obligación de vender)	4,700.00	
UTILIDADES POR REALIZAR (o en caso de que hubiese Reserva para Rescisiones, ésta, por la utilidad calculada y que ya no se va a realizar)	1,900.00	
a DEUDORES POR VENTAS EN ABONOS (por su saldo a la fecha de la rescisión)		3,000,00
a UTILIDADES EN RESCISIONES (por la parte que de los pagos recibidos correspondía a recuperación de costo y que no se va a devolver. Esta cantidad podría llevarse directamente a la cuenta general de Pérdidas y Ganancias)		3,600.00

En el caso en que se pactara la devolución de una parte de los abonos inferior o igual a la que corresponde a la recuperación del costo, se haría un abono a Acreedores Diversos por la parte que vamos a devolver al cliente y la diferencia sería exclusivamente la que abonaríamos a las Utilidades por Rescisiones. Si lo que devolvemos al cliente es superior a lo que corresponde a Recuperación del Costo, el excedente se cargará a una cuenta de Pérdidas en Rescisiones, y la devolución total se abonará a la cuenta de Acreedores Diversos.

Al miso tiempo, tendríamos que hacer un asiento de:

TERRENOS	4,700.00	
a TERRENOS VENDIDOS CON RESERVA DE LA PROPIEDAD		4,700.00

para hacer constar que el terreno X, ha vuelto a ser propie-

dad absoluta nuestra y que, por consiguiente, puede considerarse como "libre",

Segundo Caso.—Bienes de valor constante, no sujetos a depreciación o poco afectos por ella. Contrato en que el vendedor trasmite en forma absoluta la propiedad del bien al comprador, asegurándose mediante garantía especial.

Caso Típico.—Los mismos antecedentes del primer caso. Los contratos que se celebran son de compra-venta con garantía hipotecaria del inmueble vendido por el resto insoluto del precio.

El primer asiento se modificaría siendo de:

DEUDORES HIPOTECARIOS POR VENTAS EN ABONOS	12,000.00	
a TERRENOS		4,700.00
a UTILIDADES POR REALIZAR		7,300.00

Se abona a la cuenta de terrenos en lugar de la de "Acreedores....etc.," porque el bien ha sido trasmitido en propiedad absoluta al comprador y no tenemos ya sobre él ningún derecho de propiedad. El segundo asiento resultaría pues, inútil. Los asientos por los ingresos y el cálculo de la Utilidad realizada serían los mismos.

En el caso de falta de pago de los abonos, la rescisión sería más difícil ya que lo conducente, en este caso, sería entablar la demanda procedente para reclamar el pago del saldo insoluto del precio; sin embargo, en el caso de que dicha rescisión se llevara a efecto y recuperáramos el bien vendido, el asiento sería:

TERRENOS
(por el costo del mismo, o el valor que tenga
en el momento de la nueva entrada)
UTILIDADES POR REALIZAR
a DEUDORES HIPOTECARIOS POR VENTAS EN ABONOS
a PERDIDAS Y GANANCIAS
(o Acreedores o las dos, etc., Véase
el primer caso).

Tercer caso.—Bienes sujetos a depreciación considerable. Contratos en los que el vendedor conserva la propiedad del bien hasta el pago del precio.

Este caso casi nunca se presenta, pero si así sucediere, se manejará en la misma forma en que se maneja el caso primero, con la única diferencia de que en el momento de la rescisión del contrato se dará entrada al bien por el valor que

realmente tenga, calculado de acuerdo con las bases previamente fijadas (aplicación de tasas de depreciación, dictamen pericial, etc.) y la diferencia se considerará como una pérdida en reposesión de bienes.

Cuarto caso.—Bienes sujetos a depreciación considerable. Contratos en que el vendedor trasmite en forma absoluta la propiedad del bien al comprador, reservándose garantía especial.

El manejo de las cuentas en este caso será exactamente igual al que vimos tratándose del caso segundo, con las modificaciones exclusivas que amerite la naturaleza de los bienes y de la operación, como, por ejemplo, la sustitución en el abono de la cuenta de TERRENOS por la de ALMACEN o la que corresponda en cada caso; la modificación del nombre de la cuenta de Deudores de acuerdo con la clase de garantía que se haya dado, o el hecho de que no se haya dado más garantía que la firma del contrato.

En el caso en que se pacten intereses, si estos se determinan por el procedimiento de las anualidades inmediatas desde el momento de la celebración del contrato, se puede llevar el valor total de la operación (capital más intereses) a las cuentas ya conocidas, considerando el monto total de la operación como en el caso en que se da un precio fijo sin pactar intereses; pero, siempre, manejando los intereses por separado en la cuenta del auxiliar de Deudores, y cuidando de determinar los porcentajes de utilidad solamente en lo que respecta a la misma utilidad, o bien, se puede hacer la entrada a las cuentas de Deudores y de Utilidades por Realizar sólo por la parte que corresponde a Precio de Venta (capital) y abrir otras cuentas de Deudores por Intereses Sobre Ventas en Abonos y de Intereses por devengar Sobre Ventas en Abonos, las cuales se ajustarían por la parte que a dichos intereses correspondiera en los pagos, o también, se podría considerar el monto total de capital y réditos por lo que respecta a la cuenta de Deudores, y solamente hacer la división en cuestión por lo que toca a las cuentas de resultados, dividiendo lo que realmente puede considerarse como una utilidad de la operación de lo que más bien constituye un interés por una inversión o inmovilización temporal de capital.

En el caso de que los intereses no se determinen anticipadamente, si no que se permita al cliente hacer pagos irregulares en monto y periodicidad, naturalmente con un plazo para el pago, y se calculen los intereses sobre capitales insolutos sólo hasta el momento de hacer el cobro, conviene no

considerar éstos con anterioridad, y en el momento de efectuarse la percepción, hacer el asiento en la forma siguiente:

CAJA
a INTERESES POR VENTAS EN ABONOS
(por la parte que corresponda a intereses)
a INGRESOS POR VENTAS EN ABONOS
(por la parte que sea amortización de capital
o séase precio de venta)

Con lo anterior ponemos punto final a este breve trabajo, y repetimos una vez más lo que ya hemos dejado asentado al hacer la introducción del mismo, o sea, que no hemos pretendido agotar ni todos ni siquiera los principales puntos del tema que nos hemos propuesto. Además, nos permitimos advertir que hemos procurado que los puntos tratados en el desarrollo del trabajo sean los más salientes de la materia, y al mismo tiempo desarrollarlos con la mayor concisión posible, sin desviarnos del tema para hacer consideraciones que, si bien es cierto que en muchos casos se relacionan íntimamente con la materia, también es cierto que no corresponden en un sentido estricto a ella.

En conclusión, dejamos sentado que el único aspecto que hemos tocado es el que se refiere a la venta en abonos en sí misma, y que los movimientos contables, así como los rayados que proponemos como soluciones, pueden y deben ser modificados en los casos especiales atentas las peculiaridades de ellos.

FIN

INDICE

	Págs.
DEDICATORIA	5
INTRODUCCION	7
1 Generalidades	9
2 La Utilidad	16
3 El Costo	21
4 El Interés	23
5 Las Cuentas de Deudores	25
6 Disposiciones Fiscales	29
7 Movimiento Contable	36

FE DE ERRATAS

Pág.	Línea	Dice:	Debe decir:
7	21	móviles radios,	móviles, radios,
11	26	nustra	nuestra
,,	29	iguel	igual
13	21	y la incluye no el capítulo	y la incluye no en el capítulo
16	18	par pagado	por pagado
17	22	daños	años
22	12	mercancia	mercancía
,,	13	mercancia	mercancía
23	Penúltima	procedimientos	procedimiento
26	32	establecimientos	establecimiento
30	4º Párrafo	**OJO:** La quinta línea debe leerse **después** de la séptima.	
38	39	miso	mismo