



PASIÓN POR EDUCAR

CARRERA:

LIC. EN CONTADURÍA PÚBLICA.

PROGRAMA EDUCATIVA:

CONTABILIDAD AVANZADA.

TRABAJO:

ENSAYO

TEMA:

LAS VENTAS EN ABONOS

DOCENTE:

L.C.P. MIGUEL ÁNGEL JIMÉNEZ MORENO.

ESTUDIANTES:

ALISON MELANIE MORENO ALCAZAR.

FECHA DE ENTREGA:

06/AGOSTO/2021.

INTRODUCCION

Los propósitos primordiales de la venta a plazo es de brindar facilidades de adquirir un artículo, producto que de otra manera, por su alto costo, hubiera sido difícil de comprar por las grandes finanzas consumidoras que, por tener un bajo poder adquisitivo, nunca lo hubiera logrado; el sistema de venta aplazo ha logrado hacer llegar a las clases humildes el confort que proporciona el uso de algunos artículos cuyo precio solo era accesible a la clase más elevadas. Este sistema de ventas es el aumento considerable de la venta de dicho artículo produciendo.

La venta a plazo no representa otra cosa que ventas a crédito en las que el precio de venta es pagado por el comprador en pagos parciales, vulgarmente denominado plazos, podemos decir que el comprador se compromete a pagar en fechas determinadas dispuestas antemano. Las ventas a plazo se realizan por medios de un contrato en las cuales se estipula las condiciones de venta, tales como los números de pago, fecha en que habrá de realizar la cantidades de cada pago, importe de la venta y además que el objeto del contrato queda en poder del comprador en calidad de depósito, y que sola hasta la total liquidación de los plazos convenidos en el contrato, este será sustituido por la propiedad del objeto vendido.

LAS VENTAS EN ABONOS

Consiste en entregar al comprador (cliente) el producto adquirido mediante un pago inicial (enganche) que generalmente es de poca cantidad, liquidando el saldo pendiente mediante pagos periódicos que normalmente son por cantidades pequeñas. de esta manera las empresas promueven sus cuentas y las aumentan.

Al realizar estas operaciones la L.G.T.O.C. (Ley General de Títulos y Operaciones a Crédito) protege al vendedor ya que al entregar el producto al comprador y quedando un saldo pendiente existe un riesgo, el cual aumenta, cuando se venden artículos que se deterioran rápidamente; por ello como garantía al vendedor, se forma entre las partes un contrato de compraventa con reserva el dominio; con esta facultad el vendedor recoge los bienes vendidos en el supuesto de que el comprador dejará de liquidar uno o más abonos, considerando al mismo como un inquilino de dichos bienes y por lo tanto los abonos que haya cubierto se considerarán como una renta que pago por el uso de los bienes.

los criterios para considerar las utilidades de las ventas en abonos consiste en definir el criterio para determinar las utilidades realizadas; como por ejemplo considerar el importe de los primeros pagos como utilidades y los últimos como recuperación del costo. este es erróneo ya que no puede haber utilidades sin que antes se haya recuperado el costo, también considerar los primeros pagos como recuperación del costo y los últimos como utilidades. este es muy conservador además de que los abonos convenidos están en función del costo de venta y no del de costo, lo cual vendría a alterar los resultados vistos a través del criterio contable y considerar que por el pago se aplique una parte proporcionalmente a recuperación del costo y la otra a utilidades realizadas. es el que se considera más justo y equitativo.

DISPOSICIONES FISCALES: La ley del impuesto sobre la renta (L.I.S.R.) y el código fiscal de la federación (C.F.F.) y sus reglamentos, establecen que todos aquellos comerciantes que se dediquen a vender en abonos deberán observar las siguientes disposiciones:

Artículo 30 del R.C.F.F. (reglamento del código fiscal de la administración), establece que quienes efectúen enajenaciones a plazo con pagos diferidos o en parcialidades, cuando opte por diferir la causación de contribuciones, conforme a las disposiciones fiscales respectivas, deberán llevar en su contabilidad registros que permitan identificar la parte correspondiente de las operaciones en cada ejercicio fiscal, inclusive mediante cuentas de orden.

El Art. 14 del C.F.F., establece que las enajenaciones a plazo o pago diferido o en parcialidades se considerarán cuando se efectúen con clientes que sea " publico en general " , se difiera más del 35% del precio para después del sexto mes y el plazo pactado exceda de doce meses no se considerarán operaciones efectuadas con publico en general cuando por las mismas se expidan comprobantes que reúnan los requisitos que establece el artículo 29-A de este código.

Artículo 16 de la L.I.S.R. , señala que en caso de enajenaciones a plazo en términos del C.F.F. , se podrá optar por considerar como ingreso obtenido en el ejercicio el total del precio pactado o bien, solamente la parte del precio cobrado durante el mismo.

la opción a la que se refiere, se deberá ejercer por la totalidad de las enajenaciones. Se podrá cambiar una sola vez sin requisitos, tratándose del segundo y posteriormente cambios deberá, transcurrir por lo menos cinco años, y si se quiere cambiar antes deberán reunirse los requisitos que señala el Reglamento de ésta Ley.

Artículo 22 de la L.I.S.R. , en su fracción II, señala que se podrá incluir como deducción las adquisiciones de mercancías , materias primas, productos semiterminados o terminados , que se utilicen para prestar servicios para fabricar bienes o para enajenarlos, disminuidas con las devoluciones, descuentos y bonificaciones efectuadas sobre las mismas inclusive, en ejercicios posteriores.

EJEMPLO:

* El 15 de Julio de 1997 la empresa " Muebles del Centro S.A. " , establece un contrato de compraventa con reserva de dominio con su cliente Arturo Pérez por la venta de un comedor por la cantidad de \$ 10,580.00 siendo su costo de \$ 4,780.00 se considera un pago inicial del 40% y un plazo de un año dos meses para liquidar el saldo en pagos mensuales sucesivos por la misma cantidad. Consideré el pago de las mensualidades de este ejercicio .

* Aspectos que presenta la venta de bienes muebles en abonos.

- 1.- Que la operación se efectúe con la sola firma del contrato de compra -venta con reserva de dominio por parte del vendedor, sin exigir garantía alguna.
2. Que además del contrato que se haga el comprador deba firmar documentos comerciales como una garantía colateral por la operación.

*Para su registro contable se recomienda utilizar las siguientes cuentas.

1. Clientes por ventas en abonos
2. Utilidades por realizar ventas por abonos
3. Utilidades realizadas por ventas en abonos

1.- Clientes por ventas en abonos	\$ 10,580.00
Almacen	\$ 4,780.00
Util. por real. por vtas. ab.	5,800.00
2.- Bancos	\$ 4,232.00
Clientes por vtas en ab.	\$ 4,232.00
2a.- Util. por real. por vtas. en ab.	\$ 2,319.00
Util. real por vtas en ab.	\$ 2,319.00
3.-Bancos	\$ 2,267.10
Clientes por vtas. en ab.	\$ 2,267.10
3a.- Util. por real. por vtas en ab.	\$ 1,242.40
Util. real. por vtas. en ab.	\$ 1,242.40

CONCLUSION

En conclusion las ventas de bono son ventajas para ayudar el mejoramiento financiero de la empresa, al incrementar los ingresos provenientes de venta de mercancías; partiendo de que a mayor volumen de ventas, mayores utilidades. También es un beneficio para las clases populares, que requieren bienes muebles para satisfacer sus necesidades ya que gracias a la ventaja de pagos en abonos. Así podemos alentar el ahorro ya que los compradores deberían destinar una parte de sus ingresos al pago de las mensualidades y si crean el hábito de ahorrar, por ejemplo en una caja de ahorros, luego podrán. Desde un punto de vista fiscal, se considera el IVA como trasladado, hasta que la recuperación o cobro del mismo.

Bibliografía

<https://www.upg.mx/wp-content/uploads/2015/10/LIBRO-37-Contabilidad-General.pdf>

<https://www.sanmateo.edu.co/documentos/publicacion-contabilidad-basica.pdf>

https://www.uaeh.edu.mx/docencia/P_Presentaciones/huejutla/administracion/contabilidad/contabilidad_basica.pdf