



CONTABILIDAD AVANZADA

ALUMNA: GORDILLO PEREZ PAULINA RUBIRE

CATEDRATICO: ESPINOSA ESPINOSA YANETH DEL ROCIO

CUADRO SINOPTICO UNIDAD 4

CONTADURIA PUBLICA

6° CUATRIMESTRE

U
N
I
D
A
D
4

VENTA EN ABONOS

Ventas a plazos, ventas a crédito, ventas en mensualidades

Las ventas en abonos representan un acuerdo entre el comprador y el vendedor, en el cual, el precio pacta se cobra en abonos o plazos periódico

ventajas de las ventas en abonos

Coadyuvan al mejoramiento financiero de la empresa, al incrementar los ingresos provenientes de las ventas de mercancías
Alienta el ahorro, ya que los compradores deberán destinar una parte de sus ingresos al pago de las mensualidades.

Las desventajas de las ventas en abonos

Al incrementar éstas, se incrementan los posibles gastos por las estimaciones para las cuentas de cobro dudoso
Incrementa los gastos de operación debido al aumento del personal del departamento de crédito y cobranza.

procedimiento analítico

tiene como finalidad obtener la utilidad realizada por ventas en abonos al final del ejercicio, lo cual se logra mediante el conocimiento del inventario final, y por medio de asientos de ajuste

El Código de Comercio regula este acto en el título sexto

De la compraventa y permuta mercantiles y de la cesión de créditos comerciales

El marco fiscal se encuentra conformado por

el Código Fiscal de la Federación, la Ley del Impuesto sobre la Renta y la Ley del Impuesto al Valor Agregado con sus respectivos reglamentos.

Plazo para Los comprobantes autorizados por el Servicio de Administración Tributaria {plazo máximo de 2 años

el artículo 45-E señala que

{ En relación con la deducción del costo de lo vendido para los contribuyentes que realicen enajenaciones a plazo