

## REPOSITORIO ACADÉMICO DIGITAL INSTITUCIONAL

# Aspectos contables y fiscales de la enajenación a plazos enfocada a compañías inmobiliarias: sistema de ventas en abonos

**Autor: María de Jesús Tena Becerra**

**Tesis presentada para obtener el título de:  
Lic. Contador público [sic]**

**Nombre del asesor:  
Miguel Ángel Tena Campero**

Este documento está disponible para su consulta en el Repositorio Académico Digital Institucional de la Universidad Vasco de Quiroga, cuyo objetivo es integrar, organizar, almacenar, preservar y difundir en formato digital la producción intelectual resultante de la actividad académica, científica e investigadora de los diferentes campus de la universidad, para beneficio de la comunidad universitaria.

Esta iniciativa está a cargo del Centro de Información y Documentación "Dr. Silvio Zavala" que lleva adelante las tareas de gestión y coordinación para la concreción de los objetivos planteados.

Esta Tesis se publica bajo licencia Creative Commons de tipo "Reconocimiento-NoComercial-SinObraDerivada", se permite su consulta siempre y cuando se mantenga el reconocimiento de sus autores, no se haga uso comercial de las obras derivadas.





UNIVERSIDAD  
VASCO DE QUIROGA



Escuela de Contabilidad

ASPECTOS CONTABLES Y FISCALES  
DE LA ENAJENACION A PLAZOS  
ENFOCADA A  
COMPAÑIAS INMOBILIARIAS:  
"SISTEMA DE VENTAS EN ABONOS"

TESIS PROFESIONAL

Que para obtener el título de:

*CONTADOR PUBLICO*

Presenta

*a de Jesús Tena Becerra*

Director de Tesis

*C.P. Miguel Angel Tena Campero*

Morelia, Mich.

1996.

996  
D ZAVALA



T699



**UNIVERSIDAD  
VASCO DE QUIROGA**



**Escuela de Contabilidad**

**ASPECTOS CONTABLES Y FISCALES  
DE LA ENAJENACION A PLAZOS  
ENFOCADA A  
COMPAÑIAS INMOBILIARIAS:  
"SISTEMA DE VENTAS EN ABONOS"**

**TESIS PROFESIONAL**

Que para obtener el título de:

**CONTADOR PUBLICO**

**BIBLIOTECA  
CAMPUS SANTA MARIA**

**Presenta**

*María de Jesús Tena Becerra*

**Director de Tesis**

*C.P. Miguel Angel Tena Campero*

**Morelia, Mich.**

**1996.**

**A TI DIOS MIO:**

que me has dado todo lo que soy,  
que me iluminas y me acompañas en  
mi camino por la vida

**A MIS PADRES:**

**Ing. Jaime Eugenio Tena Alvarez del Castillo**  
**Sra. María de Jesús Becerra Ramírez**

Gracias por su amor y ayuda incondicional en  
todos los momentos de mi vida, y sobre todo por  
sus sacrificios hechos para que pudiera llegar a  
la culminación de mi carrera profesional

**A MIS HERMANOS:**

**Marcela, Sonia, Pablo y Carlos**

Con Cariño por estar presentes en  
mi vida

**A M.C. CARLOS RAFAEL REYES RAMÍREZ:**

Por ser esa persona muy especial en mi vida. Porque con amor y comprensión me motivas a ser mejor cada día.

**CON GRATITUD Y RESPETO:**

**A mi jefe y Director de Tesis:**

**C.P. Miguel Angel Tena Campero**

Porque gracias a tu ayuda y conocimientos brindados, ha llevado a la práctica lo aprendido, además de ayudarme a alcanzar una meta muy anhelada.

**CON CARIÑO Y AGRADECIMIENTO:**

**A C.P. María del Carmen Lavalle L.**

Por su tiempo y ayuda desinteresada

**A MI GRAN AMIGA:**

**Anahlí Pantoja**

Por estar siempre presente cuando te necesito, por tu confianza y ayuda incondicional.

**A MIS QUERIDAS TIAS:**

**Sra. Natalia Tena Vda. de Rivera**

**Sra. María Elena Becerra de Garfias**

Por su cariño y consejos en el momento preciso.

**CON CARÍÑO Y RESPETO:**

**A la familia Reyes Ramírez.**

**A MIS AMIGOS:**

quienes han ido descubriéndome conmigo la aventura de la vida

**Vanessa Montero Casillas**

**Mauricio Morales Penilla**

**Patricia Ruiz Alcantara**

**María Isabel Huerta Zavala**

**Arturo Schmidt López**

**Alba Maira Correa García**

**Isela Ochoa Flores**

**María Elizabeth Niño Merino**

**Berenice Angeles Cordova**

# INDICE

	Pag.
<b>INTRODUCCION</b>	3
<b>CAPITULO I GENERALIDADES DE LA ENAJENACION A PLAZOS</b>	5
1.1 Concepto de enajenación a plazo	5
1.2 Aspectos legales de la enajenación en general y a plazos	6
1.2.1 Código Civil	6
A) Sobre compraventa en general	6
B) Sobre compraventa de bienes inmuebles	8
1.2.2 Código de Comercio	8
1.3 Concepto y reglamentación de los bienes inmuebles	8
<b>CAPITULO II ASPECTOS FISCALES DE LA ENAJENACION A PLAZOS</b>	10
II.1 Código Fiscal de la Federación	10
II.2 Ley del Impuesto sobre la Renta	11
II.2.1 Enajenación de bienes inmuebles por persona física	11
A) Personas Físicas no empresarias que enajenen bienes como un acto accidental de comercio	12
A.1) Deducciones autorizadas por enajenación de bienes inmuebles	12
A.2) Actualización de inversiones y gastos	13
A.3) Determinación de la ganancia	14
A.4) Determinación del impuesto cuando el pago se recibe en parcialidades	16
A.5) Pago provisional por enajenación de bienes inmuebles	16
B) Ejemplificación del cálculo del ISR cuando una persona física enajena un bien como un acto accidental de comercio.	18
C) Personas Físicas con actividad empresarial inmobiliaria	21
C.1) Deducciones autorizadas	22
C.2) Mecánica para el pago anual del Impuesto sobre la Renta	23
II.2.2 Enajenación a plazos de bienes inmuebles por persona moral	24
A) Enajenación de un bien inmueble por persona moral como un acto accidental de comercio	25
B) Persona moral con actividad empresarial inmobiliaria	25
B.1) Consideración del ingreso	25
B.1.1) Opciones previstas por la L.I.S.R	25

---

B.1.2) Enajenación de documentos pendientes de cobro	26
B.1.3) Incumplimiento de contrato de enajenación a plazos	26
B.2) Deducción de erogaciones o gastos	27
II.3 Ley del Impuesto al Valor Agregado	28
<b>CAPITULO III ASPECTOS CONTABLES DE LA ENAJENACION A PLAZOS:</b>	<b>30</b>
<b>“SISTEMA DE VENTAS EN ABONOS”</b>	
III.1 Cuentas especiales	30
III.2 Criterios para la determinación de la utilidad	32
III.3 Problemas adicionales en la contabilización de las ventas en abonos	34
III.3.1 Intereses sobre contratos de pago en abonos	34
III.3.2 Cuentas incobrables y recuperación del bien	34
III.4 Determinación de la utilidad realizada	39
III.5 Ventas en abonos por capas	40
<b>CAPITULO IV CASO PRACTICO Y DEMOSTRACION DE LA HIPOTESIS</b>	<b>42</b>
IV.1 Caso Práctico.	42
IV.1.1 Sistema de ventas en abonos	50
IV.1.2 Sistema Tradicional	60
IV.2 Demostración de la hipótesis	64
IV.2.1 Cálculo del ISR por el sistema tradicional	64
IV.2.2 Cálculo del ISR por el sistema de ventas en abonos	65
IV.2.3 Comparación entre ambos impuestos obtenidos	66
IV.2.4 Comparación de los impuestos causados con los ingresos obtenidos.	67
<b>CONCLUSIONES</b>	<b>70</b>
<b>BIBLIOGRAFIA</b>	<b>71</b>
<b>APENDICE</b>	<b>72</b>



---

## INTRODUCCION

Uno de los problemas económicos más importantes que aquejan en la actualidad a la mayoría de los consumidores, es sin duda la falta de liquidez. Es por esta razón que las empresas han tenido que idear diversos métodos para seguir vendiendo sus productos, estableciendo diferentes estrategias comerciales a fin de poner el producto mas fácilmente en las manos de su cliente.

En la actualidad el sistema de ventas en abonos juega un papel muy importante, ya que por medio de pagos periódicos los consumidores tienen la posibilidad de adquirir aquellos productos que necesitan, siéndo éste un mecanismo que permite elevar las ventas en las empresas.

En la contabilización y manejo fiscal debe tenerse un control muy especial; ya que contablemente el problema radica en registrar la utilidad y la recuperacion del costo y fiscalmente resulta casi imposible que estas empresas puedan pagar los impuestos por el sistema tradicional.

Las ventas en abonos o enajenaciones a plazos enfocadas a bienes inmuebles tienden a tener un periodo de recuperación mucho mayor que el de cualquier enajenación normal de empresas comerciales. Es por tal motivo que quiero enfocar mi estudio al tratamiento que deben recibir éstas tanto contable como fiscalmente.

---

**PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.**- Las empresas que realizan ventas en abonos a largo plazo, es decir, las que difieren mas del 35% del precio para después del sexto mes y el plazo pactado excede de doce meses, aplicando el sistema tradicional de la Ley del Impuesto sobre la Renta, es decir, el total de ingresos acumulables menos las deducciones autorizadas, se ven descapitalizadas y en muchas ocasiones imposibilitadas a pagar dicho impuesto.

**HIPOTESIS.**- El sistema de ventas en abonos autorizado por el Código Fiscal de la Federación, permite que las empresas que realizan operaciones en las que se pueda diferir mas del 35% del precio para después del sexto mes y el plazo pactado exceda de un año, tengan más liquidez en el pago del I.S.R. o que se vean menos descapitalizadas como resultado del pago de dicho impuesto, aplicando el sistema de ventas en abonos en vez del sistema tradicional; es decir, el total de ingresos acumulables menos deducciones autorizadas.

**DISEÑO DE LA INVESTIGACION.**- Para efectos de poder aceptar o rechazar la hipótesis presentada anteriormente, se utilizará el método experimental empleando un experimento testigo con el objeto de poder reafirmar el valor del trabajo, esto haciendo un análisis comparativo entre el sistema tradicional y el sistema de ventas en abonos, siguiendo la estructura de las leyes fiscales, con el objeto de poder contar con la información de tipo documental que pueda respaldar el presente trabajo y llegar así a comprobarla mediante el análisis del impuesto obtenido después de la investigación y de esta forma poder obtener una conclusión que se acepte.

---

# CAPITULO I

## GENERALIDADES DE LA ENAJENACION A PLAZOS

### *1.1 CONCEPTO DE ENAJENACION A PLAZOS*

Primeramente, empezaré por definir algunos conceptos generales en relación a la enajenación a plazos o ventas en abonos:

Una enajenación a plazos es un convenio de venta mediante el cuál el precio pactado se cobra en plazos periódicos. Por lo regular se exige un pago al contado al firmarse el contrato y el saldo pendiente de pago puede o no estar sujeto a interés.

El comprador entra en posesión y uso de los bienes adquiridos, mediante el pago inicial generalmente de poca cuantía y la facilidad de liquidar el saldo pendiente con una serie de pagos. Las ventas en abonos son un incentivo para el comprador que con un pequeño pago inicial puede disfrutar del uso de los bienes.

Las ventas en abonos se emplean en el area de las ventas al menudeo, donde se venden en abonos toda clase de mercancías. La aplicación mas reciente de este método ha tenido lugar en el area de las ventas de bienes raíces y terrenos en fraccionamiento.

Las ventas en abonos es un sistema que permite elevar las ventas, pero también trae consigo un riesgo para el vendedor, por lo que éste ha tenido que tomar medidas para recuperar las mercancías en caso de que el comprador no realice los pagos de acuerdo con las condiciones del convenio; y son las siguientes:

- 1.- Retención del título de propiedad de las mercancías por el vendedor:
  - a) Mediante el uso de contratos de venta condicionales
  - b) Mediante arrendamiento con opción a compra

2.- Transferencia inmediata del título de propiedad con el reconocimiento de una hipoteca a favor del vendedor hasta que realice el último pago

3.- Traspaso del título de propiedad a un fideicomisario hasta que haya cobrado el último pago.

Hay que considerar que las ventas en abonos se encuentran sujetas a pérdidas y gastos mayores que las ventas regulares como son los costos adicionales de cobranza y contabilidad; y el derecho a recuperar los bienes no es siempre una protección adecuada para el vendedor, porque la depreciación de la mercancía resultante del uso hace que la misma pase a la categoría de artículos de segunda mano, además de que el periodo que cubren los pagos pueden ser más largos que la vida útil del artículo.

## ***1.2 ASPECTOS LEGALES DE LA ENAJENACION EN GENERAL Y A PLAZOS***

La Ley establece medidas para la protección del vendedor en este tipo de operaciones; a continuación los artículos más importantes que regulan las operaciones de compraventa:

### **1.2.1 CODIGO CIVIL**

#### ***A) SOBRE COMPRAVENTA EN GENERAL***

El Código Civil del Estado de Michoacán en sus artículos 2104 y 2105 considera que " existe compraventa cuando uno de los contratantes se obliga a transferir la propiedad de una cosa o de un derecho, y el otro a su vez se obliga a pagar por ellos un precio cierto y en dinero".

---

" Por regla general, la venta es perfecta y obligatoria para las partes cuando se han convenido sobre la cosa y su precio, aunque la primera no haya sido entregada, ni el segundo satisfecho ".

El artículo 2139 del Código Civil del Estado de Michoacán menciona que: " El vendedor se obliga :

I A entregar al comprador la cosa vendida

II A garantizar las calidades de la cosa

III A prestar la evicción "

En los artículos 2142 y 2143 de la misma Ley menciona que:

" El vendedor no está obligado a entregar la cosa vendida, si el comprador no ha pagado el precio, salvo que en el contrato se haya señalado un plazo para el pago ".

" Tampoco está obligado a entregar la cosa vendida aunque haya concedido un término para el pago, si después de la venta se descubre que el comprador se halla en estado de insolvencia, de suerte que el vendedor corra inminente riesgo de perder el precio, a no ser que el comprador le dé fianza de pagar al plazo convenido ".

En su artículo 2167 la Ley establece que " Si se rescinde la venta, el vendedor y el comprador deben restituirse las prestaciones que se hubieren hecho; pero el vendedor que hubiere entregado la cosa vendida, puede exigir del comprador, por el uso de ella, el pago de un alquiler o renta en cantidad no mayor del 9% anual sobre el precio de la venta, y una indemnización fijada por convenio o pericialmente, por el deterioro que haya sufrido la cosa ".

En su artículo 2168 la Ley menciona que " Puede pactarse válidamente que el vendedor se reserve la propiedad de la cosa vendida hasta que su precio haya sido pagado ".

---

## *B) SOBRE COMPRAVENTA DE BIENES INMUEBLES*

La Ley establece en su artículo 2166 reglas para los casos en que el vendedor faculte al comprador para que pague el precio en abonos y en su fracción I sobre bienes inmuebles establece lo siguiente:

" Si la venta es de bienes inmuebles puede pactarse que la falta de pago de uno o varios abonos ocasionará la rescisión del contrato. La rescisión producirá efectos contra tercero que hubiere adquirido los bienes de que se trata, siempre que la cláusula rescisoria se haya inscrito en el Registro Público ".

En cuanto a la formalidad en la enajenación de bienes inmuebles la Ley lo establece en su artículo 2172 diciendo que: El contrato de compraventa no requiere para su validéz formalidad alguna especial, sino cuando recae sobre un inmueble.

### **1.2.2 CODIGO DE COMERCIO**

Las enajenaciones a plazos de bienes inmuebles realizados por empresas son actos de comercio ya que el Código de Comercio en su artículo 75 fracción II menciona que " La Ley refuta actos de comercio, las compras y ventas de bienes inmuebles cuando se hagan con propósito de especulación comercial ".

### **1.3 CONCEPTO Y REGLAMENTACION DE LOS BIENES INMUEBLES**

La rama del Derecho Privado que tiene mayor incidencia en lo relacionado a los bienes inmuebles es la del Derecho Civil, en donde el término Bienes se emplea para referir a aquellas cosas cuya propiedad puede ser adquirida por alguien; y la palabra Inmueble proviene del latín "Inmobilis" que significa que no puede ser movido, es decir, se refiere a objetos que no pueden trasladarse ( por sí mismas o por una fuerza externa ) de un lugar a

---

otro sin sufrir deterioro. De esta forma, los terrenos y todas las construcciones adheridas a los mismos, como lo son las casas y edificios se definen como bienes inmuebles.

Dentro del Derecho Civil, el Derecho de la Propiedad resulta ser de particular interés para el estudio de los bienes inmuebles. Por Derecho de la Propiedad se entiende a la facultad que la Ley otorga a una persona para usar, disfrutar y disponer de una cosa, con las limitantes que la misma Ley establece. Así en el caso de una casa, el titular de un derecho de propiedad podrá habitarla (usar), podrá rentarla (disfrutar) o podrá venderla (disponer).

En relación a las empresas inmobiliarias, éstas son esencialmente empresas de servicio, controladoras de los bienes raíces. Las principales funciones de los responsables de la actividad inmobiliaria son:

- Asesorar al inversionista en este ramo
- Promover la compra-venta y renta
- Administrar los bienes inmuebles

---

## CAPITULO II

### ASPECTOS FISCALES DE LA ENAJENACION A PLAZOS

En materia de regulación fiscal, es muy importante tomar en cuenta que la interpretación de la Ley, es sumamente compleja, ya que la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, reconoce distintos tipos de ingresos y de contribuyentes, y cada uno recibe un tratamiento diferente; es por esta razón que en este capítulo veremos los distintos tipos de ingresos que obtienen los contribuyentes que realizan enajenaciones a plazos o enajenaciones en general de bienes inmuebles ya sea como actividad empresarial o como un acto accidental de comercio y el tratamiento fiscal que recibe cada uno para obtener el impuesto a pagar por dicho concepto; así que, a continuación, se hará un análisis de las diferentes Leyes Fiscales que regulan las enajenaciones en general y a plazos:

#### *II.1 CODIGO FISCAL DE LA FEDERACION*

La definición de enajenaciones a plazos la encontramos en el artículo 14 del Código Fiscal de la Federación donde establece que " Se efectúan enajenaciones a plazo con pago diferido o en parcialidades, cuando se efectúen con clientes que sean público en general, se difiera más del 35% del precio para después del sexto mes y el plazo pactado exceda de doce meses.

En el reglamento del mismo código en su artículo 30 menciona que "Los contribuyentes que efectúen enajenaciones a plazo con pago diferido o en parcialidades o celebren contratos de arrendamiento financiero, cuando opten 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".



---

## **II.2 LEY DEL IMPUESTO SOBRE LA RENTA**

### **II.2.1 ENAJENACION DE BIENES INMUEBLES POR PERSONA FISICA**

La compra-venta de un bien inmueble trae consigo una serie de pagos tanto para el propietario o vendedor del bien como para el comprador y son los siguientes<sup>1</sup>:

#### “Vendedor

- Impuesto sobre la Renta
- Comisiones al agente de bienes raíces

#### Comprador

- Impuesto sobre Adquisición de Inmuebles
- Honorarios por avalúo bancario
- Derechos por Certificado de Libertad de Gravámenes
- Derechos por Estado de adeudo de Tesorería
- Derecho por Inscripción en Registro Público de la propiedad
- Honorarios notariales
- I.V.A. (en caso de inmuebles que no sean casa habitación y sólo sobre el valor de la construcción”).

Como pudimos observar en el párrafo anterior, la persona física, propietaria del bien inmueble, al momento de venderlo, está sujeto al pago del Impuesto sobre la Renta sobre la utilidad obtenida. Para efecto del pago del ISR por enajenación de bienes inmuebles hecho por persona física, lo clasificaré de la siguiente forma:

- Personas físicas no empresarias, que enajenen bienes como un acto accidental de comercio

---

<sup>1</sup> Del Valle - Martínez, 1991

- 
- Personas físicas con actividad empresarial inmobiliaria

Es importante mencionar que están exentas del pago del ISR la persona física que enajene una casa habitación, siempre que ésta haya habitado el inmueble cuando menos los dos últimos años anteriores a la enajenación; según Art. 77 Fr. XV de esta Ley.

*A) Personas físicas no empresarias que enajenen bienes inmuebles como un acto accidental de comercio*

En cuanto a la enajenación de bienes inmuebles hecha por Persona Física que no tenga actividad empresarial, es decir, cuando esta enajenación sea un acto accidental de comercio La Ley del Impuesto sobre la Renta establece que se debe pagar dicho Impuesto sobre la ganancia que corresponda, al ingreso obtenido en dicha operación disminuido de las deducciones del artículo 97 de esta Ley.

A.1) Deducciones autorizadas por enajenación de bienes inmuebles

Las deducciones autorizadas a que se refiere el artículo 97 son las siguientes:

- 1.- El costo comprobado de adquisición actualizado.
- 2.- El importe de las inversiones hechas en construcciones, mejoras y ampliaciones actualizado.
- 3.- Los gastos notariales, impuestos y derechos efectuados por el vendedor que se hicieron por las escrituras de adquisición o de venta actualizado.
- 4.- Los pagos efectuados por el avalúo de los bienes inmuebles actualizado.

5.- Los pagos por comisiones o mediaciones que haya tenido que hacer el vendedor con motivo de la adquisición o la venta del bien inmueble actualizado.

#### A.2) Actualización de inversiones y gastos

Ahora bien, para poder actualizar el costo comprobado de adquisición, así como el importe de las inversiones y gastos deducibles se hará de acuerdo a lo establecido en el artículo 99 de esta misma Ley, que nos dice lo siguiente:

Reglas a seguir:

- 1° Costo comprobado de adquisición
- menos: la parte correspondiente al terreno
- igual: costo de construcción

Si no se puede efectuar la separación entre el costo comprobado de adquisición y la parte correspondiente al terreno, se considerará como costo del terreno el 20% del costo comprobado de adquisición.

2° Este costo de construcción se deberá de disminuir a razón del 3% anual por cada año transcurrido entre la fecha de adquisición y la de venta; por el demerito que sufre el bien por su uso. Dicho costo no podrá ser inferior al 20% del costo inicial

3° El costo de construcción resultante se actualizará de la siguiente forma:

INPC mes inmediato anterior al de la enajenación  
INPC mes de adquisición del bien.

En el caso de bienes inmuebles el costo actualizado no podrá ser menor al 10% del monto de la enajenación según lo establece el artículo 97 fracción I de la L.I.S.R.

---

En cuanto a la actualización de los gastos notariales, impuestos, derechos, así como comisiones y mediaciones, se obtendrá el factor de actualización de la siguiente forma:

$$F.A. = \frac{\text{INPC mes inmediato anterior al de enajenación}}{\text{INPC mes en que se efectuó la erogación}}$$

En cuanto a terrenos, su costo de adquisición se actualizará de la siguiente forma:

$$F.A. = \frac{\text{INPC mes inmediato anterior al de enajenación}}{\text{INPC mes en que se realizó la adquisición}}$$

### A.3) Determinación de la ganancia

Para determinar la ganancia por la enajenación de bienes se tendrá a lo establecido en el artículo 96 de esta Ley, la cual se obtendrá de la siguiente manera:

Ingresos por enajenación de bienes (IEB)  
menos: deducciones autorizadas (DA)  
igual: ganancia en enajenación de bienes (GEB)

Para calcular la ganancia en enajenación de bienes se seguirán los siguientes pasos:

- I Ganancia en enajenación de bienes  
entre: Num. de años transcurridos entre la fecha de adquisición  
y la de enajenación (sin exceder de 20)  
igual: Utilidad gravable promedio anual
  
- II Demás ingresos acumulables del año del contribuyente  
mas: utilidad gravable promedio anual  
igual: Total ingresos acumulables



---

#### A.4) Determinación del impuesto cuando el pago se recibe en parcialidades.

Cuando el pago del bien inmueble se reciba en parcialidades la ley en su Art. 96 segundo párrafo, establece la forma en que se calculará el impuesto. La mecánica de acuerdo a este artículo será la siguiente:

El impuesto que corresponda a la ganancia no acumulable se podrá pagar en los años de calendario en que efectivamente se reciba el ingreso, siempre y cuando se cumpla lo siguiente:

- Que el plazo sea mayor a 18 meses.
- Que se garantice el interés fiscal que se podrá hacer mediante el pago de una fianza.

Determinación del impuesto a enterar en cada año de calendario:

	Impto. de la ganancia no acumulable
entre:	valor de venta del inmueble
igual:	X
	X
por:	Ingreso efectivamente recibido por cada año de calendario
igual:	Monto del impuesto a enterar por concepto de enajenación de bienes en la declaración anual

#### A.5) Pago provisional por enajenación de bienes inmuebles

Una vez que la Persona Física ha enajenado su bien inmueble tiene la obligación de dar un anticipo del ISR por la utilidad obtenida de la venta sobre el Impuesto Anual. Este anticipo o pago provisional generalmente tiene la obligación de calcularlo, retenerlo y

---

enterarlo el notario cuando la operación se consigne en escritura pública y de entregarle al vendedor una constancia sobre el impuesto retenido. Este pago provisional se hará mediante declaración, dentro de los quince días siguientes a la fecha en que se firme la escritura.

Ahora bien, en los casos en que la enajenación no se consigne en escritura pública, el pago provisional lo hará el vendedor dentro de los quince días siguientes a la fecha de la enajenación mediante declaración aún cuando no haya pago provisional a enterar. El pago definitivo se hará en el momento de realizar la declaración anual; y el cálculo se hará de acuerdo a los artículos analizados anteriormente.

La mecánica del cálculo del pago provisional de acuerdo al Art. 103 de la LISR, es la siguiente:

Ganancia en enajenación de bienes

entre: años transcurridos entre la fecha de adquisición y la de venta

igual: utilidad gravable promedio anual

A la utilidad gravable promedio anual se le aplica la tarifa del Art. 80 de la LISR para determinar el impuesto. Al impuesto que resulte se multiplicará por el Num. de años transcurridos entre la fecha de adquisición y la de venta y el resultado será el anticipo o pago provisional retenido o a pagar según sea el caso.

Es importante mencionar que este impuesto retenido o pagado se acredita contra el impuesto a cargo en la declaración anual, y si el resultado es saldo a favor, se podrá pedir la devolución del mismo.

Para que el mecanismo de la determinación del impuesto a enterar en la declaración anual por concepto de la enajenación de bienes inmuebles quede más claro, veremos dos ejemplos a continuación:

*B) EJEMPLIFICACION DEL CALCULO DEL ISR CUANDO UNA PERSONA FISICA ENAJENA UN BIEN COMO ACTO ACCIDENTAL DE COMERCIO*

**Ejemplo 1.-** Sobre la enajenación de un bien inmueble al contado.

El Dr. Ignacio Trejo compró una casa habitación el 21 de febrero de 1989 y la vende el 15 de marzo de 1994. La casa tiene un costo comprobado de adquisición de N\$150,000.00 y la vende al contado en N\$350,000.00.

Se realizaron gastos notariales y de avalúo por N\$5,500.00 en mayo de 1989. El Dr. Trejo percibió ingresos acumulables por el ejercicio 94 por N\$36,000.00 teniendo ISR retenido por honorarios de N\$1,800.00. Determinar el ISR anual a pagar.

**Resolución:**

- Determinación del valor de adquisición del inmueble actualizado y depreciado (Art. 99 L.I.S.R.).

	Tiempo transcurrido	Feb 89 a Feb 94 (44.8389)(97.7028)
	Factor de actualización	2.179
	Valor de adquisición del inmueble	150,000
	20% valor del terreno	30,000
	80% valor construcción	120,000
	Tasa depreciación 3% por 5 años	15%
por:	Valor de la construcción	120,000
igual:	Depreciación de la construcción	18,000
	Valor del terreno	30,000
mas:	Valor de la construcción	120,000
menos:	Depreciación de la construcción	18,000
por:	Factor de actualización	2.179
igual:	Valor adquisición inmueble actualizado y depreciado	287,628



- Determinación de las deducciones autorizadas actualizadas (Art. 97 L.I.S.R.).

	Tiempo transcurrido	May 89 a Feb 94 (46.6359)(97.7028)
	Factor de actualización	2.0950
por:	Valor gastos notariales y avalúo	5,500
igual:	Valor de las deducciones autorizadas actualizadas	11,552

- Determinación de la utilidad gravable y cálculo del anticipo (Art. 103 L.I.S.R.).

	Valor de venta del inmueble	350,000
menos:	Valor adquisición del inmueble actualizado y depreciado	287,628
menos:	Valor de las deducciones autorizadas	11,552
igual:	Ganancia en enajenación de bienes	50,820
entre:	Años transcurridos	5
igual:	Utilidad gravable promedio anual	10,164

- Aplicación de la tarifa del I.S.R. (Art. 80)

	Utilidad gravable promedio anual	10,164
menos:	Límite inferior	8,593.24
igual:	Excedente límite inferior	1,570.76
por:	Porcentaje sobre excedente	35%
igual:	Impuesto marginal	549.77
mas:	Cuota fija	2,440.22
igual:	Impuesto	2,989.99
por:	Años transcurridos	5
igual:	Pago provisional I.S.R. por sistema de retención	14,949.95

- Determinación del impuesto a pagar en la Declaración Anual del ejercicio 1994 (Art. 96 LISR)

	Utilidad gravable promedio anual	10,164.00
mas:	demás ingresos anuales del contribuyente	36,000.00
igual:	Total ingresos acumulables	46,164.00
menos:	Límite inferior tarifa Art. 141 LISR	30,957.73
igual:	Excedente del límite inferior	15,206.27
por:	Porcentaje sobre excedente	33 %
igual:	Impuesto marginal	5,018.07
mas:	Cuota fija	5,326.74
igual:	Impuesto anual antes de subsidio	10,344.81
menos:	Subsidio según Art. 141 A	4,666.99
menos:	Crédito General anual	547.00
igual:	Impuesto anual parcial	5,130.82

- Determinación de la tasa del Impto. a aplicar a los ingresos no acumulables

	Impuesto anual antes de subsidio	10,344.81
entre:	Total ingresos acumulables	46,164.00
igual:	Tasa a aplicar a la ganancia no acumulable	0.22

- Determinación del pago anual del I.S.R.

	Ganancia en enajenación de bienes	50,820.00
menos:	Utilidad gravable promedio anual	10,164.00
igual:	Ganancia no acumulable	40,656.00
por:	Tasa a aplicar a los ganancia no acumulable	0.22
igual:	Impuesto de la ganancia no acumulable	8,944.32
mas:	Impuesto anual parcial	5,130.82
igual:	Impuesto anual total	14,075.14
menos:	Impuesto retenido por el notario	14,949.45
menos:	ISR retenido por honorarios	1,800.00
igual:	ISR a favor del contribuyente	(2,674.31)

NOTA: El contribuyente puede optar ya sea, por la devolución del saldo a favor o por la compensación del mismo según le convenga.

---

**Ejemplo 2.-** Sobre el impuesto anual a enterar por la enajenación de un bien inmueble cuyo pago se recibe en parcialidades por persona física como un acto accidental de comercio.

Tomando los datos del ejemplo anterior según la mecánica del artículo 96 segundo párrafo, suponiendo que en el año 94 el ingreso efectivamente cobrado por la enajenación del bien inmueble fue N\$130,000, tenemos lo siguiente:

$$8.944.32 / 350.000.00 = 0.0256$$

$$0.0256 * 130.000 = 3.328 (*)$$

(\*) Monto del impuesto a enterar por concepto de enajenación de bienes en la declaración anual por el ingreso efectivamente cobrado.

### *C) PERSONA FISICA CON ACTIVIDAD EMPRESARIAL INMOBILIARIA*

En esta clasificación de personas físicas con actividad empresarial inmobiliaria se encuentran:

- Personas o profesionistas que se dediquen a la construcción y venta de bienes inmuebles
- Agentes de bienes raíces por la prestación de sus servicios como mediador

En el caso de los agentes de bienes raíces por la prestación de sus servicios como mediador se determinará el impuesto a pagar de acuerdo al capítulo de honorarios, o como comisionistas teniendo las obligaciones fiscales que establece la Ley.

---

En cuanto a las personas o profesionistas que se dedican a la construcción y venta de bienes inmuebles, tributan en el régimen general, los cuales tienen la obligación de hacer pagos provisionales y declaración anual de los siguientes impuestos: I.S.R., I.V.A. (cuando lo cause) e impuesto al activo.

#### C.1) Deducciones autorizadas

De acuerdo al artículo 108 de la LISR, las deducciones a que tiene derecho a hacer el contribuyente que obtenga ingresos por realizar actividades empresariales son:

- a) devoluciones o descuentos
  
- b) adquisiciones de materias primas, mercancías, productos terminados o semiterminados que se utilicen para fabricar bienes, prestar servicios o para enajenarlos
  
- c) gastos propios de la actividad
  
- d) la depreciación de las inversiones
  
- e) créditos incobrables y pérdidas por caso fortuito
  
- f) reservas para fondos de jubilaciones o pensiones
  
- g) intereses y pérdidas inflacionarias

En cuanto a las deducciones por motivos personales:

- a) gastos médicos, dentales y hospitalarios

---

b) gastos funerarios

c) donativos

## C.2) Mécanica para el pago anual del I.S.R.

La mecánica para el pago anual del I.S.R. de personas físicas con actividad empresarial inmobiliaria régimen general de Ley, es muy similar a la mecánica para el pago anual de I.S.R. de las personas morales, es por esta razón que sólo se ilustrará los pasos a seguir para la determinación de dicho impuesto, viéndo el caso práctico con todo detalle en el Capítulo IV. La mecánica del cálculo del impuesto es la siguiente<sup>2</sup> :

### - "Determinación de los ingresos acumulables

Ingresos propios de la actividad inmobiliaria

más: Intereses acumulables

más: Ganacia inflacionaria

más: Otros ingresos

igual: Total de ingresos acumulables

### - Deducciones autorizadas (Art. 108)

Compras

más: Gastos generales

más: Depreciaciones

más: Intereses deducibles

más: Pérdida inflacionaria

---

<sup>2</sup> (Achour-Castañeda, 1993)

---

más: Otros gastos deducibles  
igual: Total deducciones autorizadas

- Determinación de la utilidad o pérdida fiscal (Art. 108-A)

Total de ingresos acumulables

menos: Total deducciones autorizadas

igual: Utilidad fiscal

- Determinación del resultado fiscal (Art. 10)

Utilidad fiscal

menos: Pérdida de ejercicios anteriores actualizada (Art. 110)

igual: Resultado fiscal

- Determinación del I.S.R. anual”

Al resultado fiscal se le aplicará la tasa del 34%, cuyo resultado será el ISR a pagar.

NOTA: Los artículos antes mencionados son de la L.I.S.R.

## **II.2.2 ENAJENACION A PLAZOS DE BIENES INMUEBLES POR PERSONA MORAL**

En cuanto a la enajenación de bienes inmuebles hecha por persona moral, veremos algunos aspectos importantes, que en materia de regulación fiscal, tienen la obtención de ingresos tanto cuando una persona moral que no se dedica a la compra-venta de inmuebles enajena algún activo fijo, como cuando una persona moral tiene como actividad preponderante la inmobiliaria, específicamente cuando el ingreso se recibe a plazos o en parcialidades en los términos del Código Fiscal de la Federación.

---

*A) ENAJENACION DE UN BIEN INMUEBLE POR PERSONA MORAL COMO UN ACTO ACCIDENTAL DE COMERCIO*

Cuando una persona moral enajena un bien inmueble como un acto accidental de comercio, el tratamiento fiscal que recibe éste es diferente, ya que mientras para esta persona moral el bien inmueble es considerado un activo fijo, para la persona moral con actividad inmobiliaria, el bien inmueble está clasificado como un activo circulante por ser éste su mercancía.

Cuando un bien inmueble es adquirido, éste no puede deducirse en el ejercicio fiscal en que se adquirió, sino que sólo se deduce el valor actualizado vía depreciación, a excepción de los terrenos que sólo se actualiza su valor. Una vez que el bien inmueble se venda, el saldo pendiente de depreciar actualizado se deduce.

*B) PERSONA MORAL CON ACTIVIDAD EMPRESARIAL INMOBILIARIA.*

B.1) Consideración del ingreso

**B.1.1) Opciones previstas por la L.I.S.R.**

En cuanto a la forma de considerar el ingreso en el ejercicio en las enajenaciones a plazos, la LISR en su artículo 16, establece dos opciones:

1a. Se podrá optar por considerar como ingreso obtenido en el ejercicio el total del precio pactado. (Sistema Tradicional)

---

2a. Se podrá optar por considerar como ingreso obtenido en el ejercicio solamente la parte del precio cobrado o exigible durante el mismo. (Sistema de ventas en abonos)

Con respecto a la 2a. opción hay que enfatizar que aunque el cliente no realice su pago, el enajenante tiene la obligación de acumular ese pago no realizado, como un ingreso obtenido en el ejercicio.

Una vez que se elija cualquiera de las dos opciones, se ejercerá la misma por la totalidad de las enajenaciones o contratos. Si desea cambiarse la opción elegida, deberán transcurrir cuando menos cinco años, excepto cuando se den los siguientes supuestos:

- Cuando fusione a otra sociedad
- Cuando los socios enajenen acciones o partes sociales que representen cuando menos un 25% del capital social del contribuyente
- Cuando se incorpore o desincorpore como sociedad controlada

#### **B.1.2) Enajenación de documentos pendientes de cobro**

Cuando la opción elegida, sea la de considerar el ingreso obtenido en el ejercicio de acuerdo al precio cobrado durante el mismo y los documentos pendientes de cobro se enajenen o los dé en pago, deberá de acumular éstos como ingresos obtenidos en el ejercicio.

#### **B.1.3) Incumplimiento de contratos de enajenación a plazos**

En caso de incumplimiento de contratos respecto de la 2a. opción, se considerará como ingreso obtenido en el ejercicio, las cantidades exigibles o cobradas en el mismo, disminuidas de las que el enajenante haya devuelto. Ejemplo:



	Suma de mensualidades pagadas por el comprador	100,000
menos:	Cantidades que se le devuelven por incumplimiento de acuerdo al contrato	80,000
igual:	Ingreso acumulable	20,000

## B.2) Deducción de erogaciones o gastos

Con respecto al area inmobiliaria, los gastos en que se incurre como son la compra del terreno, así como los gastos de urbanización y construcción son sumamente altos para deducirse en un mismo ejercicio, es por esta razón que la LISR prevee en su artículo 31, que los gastos se deduzcan en la proporción en que el ingreso se realiza, diciéndo que: "Los contribuyentes que realicen desarrollos inmobiliarios podrán deducir las erogaciones y la proporción de la deducción por inversiones que corresponda a dichas operaciones en los ejercicios en que obtengan los ingresos derivados de las mismas. Dichas deducciones se efectuarán en la proporción que los ingresos percibidos en el ejercicio representen respecto del ingreso total".

En cuanto a la estimación que se haga en el ejercicio de los gastos o erogaciones directas para futuros ejercicios, cuando existan diferencias mayores al 10% entre lo efectivamente erogado y lo estimado, se pagarán recargos sobre dicha diferencia a partir del día en que se presentó o debió presentar la declaración del ejercicio en que se dedujeran dichas erogaciones estimadas.

Ahora bien, para determinar la diferencia, " se actualizará en cada ejercicio el valor de adquisición de los terrenos, las erogaciones, los ingresos y las deducciones estimadas por el periodo comprendido desde el mes en que se adquirieron, se efectuaron, se obtuvieron o se estimaron, según sea el caso, hasta el sexto mes del ejercicio en que termine de acumular los ingresos ". (Art. 31 LISR)

---

### **II.3 LEY DEL IMPUESTO AL VALOR AGREGADO**

En cuanto al pago del Impuesto al Valor Agregado por las enajenaciones que se hagan a plazos, la L.I.V.A. establece que el impuesto que corresponda de acuerdo al precio pactado, se podrá diferir conforme sean efectivamente recibidos los pagos, pero el impuesto que corresponda a los intereses se diferirá al mes en que éstos sean exigibles. Esto lo establece el Art. 12 y 25 de la L.I.V.A. y su reglamento respectivamente.

Ahora, en cuanto a exenciones, la L.I.V.A. en su Art. 9 establece lo siguiente:

No se pagará el impuesto en la enajenación de los siguientes bienes:

I El suelo

II Construcciones adheridas al suelo, destinadas o utilizadas para casa habitación. Cuando sólo parte de las construcciones se utilicen o destinen a casa habitación, no se pagará el impuesto por dicha parte.

Ahora bien, si la empresa inmobiliaria además de enajenar terrenos o construcciones destinadas a casa habitación, enajena también locales comerciales, deberá hacer la separación de sus ingresos gravados y exentos. El I.V.A. que se acreditará contra el I.V.A. por pagar de sus ingresos gravados cuando no se pueda identificar la parte de los gastos que le corresponda a dichos ingresos, se tendrá a lo establecido en el Art. 13 del reglamento de la L.I.V.A. 2o. Párrafo. que dice que "Si el contribuyente está obligado al pago del impuesto sólo por una parte de sus actividades, deberá identificar los gastos e inversiones que se efectuaron en el mes o en el ejercicio para realizar dicha parte, y considerará como impuesto acreditable del mes o del ejercicio el que le hubiera sido trasladado, cuando no pueda identificar el destino de parte de sus gastos e inversiones, acreditará el impuesto en la proporción en que represente el valor de aquéllas por las que esté obligado al pago del impuesto, en el valor del total de sus actividades".

---

EJEMPLO:

Ingresos gravados a la tasa 15%	10,000.00
Ingresos exentos	5,000.00
Iva acreditable	2,580.00

Ingresos Gravados	10,000.00
+ Ingresos Exentos	+ <u>5,000.00</u>
= Ingresos Totales	15,000.00

$$\frac{\text{Ingresos gravados}}{\text{Ingresos totales}} = \text{proporción acreditable} \quad \frac{10,000.00}{15,000.00} = 0.6666$$

Iva acreditable	2,580.00
* <u>proporción acreditable</u>	* <u>0.6666</u>
= IVA A ACREDITAR	1,719.83

---

## CAPITULO III

### ASPECTOS CONTABLES DE LA ENAJENACION A PLAZOS:

#### “SISTEMA DE VENTAS EN ABONOS”

#### *III.1 CUENTAS ESPECIALES*

El sistema contable en el que se registran las enajenaciones a plazos es conocido como "Sistema de ventas en abonos". Este sistema utiliza el método analítico por suponer un mayor control contable, lo que hace necesario manejar cuentas especiales para tener la información necesaria para determinar la utilidad realizada y por realizar. Estas cuentas especiales o características del sistema de ventas en abonos, son las siguientes:

- Clientes ventas en abonos
- Costo de ventas en abonos
- Ventas en abonos
- Cobros a clientes ventas en abonos
- Utilidad realizada ventas en abonos
- Utilidad por realizar ventas en abonos
- Cartera vencida

Es importante tener en cuenta que las empresas que se dedican a vender en abonos deben observar 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.

---

II Se deberá determinar anualmente el % de utilidad calculado para aplicarse a las ventas en abonos durante el año.

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

Todo ésto con el fin de tener los elementos suficientes para obtener la utilidad realizada durante el año, y la utilidad por realizar, la cuál se diferirá a años futuros.

El % de utilidad se obtiene de la siguiente forma:

Costo de ventas en abonos  
entre: Ventas en abonos  
igual: Factor de costo

El factor de costo obtenido representa el tanto por ciento de costo por cada peso de venta.

$$100\% - \text{factor costo} = \text{factor o \% de utilidad}$$

Las características de la venta de bienes inmuebles son generalmente:

- La operación debe constar en escritura pública
- El plazo de pago pactado es de cinco o más años, con pagos mensuales iguales
- Los pagos se aplican a principal e intereses según tabla de amortización
- No se acostumbra expedir documentos
- El % de interés anual lo establece el vendedor, en este caso la Cia. inmobiliaria

Para las Cias. inmobiliarias los terrenos y las casas representan su mercancía, por lo que éstos se clasifican contablemente como una cuenta de inventarios en el activo circulante.

---

### **III.2 CRITERIOS PARA LA DETERMINACION DE LA UTILIDAD**

En relación al registro de las ventas al contado no existe problema alguno contablemente, ya que al recibirse el efectivo, se recupera el costo y, se determina y realiza la utilidad. En el sistema de ventas en abonos es exactamente en ésto donde radica el problema contable, es decir, en registrar la utilidad y la recuperación del costo.

Existen diferentes criterios para determinar la utilidad:

- 1) Registrar toda la utilidad bruta al momento de la venta y crear reservas para cubrir cargos por costos posteriores como por ejemplo, pérdidas en cuentas malas, gastos de cobranza etc. que se incluyen entre los gastos del periodo.

Este método aunque dá como realizada la utilidad en el periodo dentro del cual se hace la venta, es una utilidad que no es tangible ni real.

Otro comentario a este método es que es imposible estimar con exactitud los costos posteriores, además de que estas reservas provistas para gastos de cobranza no son deducibles.

- 2) Registrar la utilidad bruta correspondiente a base de los cobros realizados. Existen tres criterios al respecto:

- Imputar los primeros pagos a utilidad, y los últimos a recuperación del costo.

---

Este método tiende a sobreestimar la utilidad al no tener en cuenta los gastos futuros que se puedan generar por vender a plazos, además de que no es correcto considerar los primeros pagos como utilidad ya que ésta solo tienen razón de ser cuando se ha recuperado el costo.

- Aplicar los primeros pagos a recuperación del costo y los últimos a utilidad.

Este método es considerado como muy conservador, además de que no tiene justificación a menos que no puedan recuperarse los bienes.

- Aplicar proporcionalmente cada pago a recuperación del costo y realización de utilidad.

Este método es más equitativo y se distribuye a costo y utilidad en el mismo porcentaje en que estos elementos están incluidos en el precio total de la venta, además de ser este método más aceptable para efectos de la Ley del Impuesto sobre la Renta.

Como hemos observado con el sistema de ventas en abonos el reconocimiento del ingreso se difiere hasta el periodo de cobro.

Tanto el ingreso como el costo de venta se reconocen en el periodo de la venta; pero la utilidad bruta correspondiente se difiere a aquellos periodos en los cuales se cobra el efectivo, esto equivale a que si se difiere la utilidad bruta proporcional, también se difieren las ventas como el costo de ventas. Cabe mencionar, que no pasa lo mismo con los gastos de operación y los gastos financieros, ya que éstos se consideran como gastos en el periodo en que se erogan, por dos razones:

- Estos gastos no están íntimamente ligados a las ventas como lo está el costo de ventas.
- Resultaría muy difícil la distribución de los gastos de operación en los periodos en que se cobra el efectivo.

---

Con ésto podemos observar que la contabilización de las ventas en abonos se inclina en la actualidad al reconocimiento del ingreso basado en el efectivo.

### ***III.3 PROBLEMAS ADICIONALES EN LA CONTABILIZACION DE LAS VENTAS EN ABONOS***

Otros problemas que se dán en la contabilización de las ventas en abonos son:

- Intereses sobre contratos de pago en abonos
- Cuentas incobrables y recuperación del bien

#### **III.3.1 Intereses sobre contratos de pago en abonos**

Generalmente en este tipo de contratos, se acostumbra cargar intereses al comprador sobre su saldo insoluto, ésto implica que cada abono que haga el comprador vá a estar compuesto por intereses y capital. La cantidad que pague de intereses y capital en cada abono, dependerá del método que use la empresa que generalmente es el de pagos iguales; el porcentaje de interés que se cargará al cliente lo establece la empresa. El interés forma parte del precio de venta, de manera que en cada cobro se recupera capital e intereses.

#### **III.3.2 Cuentas incobrables y recuperación del bien**

Las empresas que realizan ventas en abonos, están expuestas a la insolvencia del comprador, ésto es, cuando el cliente falla en el pago de sus plazos y no se espera la posibilidad de más cobros. Por esta razón, las empresas establecen en el contrato de compra-venta, que se reservan el dominio del bien hasta su completa liquidación, así como la recuperación de éste en caso de incumplimiento. Esta recuperación dá la oportunidad a la



---

empresa de recuperar cualquier cuenta incobrable mediante la nueva posesión y reventa del bien. Contablemente es muy importante que cuando ya no se espere la posibilidad de cobrar el saldo pendiente de pago, se cancelen las cuentas que se hayan afectado con motivo de la operación.

Existen diferentes métodos para contabilizar la recuperación de los bienes:

- a) Contabilizar el bien recuperado con un valor igual al saldo de la cuenta por cobrar menos la utilidad bruta diferida (no realizada) que le corresponda.- Este método reconoce la ganancia o pérdida que resulte de la recuperación hasta la reventa del bien recuperado, además de atribuirle a éste un valor arbitrario.
  
- b) No contabilizar el bien recuperado en la fecha de la recuperación y cargar como pérdida todo el saldo de la cuenta por cobrar menos la utilidad bruta diferida que le corresponde. Cuando la mercancía recuperada se revende, contabilizar como un ingreso todo el precio de venta.- Algunas veces se utiliza este método cuando el valor del bien recuperado es insignificante o cuando su valor no puede estimarse con exactitud.
  
- c) Contabilizar el bien recuperado a su valor en la fecha de recuperación.- Este método es el mas usado en la práctica ya que es el más aceptable para efectos de la Ley del Impuesto sobre la Renta.

Generalmente estos métodos son usados para la recuperación de bienes muebles.

A continuación veremos un ejemplo sobre la contabilización de la ganancia por la recuperación del bien de acuerdo al método c) para un bien cualquiera.

Ejemplo: Una empresa vende un producto el 21 de abril de 1993 en N\$20,000 a plazos, y su costo de venta es de N\$12,000. El cliente dá un enganche de N\$3,000 debiendo pagar el resto en 17 mensualidades de N\$1.000 cada una. El cliente sólo paga ocho mensualidades

de 1993 y tres de 1994, por lo que se procedió a la recuperación del bien, éste tiene un valor a la fecha de la recuperación, según avalúo, de N\$10,000.

Desarrollo del problema:

Valor del bien recuperado	10,000
Plazos pendientes de pago: 6	
Saldo pendiente: $6 * 1,000 = 6,000$	
menos: utilidad por realizar(40%)* = 2,400	<u>3,600</u>
Ganancia en 1994 por recuperación	6,400
Ganancia por los tres plazos cobrados en 1994 (3,000 * 0.40)	<u>1,200</u>
Utilidad realizada en 1994	7,600

$$* 12,000/20,000 = 0.60$$

$$1 - 0.60 = 0.40$$

Asiento contable por la recuperación del bien.

Inventario de bienes recuperados	10,000
Utilidad bruta diferida	2,400
cuentas por cobrar a plazos	6,000
ganancia en recuperación	6,400

**Ejemplo 2:** Suponiendo que el bien no se pudo recuperar, tomando los datos del ejemplo anterior, tenemos:

Valor del bien recuperado	0
saldo pendiente de pago	6,000
menos: utilidad bruta diferida	<u>2,400</u> 3,600
Pérdida en 1994 por recuperación	(3,600)

Asiento contable por pérdida en la recuperación del bien.

Pérdida en recuperación	3,600	
Utilida bruta diferida	2,400	
cuentas por cobrar a plazos		6,000

Como pudimos observar en este último ejemplo, el saldo que se manda a pérdida en recuperación, es realmente el costo de venta pendiente de liquidar.

En relación al incumplimiento en el pago de bienes inmuebles, cuando no se liquida dicho pago en la fecha de vencimiento, se corre el siguiente asiento contable:

#### CARTERA VENCIDA

#### COBROS CLIENTES VENTAS EN ABONOS

Por: importe del pago vencido que el cliente debió haber liquidado.

Como podemos observar en el asiento anterior el pago no cobrado, pero exigible, se acumula para efectos del pago del I.S.R.

Ahora bien, cuando el pago vencido es cobrado en fecha posterior, se acostumbra cobrar recargos por pagos vencidos, (la tasa de recargos la fijará la empresa en el contrato de compra- venta) quedando el asiento contable de la siguiente manera:

#### BANCOS

CARTERA VENCIDA  
 PRODUCTOS FINANCIEROS  
 - Recargos

Por: Cobro de la mensualidad vencida con recargos.

En caso de la rescisión del contrato, contablemente deben de cancelarse las cuentas que tuvieron movimientos con motivo de la venta, de la siguiente forma:

---

VENTAS EN ABONOS

CLIENTES VENTAS EN ABONOS

Por: cancelación de la venta por rescisión de contrato

COBROS CLIENTES VENTAS EN ABONOS

CARTERA VENCIDA

INGRESOS POR CANCELACION

BANCOS

Por: obtención del ingreso por cancelación del contrato.

TERRENOS O CASAS

COSTO VENTAS EN ABONOS

Por: recuperación del bien inmueble

En cuanto a la cuenta ingresos por cancelación, generalmente en la venta de bienes inmuebles se acostumbra estipular en el contrato un castigo al cliente en caso de la rescisión de su contrato de compra-venta, por lo que dicha cuenta se abona del porcentaje establecido en el contrato sobre los cobros realizados.

---

### **III.4 DETERMINACION DE LA UTILIDAD REALIZADA**

Para poder determinar el importe de la utilidad realizada, así como el de la utilidad pendiente de realizar, se deben seguir los siguientes pasos:

Costo de ventas en abonos

entre: Ventas en abonos

igual: Factor de costo

100 %

menos: Factor de costo

igual: % o factor de utilidad

Cobros a clientes por ventas en abonos

por: Factor utilidad

igual: Utilidad realizada en ventas en abonos

Ventas en abonos

menos: Costo de ventas

igual: Utilidad por realizar total

menos: Utilidad realizada en ventas en abonos

igual: Utilidad pendiente de realizar

### III.5 VENTAS EN ABONOS POR CAPAS

Debido a diversos factores, entre ellos la inflación, el porcentaje de utilidad varía en cada año de calendario; tomándo en cuenta que la utilidad por realizar se difiere a años futuros, tendremos en un mismo año, porcentajes de utilidad diferentes provenientes de los años anteriores por la utilidad aún no realizada, es a ésto a lo que se le conoce como "Ventas en abonos por capas".

Es importante tomar en cuenta que cada porcentaje de utilidad se debe de aplicar a los cobros a clientes por las ventas en abonos del año que le corresponda.

#### EJEMPLO:

Supongamos que queremos conocer la utilidad realizada en ventas en abonos del ejercicio '95 y que existe utilidad pendiente de realizar desde 1993, Los movimientos correspondientes a estos tres años, son los siguientes:

	<u>1993</u>	<u>1994</u>	<u>1995</u>
Ventas en abonos	100,000	130,000	180,000
Costo ventas abonos	<u>50,000</u>	<u>60,000</u>	<u>100,000</u>
Utilidad por realizar	50,000	70,000	80,000
% o factor utilidad	50%	53.85%	44.44%
Cobros a clientes			
ventas en abonos:			
- sobre clientes 1993	60,000	30,000	10,000
- sobre clientes 1994		70,000	35,000
- sobre clientes 1995			100,000
Utilidad realizada:			
- Por cobros a clientes año 1993 (50% utilidad)	30,000	15,000	5,000
- Por cobros a clientes año 1994 (53.85% utilidad)		37,695	18,847
- Por cobros a clientes año 1995 (44.44% utilidad)			44,440

---

EN RESUMEN:

1.	Cobros a clientes por ventas en abonos '93	10,000.00
por:	Factor de utilidad '93	50%
igual:	Utilidad realizada '93	5,000.00
2.	Cobros a clientes ventas en abonos '94	35,000.00
por:	Factor de utilidad '94	53.85%
igual:	Utilidad realizada '94	18,847.00
3.	Cobros a clientes ventas en abonos '95	100,000.00
por:	Factor de utilidad '95	44.44%
igual:	Utilidad realizada '95	44,440.00
4.	Utilidad realizada '93	5,000.00
mas:	Utilidad realizada '94	18,447.00
mas:	Utilidad realizada '95	44,440.00
igual:	Utilidad realizada ventas en abonos Ej. '95	68,287.00

Como podemos observar, es indispensable manejar en el catálogo de cuentas, las cuentas que nos den la información necesaria para determinar la utilidad realizada de cada año y la que esté pendiente de realizar, es por ésto que dichas cuentas deben cumplir con los siguientes requisitos:

- 1) Las operaciones por ventas en abonos se deben de llevar en cuentas separadas de las demás ventas
- 2) La utilidad por las ventas en abonos debe ser determinable
- 3) Los cobros a clientes por ventas en abonos sobre las ventas del presente año y de cada uno de los años anteriores debe ser determinable
- 4) Se deben de tomar las medidas necesarias para diferir la utilidad pendiente de realizar de cada año.

---

## CAPITULO IV

### CASO PRACTICO Y DEMOSTRACION DE LA HIPOTESIS

#### IV.1 CASO PRACTICO

##### PROBLEMA:

- 1.- El 1o. de enero de 1995, se constituye una Sociedad Anónima cuyo giro o actividad es la inmobiliaria, aportando un capital social de N\$3,000,000.
- 2.- La Inmobiliaria "Promotora Diamante, S.A. de C.V." compra un terreno el 13 de febrero de 1995 en N\$800,000 fraccionándolo en 25 lotes de 250 mts. cada uno.
- 3.- La Inmobiliaria tiene gastos de urbanización por N\$1,500,000 pagados el 09 de abril de 1995.
- 4.- Se vende el Lote 1 en N\$150,000 el cuál se pagará en abonos de acuerdo a lo siguiente:
  - Enganche: N\$20,000
  - Saldo: 36 mensualidades iguales
  - Tasa fija: 24% anual
- 5.- El 20 de mayo de 1995 el cliente paga el enganche del Lote 1.
- 6.- El 20 de junio de 1995 el cliente paga la 1a. mensualidad del Lote 1.
- 7.- El 1º de julio de 1995 se vende en abonos el Lote 2 en N\$150,000 el cuál tiene las mismas condiciones de pago del Lote 1 pagando el enganche de N\$20,000.
- 8.- El 20 de julio de 1995 el cliente paga la 2ª mensualidad del Lote 1.
- 9.- El 1º de agosto de 1995 se paga la 1ª mensualidad del Lote 2.
- 10.- El 20 de agosto de 1995 se paga la 3ª mensualidad del Lote 1
- 11.- El 1º de septiembre de 1995 se paga la 2ª mensualidad del Lote 2.
- 12.- El 2 de septiembre de 1995 se vende el Lote 3 al contado en N\$150,000
- 13.- El 1º de octubre de 1995 se paga la 3ª mensualidad del 2º Lote.



- 
- 14.- El cliente del Lote 1 paga la 4ª mensualidad fuera de tiempo el 12 de octubre de 1995 cargándosele recargos por el 5% sobre el valor del pago.
  - 15.- El 20 de octubre de 1995, el cliente no paga la 5a. mensualidad del Lote 1.
  - 16.- El 1º de noviembre de 1995 se paga la 4a. mensualidad del Lote 2.
  - 17.- El 20 de noviembre de 1995 se vence la 6a. mensualidad del Lote 1 sin ser liquidada.
  - 18.- El 23 de noviembre de 1995 se pagan gastos diversos de administración por N\$20,000.
  - 19.- El 1º de diciembre de 1995 se paga la 5a. mensualidad del Lote 2.
  - 20.- El 4 de diciembre de 1995 se decide rescindir el contrato del cliente del Lote 1 por falta de pago y se devuelve al cliente el 70% de los abonos cobrados, de acuerdo a lo estipulado en el contrato.
  - 21.- El 4 de diciembre de 1995 se recupera el Lote 1.
  - 22.- Se actualiza el inventario a diciembre de 1995
  - 23.- Se contabiliza el asiento de la utilidad realizada por ventas en abonos
  - 24.- Se contabiliza el asiento de la utilidad realizada por ventas al contado
  - 25.- Se contabiliza el asiento de pérdidas y ganancias del ejercicio 1995
  - 26.- Se ajusta la cuenta de ventas en abonos contra la cuenta clientes ventas en abonos.

#### PASOS A SEGUIR PARA SU RESOLUCION:

##### Hojas de Trabajo para ambos sistemas:

- 1.- Tabla de amortización
- 2.- Datos sobre el valor histórico de los terrenos
- 3.- Cálculo del superavit por revaluación
- 4.- Cédula del costo de ventas reexpresado
- 5.- Actualización del inventario al 31 de Diciembre 1995

##### Para el Sistema de Ventas en abonos:

- 1.- Asientos de Diario
- 2.- Asientos de Mayor
- 3.- Balanza de Comprobación
- 4.- Determinación de la utilidad realizada

---

5.- Estado de Pérdidas y Ganancias

6.- Balance General

Para el Sistema Tradicional:

1.- Asientos de Mayor

2.- Balanza de Comprobación

3.- Estado de Pérdidas y Ganancias

4.- Balance General

1.-

## TABLA DE AMORTIZACIONES

MES	SALDO	CAPITAL	INTERES	PAGOS IGUALES
1	130,000.00	2,499.03	2,600.00	5,099.03
2	127,500.97	2,549.01	2,550.02	5,099.03
3	124,951.96	2,599.99	2,499.04	5,099.03
4	122,351.97	2,651.99	2,447.04	5,099.03
5	119,699.98	2,705.03	2,394.00	5,099.03
6	116,994.95	2,759.13	2,339.90	5,099.03
7	114,235.82	2,814.31	2,284.72	5,099.03
8	111,421.50	2,870.60	2,228.43	5,099.03
9	108,550.90	2,928.01	2,171.02	5,099.03
10	105,622.89	2,986.57	2,112.46	5,099.03
11	102,636.32	3,046.30	2,052.73	5,099.03
12	99,590.02	3,107.23	1,991.80	5,099.03
13	96,482.79	3,169.37	1,929.66	5,099.03
14	93,313.41	3,232.76	1,866.27	5,099.03
15	90,080.65	3,297.42	1,801.61	5,099.03
16	86,783.23	3,363.37	1,735.66	5,099.03
17	83,419.87	3,430.63	1,668.40	5,099.03
18	79,989.23	3,499.25	1,599.78	5,099.03
19	76,489.99	3,569.23	1,529.80	5,099.03
20	72,920.76	3,640.61	1,458.42	5,099.03
21	69,280.14	3,713.43	1,385.60	5,099.03
22	65,566.72	3,787.70	1,311.33	5,099.03
23	61,779.02	3,863.45	1,235.58	5,099.03
24	57,915.57	3,940.72	1,158.31	5,099.03
25	53,974.85	4,019.53	1,079.50	5,099.03
26	49,955.32	4,099.92	999.11	5,099.03
27	45,855.40	4,181.92	917.11	5,099.03
28	41,673.47	4,265.56	833.47	5,099.03
29	37,407.91	4,350.87	748.16	5,099.03
30	33,057.04	4,437.89	661.14	5,099.03
31	28,619.15	4,526.65	572.38	5,099.03
32	24,092.51	4,617.18	481.85	5,099.03
33	19,475.33	4,709.52	389.51	5,099.03
34	14,765.80	4,803.71	295.32	5,099.03
35	9,962.09	4,899.79	199.24	5,099.03
36	5,062.30	4,997.78	101.25	5,099.03
		<b>129,935.48</b>	<b>53,629.60</b>	<b>183,565.08</b>

Datos:

Precio de Venta	150,000.00	Capital:	150,000.00
Enganche	<u>20,000.00</u>	Interés:	<u>53,629.60</u>
Saldo a Pagar en 36 mensualidades	130,000.00	Total a pagar:	203,629.60

Tasa fija de interés: 24% Anual

## 2.- DATOS SOBRE EL VALOR HISTORICO DE LOS TERRENOS

Valor Terreno	800,000.00
Valor Urbanización	<u>1,500,000.00</u>
Total Valor Histórico del Terreno	2,300,000.00

$$\frac{\text{Total Valor Histórico Terreno}}{\text{Total M:s}^2 \text{ Vendibles}} = \text{Costo por M}^2 \text{ Histórico}$$

$$\frac{2,300,000}{6,250} = 368.00$$

$368.00 * 250 \text{ Mt}^2 = \underline{92,000}$  Valor Histórico por lote

- Cálculo de la Parte Proporcional del Valor del Terreno y el Valor Urbanización

$$\begin{array}{rcl} 2,300,000 & - & 100\% \\ 800,000 & - & X & = & 34.78\% \\ & & + & & \end{array}$$

$$\begin{array}{rcl} 2,300,000 & - & 100\% \\ 1,500,000 & - & X & = & \underline{65.22\%} \\ & & & & 100.00\% \end{array}$$

$$\begin{array}{rcl} 92,000 & * & 34.78\% & = & 31,998 \\ 92,000 & * & 65.22\% & = & \underline{60,002} \\ & & & & 92,000 \end{array}$$

---

### 3.- CALCULO DEL SUPERAVIT POR REVALUACION

#### TERRENOS VENDIDOS

Valor terreno actualizado - Valor histórico terreno = Parte Actualizada ó Superavit por Revaluación

Lote 1	96,585	- 92,000 = 4,585	Valor del Superavit
Lote 2	103,809.56	- 92,000 = 11,809.56	por Revaluación por
Lote 3	107,682.62	- 92,000 = 15,682.62	Cada Lote

#### INVENTARIOS PARTE ACTUALIZADA AL 31 DIC'95

Valor Inventario actualizado a Dic'95  
menos: Valor Histórico Inventario (\*)  
igual: Parte actualizada o superavit por revaluación

2,729,697.50  
menos: 2,116,000.00  
igual: **613,697.50** Valor del Superavit por Revaluación por el Inventario

(\*) Costo Valor Histórico - Costo Histórico Terrenos Vendidos = Valor Histórico Inventario

2,300,000 - 184,000 = **2,116,000**

#### 4.- CEDULA DEL COSTO DE VENTAS REEXPRESADO

Fecha Adquis.	Lote	Manzana	Superficie	Costo Act. por M <sup>2</sup> a abril '95	Costo Act. terreno y urbanización a abril '95	Fecha de Enajenación	INPC mes mas reciente / INPC mes mas antiguo del periodo	Factor de Actualización	Valor Terreno actualizado
Abril '95	1	3	250 Mts <sup>2</sup>	386.34	96.585	Mayo '95	<u>INPC Abr '95</u> 127.6900 INPC Abr '95 127.6900	1.0000	96.585
Abril '95	2	1	250 Mts <sup>2</sup>	386.34	96.585	Julio '95	<u>INPC Jun '95</u> 137.2510 INPC Abr '95 127.6900	1.0748	103.809.56
Abril '95	3	1	250 Mts <sup>2</sup>	386.34	96.585	Septiembre '95	<u>INPC Ago '95</u> 142.3720 INPC Abr '95 127.6900	1.1149	107.682.62

Cálculo para Obtener el Costo Actualizado por M<sup>2</sup> a Abril '95:

Fecha Adquisición	F. Actualización (F.A.)	F.A. * Costo Histórico	= Val. Actualizado a Abril '95
Terreno 03 Febrero '95	<u>INPC Abr '95</u> INPC Feb '95	122.6900 111.6841	= 1.1433 * 800,000 = 914,640
Urbanización 09 Abril '95	<u>INPC Abr '95</u> INPC Abr '95	127.6900 127.6900	= 1.0000 * 1,500,000 = 1,500,000
<u>Total Terreno + Urbanización Actualizado</u> Metros <sup>2</sup> Vendibles	= 914,640 + 1,500,000 6,250	= 2,414,640 6,250	= <b>386.34</b>

---

## 5.- ACTUALIZACION DEL INVENTARIO AL 31 DE DICIEMBRE '95

Mts<sup>2</sup> en Inventarios al 31 de Dic '95

por: Costo Actualizado por Mt<sup>2</sup> a Dic '95

igual: Inventario Actualizado a Dic '95

$$5.750 \text{ Mt}^2 * 474.73 = \mathbf{2,729,697.50}$$

Costo Actualizado por Mt<sup>2</sup> a Abril '95

por: F.A. a Dic '95

igual: Costo Actualizado por Mt<sup>2</sup> a Dic '95

$$386.34 * \frac{\text{INPC Dic '95}}{\text{INPC Abr '95}} = \frac{156.9150}{127.6900} = 1.2288$$

$$386.34 * 1.2288 = \mathbf{474.73} \quad \text{Costo actualizado por Mt}^2 \text{ a Dic '95}$$

## IV.1.1 SISTEMA DE VENTAS EN ABONOS

### 1.- ASIENTOS DE DIARIO

FECHA	CONCEPTO	DEBE	HABER
01/01/95	1.- BANCOS CAPITAL SOCIAL Por: Registro aportación capital	3,000,000.00	3,000,000.00
13/02/95	2.- TERRENOS - VALOR HISTORICO BANCOS Por: compra del terreno	800,000.00	800,000.00
09/04/95	3.- TERRENOS -URBANIZACION BANCOS Por: urbanización del terreno	1,500,000.00	1,500,000.00
05/95	4a.- TERRENOS -REVALUACION SUPERAVIT POR REVALUAC. Por: actualización terrenos	4,585.00	4,585.00
20/05/95	4.- CLIENTES POR VENTAS ABONOS VENTAS EN ABONOS Por: registro de la venta en abonos (Capital+Intereses)	203,629.60	203,629.60
	4b.- COSTO VENTAS EN ABONOS TERRENOS -VALOR HISTORICO 31,998 -URBANIZACION 60,002 -REVALUACION 4,585 Por: registro costo del terreno actualizado	96,585.00	96,585.00
20/05/95	5.- BANCOS COBROS CLIENTES VENTAS EN ABONOS - LOTE 1 Por: cobro del enganche Lote 1	20,000.00	20,000.00



20/06/95	6.- BANCOS	5,099.03	
	COBROS CLIENTES VENTAS EN ABONOS - LOTE 1		5,099.03
	Por: cobro 1ª mensualidad Lote 1		
01/07/95	7.- CLIENTES VTAS. ABONOS	203,629.60	
	VENTAS EN ABONOS		203,629.60
	Por: registro venta en abonos Lote 2		
	7a.- TERRENOS	11,809.56	
	-REVALUACION SUPERAVIT POR REVALUAC.		11,809.56
	Por: actualización terrenos		
	7b.- COSTO VENTAS EN ABONOS	103,809.56	
	TERRENOS		103,809.56
	-VALOR HISTORICO 31,998.00		
	-URBANIZACION 60,002.00		
	-REVALUACION 11,809.56		
	Por: registro costo del terreno actualizado		
	7c.- BANCOS	20,000.00	
	COBROS CLIENTES VENTAS EN ABONOS - LOTE 2		20,000.00
	Por: cobro enganche Lote 2		
20/07/95	8.- BANCOS	5,099.03	
	COBROS CLIENTES VENTAS EN ABONOS - LOTE 1		5,099.03
	Por: cobro 2ª mensualidad Lote 1		
01/08/95	9.- BANCOS	5,099.03	
	COBROS CLIENTES VENTAS EN ABONOS - LOTE 2		5,099.03
	Por: cobro 1ª mensualidad Lote 2		
20/08/95	10.- BANCOS	5,099.03	
	COBROS CLIENTES VENTAS EN ABONOS		5,099.03
	Por: cobro 3ª mensualidad Lote 1		

01/09/95	11.- BANCOS	5,099.03	
	COBROS CLIENTES VENTAS EN ABONOS		5,099.03
	Por: cobro 2ª mensualidad Lote 2		
02/09/95	12a.- TERRENOS	15,682.62	
	-REVALUACION SUPERAVIT POR REVALUAC.		15,682.62
	Por: actualización terreno		
	12.- BANCOS	150,000.00	
	VENTAS CONTADO		150,000.00
	Por: venta al contado Lote 3		
	12b.- COSTO VENTAS CONTADO	107,682.62	
	TERRENOS		107,682.62
	-VALOR HISTORICO 31,998.00		
	-URBANIZACION 60,002.00		
	-REVALUACION 15,682.62		
	Por: costo del terreno actualizado		
01/10/95	13.- BANCOS	5,099.03	
	COBROS CLIENTES VENTAS EN ABONOS		5,099.03
	- LOTE 2		
	Por: cobro 3ª mensualidad Lote 2		
20/09/95	14.- CARTERA VENCIDA	5,099.03	
	COBROS CLIENTES VENTAS EN ABONOS		5,099.03
	- LOTE 1		
	Por: registro mensualidad 4 vencida Lote 1		
12/10/95	14a.- BANCOS	5,353.98	
	CARTERA VENCIDA		5,099.03
	PRODUCTOS FINANCIEROS		254.95
	-RECARGOS		
	Por: cobro mensualidad 4 vencida Lote 1		
20/10/95	15.- CARTERA VENCIDA	5,099.03	
	COBROS CLIENTES VENTAS EN ABONOS		5,099.03
	- LOTE 1		
	Por: registro mensualidad 5 vencida Lote 1		

01/11/95	16.- BANCOS	5,099.03	
	COBROS CLIENTES VENTAS EN ABONOS - LOTE 2		5,099.03
	Por: cobro 4ª mensualidad Lote 2		
20/11/95	17.- CARTERA VENCIDA	5,099.03	
	COBROS CLIENTES VENTAS EN ABONOS - LOTE 1		5,099.03
	Por: registro mensualidad 6 vencida Lote 1		
23/11/95	18.- GTOS. ADMINISTRACION BANCOS	20,000.00	
	Por: pago gtos. diversos Admon.		
01/12/95	19.- BANCOS	5,099.03	
	COBROS CLIENTES VENTAS EN ABONOS - LOTE 2		5,099.03
	Por: cobro 5ª mensualidad Lote 2		
04/12/95	20.- VENTAS EN ABONOS CLIENTES VENTAS ABONOS	203,629.60	
	Por: cancelación cuentas por rescisión del contrato		203,629.60
	20a.- COBROS CLIENTES VENTAS EN ABONOS -LOTE 1	50,594.18	
	CARTERA VENCIDA		10,198.06
	INGRESOS POR CANCELACION		12,118.84
	BANCOS		28,277.28
	Por: obtención del ingreso por cancelación del contrato		
04/12/95	21.- TERRENOS	96,585.00	
	-VALOR HISTORICO	31,998	
	-URBANIZACION	60,002	
	-REVALUACION	4,585	
	COSTO VENTAS EN ABONOS		96,585.00
	Por: recuperación Lote 1		

	21a.-		
	Superavit por Revaluac.	4,585.00	
	TERRENOS		4,585.00
	-REVALUACION		
	Por: Cancelación del Superavit por		
	Rev por cancelación del contrato		
	22.-		
31/12/95	TERRENOS	613,697.50	
	-REVALUACION		
	SUPERAVIT POR REVALUAC.		613,697.50
	Por: actualización terrenos		
	a diciembre de 1995		
	23.-		
31/12/95	COBROS CLIENTES VENTAS	45,495.15	
	EN ABONOS		
	COSTO VENTAS ABONOS		23,202.53
	UTIL. REALIZADAS VENTAS		22,292.62
	EN ABONOS		
	Por: asiento Util. realizada		
	por ventas en abonos		
	24.-		
31/12/95	VENTAS CONTADO	150,000.00	
	COSTO VTAS. CONTADO		107,682.62
	UTILIDAD REALIZADA		42,317.38
	VENTAS CONTADO		
	Por: determinación utilidad		
	realizada vtas. contado		
	25.-		
31/12/95	UTIL. REALIZADA VTAS. ABONOS	22,292.62	
	UTIL. REALIZADA VTAS. CONTADO	42,317.38	
	PRODUCTOS FINANCIEROS	254.95	
	INGRESOS POR CANCELACION	12,118.84	
	GTOS. ADMINISTRACION		20,000.00
	UTIL. DEL EJERCICIO		56,983.79
	Por: asiento pérdida y ganancia		
	26.-		
31/12/95	VENTAS EN ABONOS	45,495.15	
	CLIENTES VTAS. EN ABONOS		45,495.15
	Por: disminución de los cobros		
		7,605,922.24	7,605,922.24

**2.- ASIENTOS DE MAYOR (Sistema de Ventas en Abonos)**

**BANCOS**

(1) 3 000 000.00	800 000.00 (2)
(5) 20 000.00	1 500 000.00 (3)
(6) 5 099.03	20 000.00 (18)
(7c) 20 000.00	28 277.28 (20a)
(8) 5 099.03	
(9) 5 099.03	
(10) 5 099.03	
(11) 5 099.03	
(12) 150 000.00	
(13) 5 099.03	
(14a) 5 353.98	
(16) 5 099.03	
(19) 5 099.03	
3 236 146.22	2 348 277.28
(S) 887 868.94	

**TERRENOS**

**VALOR HISTORICO**

(2) 800 000	31 998 (4b)
(21) 31 998	31 998 (7b)
	31 998 (12b)
831 998	95 994
(S) 736 004	

**TERRENOS  
URBANIZACION**

(3) 1500 000	60 002 (4b)
(21) 60 002	60 002 (7b)
	60 002(12b)
1560 002	180 006
(S) 1379 996	

**COBROS CLIENTES VTAS. ABONOS**

**LOTE 1**

(20a) 50 594.18	20 000.00 (5)
	5 099.03 (6)
	5 099.03 (8)
	5 099.03 (10)
	5 099.03 (14)
	5 099.03 (15)
	5 099.03 (17)
50 594.18	50 594.18 (S)

**COBROS CLIENTES VTAS. ABONOS**

**LOTE 2**

(23) 45 495.15	20 000.00 (7c)
	5 099.03 (9)
	5 099.03 (11)
	5 099.03 (13)
	5 099.03 (16)
	5 099.03 (19)
45 495.15	45 495.15 (S)

**VENTAS CONTADO**

(24) 150 000	150 000(12)
--------------	-------------

**CAPITAL SOCIAL**

3 000 000(1)

**COSTO VENTAS CONTADO**

(12b) 107,682.62	107,682.62(24)
------------------	----------------

**TERRENOS  
REVALUACION**

(4a) 4 585.00	4 585.00(4b)
(7a) 11 809.56	11 809.56(7b)
(12a) 15 682.62	15 682.62(12b)
(21) 4 585.00	4 585.00 (21a)
(22) 613 697.50	
650 359.68	36 662.18
(S) 613 697.50	

**CLIENTES VTAS. ABONOS**

(4) 203 629.60	203 629.60(20)
(7) 203 629.60	
407 259.20	203 629.60
(S) 203 629.60	45 495.15 (26)
(S) 158 134.45	

VENTAS EN ABONOS	
(20) 203,629.60	203,629.60(4a)
	203,629.60 (7)
203,629.60	407 259.20
(26) 45,495.15	203,629.60 (S)
	158 134.45 (S)

CARTERA VENCIDA	
(14) 5,099.03	5,099.03(14a)
(15) 5,099.03	10,198.06(20a)
(17) 5,099.03	
15 297.09	15,297.09

SUPERAVIT POR REVALUACION	
(21a) 4,585.00	4 585.00 (4a)
	11,809.56 (7a)
	15 682.62 (12a)
	613 697.50 (22)
4 585.00	645 774.68
	641 189.68 (S)

UTILIDAD DEL EJERCICIO 1995	
	56 983.79

COSTO VENTAS EN ABONOS	
(4b) 96,585.00	96,585.00(21)
(7b) 103 809.56	
200 394.56	96 585
103 809.56	23 202.53
(S) 80 607.03	

PRODUCTOS FINANCIEROS RECARGOS	
(25) 254.95	254.95(14a)

GASTOS ADMINISTRACION	
(18)20,000.00	20,000.00(25)

UTIL. REALIZADA VTAS. AB.	
(25)22,292.62	22,292.62(23)

INGRESOS POR CANCELACION	
(25) 12,118.84	12,118.84(20a)

UTIL. REALIZADA VTAS. CONTADO	
(25) 42 317.38	42 317.38 (24)

3.-

**BALANZA DE COMPROBACION ACTUALIZADA**

DEL 1o. DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE '95

(Sistema de Ventas en Abonos)

CONCEPTO	DEBE	HABER	SALDO
BANCOS	3,236,146.22	2,348,277.28	887,868.94
TERRENOS V. HIST.	831,998.00	95,994.00	736,004.00
TERRENOS URBANIZ.	1,560,002.00	180,006.00	1,379,996.00
TERRENOS REVALUAC.	650,359.68	36,662.18	613,697.50
CLIENTES VTAS. AB.	407,259.20	249,124.75	158,134.45
COBROS CLIENTES	50,594.18	50,594.18	0.00
VTAS. AB. LOTE 1			
COBROS CLIENTES	45,495.15	45,495.15	0.00
VTAS. AB. LOTE 2			
CARTERA VENCIDA	15,297.09	15,297.09	0.00
CAPITAL SOCIAL	0.00	3,000,000.00	(3,000,000.00)
SUPERAVIT POR REV.	4,585.00	645,774.68	(641,189.68)
ING. POR CANCELAC.	12,118.84	12,118.84	0.00
VENTAS CONTADO	150,000.00	150,000.00	0.00
VENTAS EN ABONOS	249,124.75	407,259.20	(158,134.45)
COSTO VTAS. ABONOS	200,394.56	119,787.53	80,607.03
COSTO VTAS CONTADO	107,682.62	107,682.62	0.00
GASTOS ADMON.	20,000.00	20,000.00	0.00
PRODUCTOS FINANC.	254.95	254.95	0.00
UTIL. REALIZADAS	22,292.62	22,292.62	0.00
VENTAS EN ABONOS			
UTIL. REALIZADAS	42,317.38	42,317.38	0.00
VENTAS CONTADO			
UTIL. DEL EJERCICIO	0.00	56,983.79	(56,983.79)
<b>T O T A L E S</b>	<b>7,605,922.24</b>	<b>7,605,922.24</b>	<b>0.00</b>

4.-

**DETERMINACION DE LA UTILIDAD REALIZADA****DEL 1o. DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE '95****PROMOTORA DIAMANTE, S.A. DE C.V.**

	<b>V. HISTORICO</b>	<b>V. REEXPRESADO</b>
1		
<u>Costo de ventas en abonos</u> = F. Costo	<u>92,000.00</u> = 0.45	<u>103,809.56</u> = 0.51
Ventas en abonos	203,629.60	203,629.60
2		
100% - F. Costo = factor utilidad	100% - 45% = <b>55%</b>	100% - 51% = <b>49%</b>
3		
Cobros clientes Vtas. abonos	45,495.15	45,495.15
* Factor utilidad	* <u>0.55</u>	* <u>0.49</u>
= Util. realizada Vtas. abonos	25,022.33	22,292.62
4		
Ventas en abonos	203,629.60	203,629.60
- Costo ventas en abonos	<u>-92,000.00</u>	<u>-103,809.56</u>
= Total de utilidad	111,629.60	99,820.04
- Util. realizada Vtas. abonos	<u>-25,022.33</u>	<u>-22,292.62</u>
= UTILIDAD POR REALIZAR	86,607.27	77,527.42
5		
Ventas al contado	150,000.00	150,000.00
- Costo de ventas contado	<u>-92,000.00</u>	<u>-107,682.62</u>
= Util. realizada Vtas. contado	58,000.00	42,317.38
Util. realizada Vtas. abonos	25,022.33	23,202.53
+ Util. realizada Vtas. contado	<u>+58,000.00</u>	<u>+42,317.38</u>
= UTILIDAD REALIZADA	83,022.33	64,610.00



5.-

**ESTADO DE PERDIDAS Y GANACIAS**  
**DEL 1o. DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE '95**  
**PROMOTORA DIAMANTE, S.A. DE C.V.**

	V. HISTORICO	V. REEXPRESADO
Utilidad Realizada	83,022.33	64,610.00
menos: Gtos. administración	<u>20,000.00</u>	<u>20,000.00</u>
igual: Utilidad de operación	63,022.33	44,610.00
mas: Productos financieros	254.95	254.95
mas: Ingresos por cancelación	<u>12,118.84</u>	<u>12,118.84</u>
igual: <b>UTILIDAD DEL EJERCICIO</b>	<b>75,396.12</b>	<b>56,983.79</b>

6.-

**BALANCE GENERAL**  
**AL 31 DE DICIEMBRE '95**  
**PROMOTORA DIAMANTE, S.A. DE C.V.**

ACTIVO	PASIVO			
	V. Histórico	V. Reexpresado	Hist.	Reexpresado
Activo Circulante:				
Bancos	887,868.94	887,868.94	Utilidad por	86,607.27
Terrenos			realizar	77,527.42
Valor Histórico	736,004.00	736,004.00	<u>Capital</u>	
Urbanización	1,379,996.00	1,379,996.00	Cap. Social	3,000,000.00
Revaluación		613,697.50	Superavit por	641,189.68
Clientes Vtas. Abonos	158,134.45	158,134.45	Revaluación	
			Util. del ejercicio	75,396.12
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>3,162,003.39</b>	<b>3,775,700.89</b>	<b>TOTAL</b>	
			PASIVO +	3,162,003.39
			CAPITAL	3,775,700.89

5.-

**ESTADO DE PERDIDAS Y GANACIAS**  
**DEL 1o. DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE '95**  
**PROMOTORA DIAMANTE, S.A. DE C.V.**

	V. HISTORICO	V. REEXPRESADO
Utilidad Realizada	83,022.33	64,610.00
menos: Gtos. administración	<u>20,000.00</u>	<u>20,000.00</u>
igual: Utilidad de operación	63,022.33	44,610.00
mas: Productos financieros	254.95	254.95
mas: Ingresos por cancelación	<u>12,118.84</u>	<u>12,118.84</u>
igual: <b>UTILIDAD DEL EJERCICIO</b>	<b>75,396.12</b>	<b>56,983.79</b>

6.-

**BALANCE GENERAL**  
**AL 31 DE DICIEMBRE '95**  
**PROMOTORA DIAMANTE, S.A. DE C.V.**

ACTIVO	PASIVO			
	V. Histórico	V. Reexpresado	Hist.	Reexpresado
Activo Circulante:				
Bancos	887,868.94	887,868.94	86,607.27	77,527.42
Terrenos				
Valor Histórico	736,004.00	736,004.00		
Urbanización	1,379,996.00	1,379,996.00	3,000,000.00	3,000,000.00
Revaluación		613,697.50		641,189.68
Clientes Vtas. Abonos	158,134.45	158,134.45		
			75,396.12	56,983.79
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>3,162,003.39</b>	<b>3,775,700.89</b>		
		<b>TOTAL</b>		
		<b>PASIVO +</b>	<b>3,162,003.39</b>	<b>3,775,700.89</b>
		<b>CAPITAL</b>		

## IV.1.2 SISTEMA TRADICIONAL

### 1.- ASIENTOS DE MAYOR

#### BANCOS

(1) 3 000 000.00	800 000.00 (2)
(5) 20 000.00	1 500 000.00 (3)
(6) 5 099.03	20 000.00 (18)
(7c) 20 000.00	28 277.28(20a)
(8) 5 099.03	
(9) 5 099.03	
(10) 5 099.03	
(11) 5 099.03	
(12) 150 000.00	
(13) 5 099.03	
(14a) 5 353.98	
(16) 5 099.03	
(19) 5 099.03	
3 236 146.22	2 348 277.28
(S) 887 868.94	

#### CLIENTES

##### LOTE 1

(4) 203 629.60	20 000.00 (5)
(20a) 50 594.18	* 5 099.03 (6)
	5 099.03 (8)
	5 099.03 (10)
	5 099.03 (14)
	5 099.03 (15)
	5 099.03 (17)
	203 629.60 (20)
254 223.78	254 223.78

#### VENTAS

	203 629.60 (4)
	203 629.60 (7)
	150 000.00 (12)
(25) 557 259.20	557 259.20 (5)

#### TERRENOS

##### V. HISTORICO

(2) 800,000.00	31 998.00 (4b)
(21) 31 998.00	31 998.00 (7b)
	31 998.00 (12b)
831 998.00	95 994.00
(S) 736 004.00	

#### TERRENOS

##### URBANIZACION

(3) 1 500 000.00	60 002.00 (4b)
(21) 60 002.00	60 002.00 (7b)
	60 002.00 (12b)
1 560 002.00	180 006.00
(S) 1 379 996.00	

#### TERRENOS

##### REVALUACION

(4a) 4 585.00	4 585.00 (4b)
(7a) 11809.56	11 809.56 (7b)
(12a) 15 682.62	15 682.62 (12b)
(21) 4 585.00	4 585.00 (21a)
(22) 613 697.50	
650 359.68	36 662.18
(S) 613 697.50	

#### GASTOS ADMINISTRATIVOS

(18) 20 000.00	20 000.00 (25d)
----------------	-----------------

#### CARTERA VENCIDA

(14) 5 099.03	5 099.03 (14a)
(15) 5 099.03	10 198.06 (20a)
(17) 5 099.03	
15 297.09	15 297.09

CLIENTES LOTE 2	
(7) 203 629.60	20 000.00 (7c)
	5 099.03 (9)
	5 099.03 (11)
	5 099.03 (13)
	5 099.03 (16)
	5 099.03 (19)
203 629.60	45 495.15
(S) 158 134.45	

COSTO VENTAS	
(4b) 96 585.00	96 585.00 (21)
(7b) 103 809.56	
(12b) 107 682.62	
308 077.18	96 585.00
(S) 211 492.18	211 492.18 (25a)

PRODUCTOS FINANCIEROS RECARGOS	
(25c) 254.95	254.95 (14a)

SUPERAVIT POR REVALUACION	
(21a) 4 585.00	4 585.00 (4a)
	11 809.56 (7a)
	15 682.62(12a)
	613 697.50 (22)
4 585.00	645 774.68
	641 189.68 (S)

INGRESOS POR CANCELACION	
(25b) 12 118.84	12 118.84 (20a)

DEVOLUCIONES S/VENTA	
(20) 203 629.60	203 629.60 (25e)

PERDIDAS Y GANACIAS	
(25a) 211 492.18	557 259.20 (25)
(25d) 20 000.00	12 118.84 (25b)
(25e) 203 629.60	254.95 (25c)
435 121.78	569 632.99
(25b) 134 511.21	134 511.21 (S)

UTILIDAD EJERCICIO '95	
	134 511.21 (25f)

2.-

**BALANZA DE COMPROBACION**

AL 31 DE DICIEMBRE DE 1995.

*PROMOTORA DIAMANTE, S.A. DE C.V.*

(Sistema Tradicional)

<b>Concepto</b>	<b>Debe</b>	<b>Haber</b>	<b>Saldo</b>
Bancos	3,236,146.22	2,348,277.28	887,868.94
Terrenos Valor Histórico	831,998.00	95,994.00	736,004.00
Terrenos Urbanización.	1,560,002.00	180,006.00	1,379,996.00
Terrenos Revaluación.	650,359.68	36,662.18	613,697.50
Clientes Lote 1	254,223.78	254,223.78	0.00
Clientes Lote 2	203,629.60	45,495.15	158,134.45
Cartera Vencida	15,297.09	15,297.09	0.00
Capital Social	0.00	3,000,000.00	(3,000,000.00)
Superavit por revaluación	4,585.00	645,774.68	(641,189.68)
Ventas	557,259.20	557,259.20	0.00
Costo de Ventas	211,492.18	211,492.18	0.00
Gastos Administración	20,000.00	20,000.00	0.00
Productos Financieros	254.95	254.95	0.00
Ing. por cancelación.	12,118.84	12,118.84	0.00
Devoluciones sobre venta	203,629.60	203,629.60	0.00
Pérdidas y ganancias	134,511.21	134,511.21	0.00
Util. del ejercicio 95	0.00	134,511.21	(134,511.21)
<b>TOTAL</b>	<b>7,895,507.35</b>	<b>7,895,507.35</b>	<b>0.00</b>

3.-

**ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS**  
**DEL 1o. DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 1995.**

**PROMOTORA DIAMANTE, S.A. DE C.V.**

	<b>V. HISTORICO</b>	<b>V. REEXPRESADO</b>
Ventas	557,259.90	557,259.20
menos: Devoluciones sobre ventas	<u>203,629.60</u>	<u>203,629.60</u>
igual: Ventas Netas	353,629.60	353,629.60
menos: Costo de Ventas	<u>184,000.00</u>	<u>211,492.18</u>
igual: Utilidad bruta	169,629.60	142,137.42
menos: Gastos de Administración	<u>20,000.00</u>	<u>20,000.00</u>
igual: Utilidad Neta	149,629.60	122,137.42
mas: Otros productos:		
Ingresos por cancelación	12,118.84	12,118.84
Productos financieros	<u>254.95</u>	<u>254.95</u>
igual: <b>UTILIDAD EJERCICIO 1995</b>	<b>162,003.39</b>	<b>134,511.21</b>

4.-

**BALANCE GENERAL AL 31 DE DICIEMBRE '95**

**PROMOTORA DIAMANTE, S.A. DE C.V.**

<b>ACTIVO</b>	<b>PASIVO</b>	
	V. Histórico	V. Reexpresado
	V. Hist.	V. Reexpresado
<u>Activo Circulante:</u>		<u>Capital:</u>
Bancos	887,868.94	887,868.94
Terrenos:		Cap. Social
-V. Histórico	736,004.00	3,000,000.00
-Urbanización	1,379,996.00	3,000,000.00
-Revaluación		Superavit por
Clientes	158,134.45	158,134.45
	<u>                    </u>	Revaluación
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>3,162,003.39</b>	641,189.68
		Util. del ej. 95
		162,003.39
		<u>                    </u>
		<b>134,511.21</b>
		<u>                    </u>
		<b>3,775,700.89</b>
		<u>                    </u>
		<b>3,162,003.39</b>
		<u>                    </u>
		<b>3,775,700.89</b>

---

## IV.2 DEMOSTRACION DE LA HIPOTESIS

A continuación se procederá a la determinación del impuesto sobre la renta de acuerdo a lo establecido por el Art. 10 de la L.I.S.R. tanto en el sistema tradicional como en el sistema de ventas en abonos a fin de comparar los resultados:

### IV.2.1. CALCULO DEL I.S.R. POR EL SISTEMA TRADICIONAL

Siguiendo la mecánica del artículo antes mencionado tenemos lo siguiente:

Ingresos totales propios de la actividad		557,259.20
mas: Otros ingresos:		
- Ingresos por cancelación	12,118.84	
- Productos financieros	<u>254.95</u>	
igual: TOTAL DE INGRESOS ACUMULABLES		<u>12,373.79</u>
menos: Deduciones autorizadas ( Art. 22. L.I.S.R.)		569,632.99
- devoluciones sobre ventas	203,629.60	
- Costo de ventas	211,492.18	
- Gastos de Administración	<u>20,000.00</u>	
TOTAL DEDUCCIONES AUTORIZADAS		<u>435,121.78</u>
igual: UTILIDAD FISCAL		134,511.21
por: TASA DEL IMPUESTO		<u>34%</u>
<b>igual: I.S.R. A PAGAR</b>		<b>45,733.81</b>

## IV.2.2. CALCULO DEL I.S.R. POR EL SISTEMA DE VENTAS EN ABONOS:

Para el cálculo del I.S.R. por el sistema de ventas en abonos el concepto de "Ingresos totales propios de la actividad" se cambia por el de "ganancia por enajenación de inmuebles" cuyo importe corresponde al de la utilidad realizada en el ejercicio. Su calculo será de la siguiente manera:

### CALCULO DE LA UTILIDAD REALIZADA

1)	$\frac{\text{Costo de ventas en abonos}}{\text{Ventas en abonos}} = \text{factor Costo}$	$\frac{103,809.56}{203,629.60} = 0.51$
2)	100%- Factor de costo= Factor Utilidad	100%-51%= <b>49%</b>
3)	Cobros clientes ventas abonos	45,495.15
*	Factor utilidad	<u>0.49</u>
=	Utilidad realizada ventas Abonos	22,292.62
4)	Ventas en abonos	203,629.60
-	Costo de ventas en abonos	- 103,809.56
=	Total de utilidad	99,820.04
-	Utilidad realizada ventas Abonos	- 22,292.62
=	Utilidad por realizar	77,527.42
5)	Ventas contado	150,000.00
-	Costo Ventas contado	-107,682.62
=	Utilidad realizada Ventas contado	42,317.38
6)	Utilidad realizada ventas en abonos	22,292.62
+	Utilidad realizada ventas contado	+ 42,317.38
=	<b>UTILIDAD REALIZADA</b>	<b>64,610.00</b>



---

CALCULO DEL ISR:

	Ganancia por enajenación de inmuebles	64,610.00
mas:	Otros ingresos	
	- Ingresos por cancelación	12,118.84
	- Productos financieros	<u>254.95</u>
		12,373.79
	TOTAL DE INGRESOS ACUMULABLES	76,983.79
menos:	Deducción autorizadas ( Art. 22 LISR )	
	- Gastos de administración	<u>20,000.00</u>
	TOTAL DEDUCCIONES AUTORIZADAS	<u>20,000.00</u>
igual:	UTILIDAD FISCAL	56,983.79
por:	Tasa del impuesto	<u>34%</u>
<b>igual:</b>	<b>I.S.R. A PAGAR</b>	<b>19,374.49</b>

#### IV.2.3. COMPARACION ENTRE AMBOS IMPUESTOS OBTENIDOS

Como resultado de los incisos A) Y B) tenemos lo siguiente:

Sistema tradicional:	Sistema de ventas en abonos:
<b>ISR a pagar 45,733.81</b>	<b>ISR a pagar 19,374.49</b>

Podemos observar que manejando los mismos datos en el caso práctico pero utilizando diferentes sistemas, la diferencia entre el I.S.R. a pagar de uno y otro es bastante considerable ya que el ISR obtenido en el sistema tradicional representa el 236% con respecto al ISR a pagar obtenido en el sistema de ventas en abonos

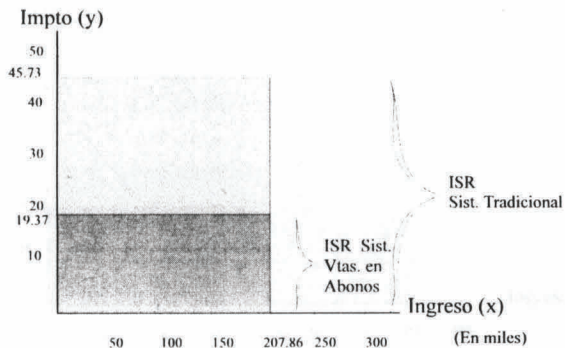
#### IV.2.4. COMPARACIÓN DE LOS IMPUESTOS CAUSADOS CON LOS INGRESOS OBTENIDOS

Recordamos que en el sistema tradicional el ingreso se acumula en el momento en que se realiza la venta por el importe total de la misma, sin tomarse en cuenta si se han realizado los cobros; a diferencia del sistema de ventas en abonos que sólo se acumulan los cobros realizados o aquellos que sean exigibles.

En realidad el ingreso obtenido fue el mismo en los dos sistemas, ya que los cobros fueron los mismos en ambos casos.

Conceptos por ingresos afectivamente obtenidos:	<u>Sistema tradicional</u>	<u>Sistema ventas en abonos</u>
Por lote 1: Ingresos por cancelación.	12,118.84	12,118.84
Por lote 2: Cobros Lote 2	45,495.15	45,495.15
Por lote 3: Cobros Lote 3	150,000.00	150,000.00
Productos financieros	254.95	254.95
<b>TOTAL INGRESOS OBTENIDOS</b>	<b>207,868.94</b>	<b>207,868.94</b>

Ahora, ilustrando gráficamente el ingreso obtenido contra el impuesto causado (ISR) tendremos:



Podemos ver en la gráfica anterior que con un mismo ingreso efectivamente obtenido para los dos sistemas el impuesto determinado es sumamente mayor en el sistema tradicional.

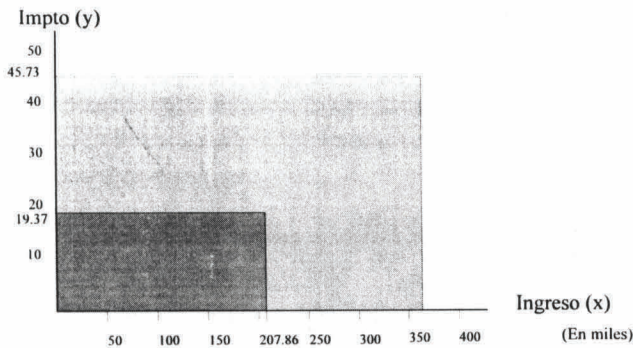
Ahora bien, tomándose en cuenta que el Art. 16 de la LISR considera que el ingreso es obtenido de acuerdo a estas dos opciones:

- 1a. Cuando se opta por considerar como ingreso obtenido en el ejercicio el total del precio pactado (sistema tradicional).
- 2a. Cuando se opte por considerar como ingreso obtenido en el ejercicio solamente la parte del precio pactado cobrado o exigible durante el mismo (sistema de ventas en abonos).

Entonces tendríamos que para el sistema tradicional el Ingreso obtenido sería el siguiente:

Ingresos por cancelación	12,118.84
Venta Lote 2	203,629.60
Venta Lote 3	150,000.00
Productos financieros	<u>254.95</u>
<b>Total Ingreso Obtenido</b>	<b>366,003.39</b>

De acuerdo a lo anterior, la gráfica quedará de la siguiente manera:



---

Como podemos observar en esta gráfica, en el sistema tradicional el ingreso obtenido es mucho mayor al obtenido en el sistema de ventas en abonos, lo que ocasiona que el impuesto a pagar sobre una utilidad irreal sea tan elevado, y la empresa tenga poca liquidez para solventar el pago del impuesto.

De acuerdo a los datos obtenidos, podemos concluir que la hipótesis planteada al principio de este trabajo, queda demostrada, ya que la empresa que opte por el sistema de ventas en abonos se verá menos descapitalizada como resultado del pago del ISR que aquella que opte por el sistema tradicional.

---

## CONCLUSIONES

De acuerdo al trabajo presentado se hacen las siguientes conclusiones:

1. Las empresas que venden a plazos deben optar por el sistema de ventas en abonos y no por el sistema tradicional para efectos del pago del impuesto sobre la renta, ya que las empresas que hayan optado por este último sistema, se verán con poca liquidez para solventar el pago de dicho impuesto por no haber realizado aún los cobros motivo de la enajenación.
2. Otra ventaja de utilizar el sistema de ventas en abonos lo representa el hecho de que el I.S.R. se causa en la proporción en que se realicen los cobros o sean exigibles éstos, ya que en el sistema tradicional puede llegar a causarse el I.S.R. sobre cobros que no se han obtenido y que tampoco se tiene la certeza de que sean efectivamente cobrados, por lo cual se estaría pagando el impuesto sobre una utilidad irreal.
3. Es importante tomar en cuenta que para el manejo del sistema de ventas en abonos debe tenerse mucho control en el registro de operaciones por lo que el catálogo de cuentas debe ser lo más detallado posible a fin de tener la información necesaria para determinar los porcentajes de utilidad y así aplicar a cada cobro su porcentaje de utilidad correctamente.
4. La empresa debe tener mucho cuidado en el manejo de los cobros no realizados, es decir, cuando a los clientes se les acumulan varios pagos vencidos, de manera que al ser éstos exigibles la empresa tenga que considerarlo como un ingreso acumulable y pagar el impuesto sobre una utilidad no realizada. Es por esta razón que la empresa en el momento de la firma del contrato debe establecer las causas de rescisión y entre ellas por cuantos pagos no cobrados se precede a la rescisión del contrato, y el castigo sobre los cobros realizados a fin de recuperar los gastos en que la empresa haya incurrido con motivo de la operación de compraventa.

---

## BIBLIOGRAFIA

1. Del Valle-Martínez Century 21 Bienes Raíces. 1991 p. 53
2. Achour-Castañeda Bienes raices 1993. Editorial Limusa p. 112
3. Finney-Miller Curso de Contabilidad Superior 1993. Noriega Editores.
4. Kieso-Weigandt Contabilidad Intermedia. Editorial Limusa
5. Código de Comercio, 1995.
6. Código Civil para el Estado de Michoacán. ABZ Editores 1995.
7. Gabriela López Riva Palacio. Tesis: Consideraciones sobre los procedimientos para profesionalizar la función de venta de bienes inmuebles. Universidad Iberoamericana 1995.
8. Wiechers de la Lama. Tesis: La enajenación de Inmuebles por persona física y su efecto en el Impuesto sobre la Renta. Universidad Iberoamericana 1980.
9. Compendio Fiscal Correlacionado. Taxxx Editores. 1995.

---

## APENDICE

### Abreviaturas frecuentes:

INPC	Indice Nacional de Precios al Consumidor.
F.A.	Factor de Actualización.
D.A.	Deducciones autorizadas.
Art.	Artículo.
TI	Tasa del Impuesto.
LISR	Ley del Impuesto Sobre la Renta.
ISR	Impuesto Sobre la Renta.
IVA	Impuesto al Valor Agregado.
LIVA	Ley del Impuesto al Valor Agregado.
Vtas.	Ventas.
Cias.	Compañías.
S	Saldo.
Util.	Utilidad.
V.	Valor.