



UNIVERSIDAD PANAMERICANA

SEDE GUADALAJARA

ASPECTOS CONTABLES Y FISCALES PARA
UNA DISTRIBUIDORA DE AUTOS

HUMBERTO LÓPEZ IBARRA

Tesis presentada para optar por el Título de Licenciado en Contaduría
con Reconocimiento de Validez Oficial de Estudios de la
SECRETARÍA DE EDUCACIÓN PÚBLICA, según
acuerdo número 085766 con fecha 19-II-85.

Zapopan, Jal., Marzo de 1999.

CLASIF: _____
ADQUIS: _____
FECHA: _____
DONATIVO DE _____
\$ _____

46502

23-5-02





UNIVERSIDAD PANAMERICANA

SEDE GUADALAJARA



UNIVERSIDAD PANAMERICANA
SEDE GUADALAJARA
BIBLIOTECA

ASPECTOS CONTABLES Y FISCALES PARA UNA DISTRIBUIDORA DE AUTOS

HUMBERTO LÓPEZ IBARRA

Tesis presentada para optar por el Título de **Licenciado en Contaduría**
con Reconocimiento de Validez Oficial de Estudios de la
SECRETARÍA DE EDUCACIÓN PÚBLICA, según
acuerdo número 085366 con fecha 19-II-85.

Zapopan, Jal., Marzo de 1999.



DICTAMEN DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

C. Humberto López Ibarra
Presente

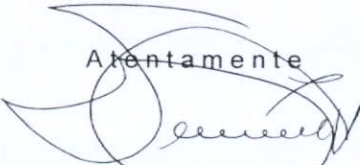
En mi calidad de Presidente de la Comisión de Exámenes Profesionales, y después de haber analizado el trabajo de Titulación en la alternativa:

TESIS

titulado:

ASPECTOS CONTABLES Y FISCALES PARA
UNA DISTRIBUIDORA DE AUTOS

presentado por usted, le manifiesto que reúne los requisitos a que obligan los reglamentos en vigor para ser presentado ante el H. Jurado del Examen Profesional, por lo que deberá entregar siete ejemplares como parte de su expediente al solicitar su examen.

Atentamente


Lic. Francisco Augusto Benítez Ríos
Presidente de la Comisión



UNIVERSIDAD PANAMERICANA

SEDE GUADALAJARA

COMISIÓN DE EXÁMENES PROFESIONALES
DE LA ESCUELA DE CONTADURÍA

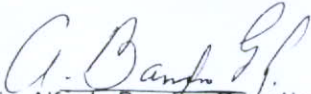
Me permito hacer de su conocimiento que el Sr. Humberto López Ibarra, de la Licenciatura en Contaduría, ha concluido satisfactoriamente su trabajo de Titulación con la alternativa TESIS titulada:

ASPECTOS CONTABLES Y FISCALES PARA
UNA DISTRIBUIDORA DE AUTOS

Manifiesto que después de haber sido dirigida y revisada previamente, reúne todos los requisitos técnicos y pedagógicos para solicitar fecha de Examen Profesional.

Agradezco de antemano la atención que otorgue a la presente, reiterándome a sus órdenes.

Atentamente


Lic. Alfredo Barroso González
Asesor de Tesis

ASPECTOS CONTABLES Y FISCALES PARA UNA DISTRIBUIDORA DE AUTOMÓVILES

	Página
INTRODUCCIÓN	4
I. GENERALIDAD.	
1.1 Descripción de la actividad	5
1.2 Contrato de la Distribuidora	5
1.3 Objetivos de la Distribuidora	7
1.3.1 Objetivos de ventas de vehículos nuevos	7
1.3.2 Objetivos de vehículos usados	8
1.4 Factores que intervienen en la selección de objetivos	9
1.5 Políticas para la Distribuidora.	10
1.5.1 Políticas de ventas de autos nuevos	12
1.5.2 Políticas de ventas de autos usados	12
II. COMPRAS.	
2.1 Control interno	13
2.2 Registros contables.	15
III. VENTAS.	
3.1 Control interno.	17
3.2 Registros contables.	19

IV. SERVICIO, REFACCIONES Y ACCESORIOS.

4.1 Control interno	20
4.2 Registros contables.	22

V. RÉGIMEN FISCAL

5.1 Ingresos	
5.1.1 Impuesto sobre la renta	25
5.1.1.1 Ingresos propios de la actividad	25
5.1.1.2 Otros ingresos	26
5.12 Impuesto al valor agregado	29
5.2 Deducciones	31
5.2.1 Requisitos de las deducciones	35
5.2.2 Gastos no deducibles	40
5.3 Acreditamiento del impuesto al valor agregado	44
5.4 Pagos provisionales	46
5.4.1 Época del pago	46
5.4.2 Calculo del pago	47
5.4.3 Ajuste semestral	49
5.5 Impuesto al activo	50
5.5.1 Base	50
5.5.2 Tasa	52
5.5.3 Opciones para el pago	52
5.6 Obligaciones de la Distribuidora	52
5.6.1 Para efectos del impuesto sobre la renta	52
5.6.2 Para efectos del impuesto al valor agregado	54

CONCLUSIONES	55
BIBLIOGRAFÍAS	56
ANEXO 1 CONTRATO PARA LA DISTRIBUIDORA	57
ANEXO 2 CATALOGO DE CUENTAS	72

INTRODUCCIÓN

Hoy en día las exigencias del mercado han llevado a empresas productoras de automóviles a fortalecer sus servicios y productos innovando nuevas técnicas de importación y exportación de vehículos, así como también a establecer nuevos canales de distribución de sus productos.

Así a lo largo de su estadía en el mercado las distribuidoras han desarrollado controles que los lleven a aprovechar ventajas competitivas y a diversificar el riesgo que corren en el mercado, mediante empresas transnacionales perfectamente identificables, que ya tienen una base establecida de funcionamiento.

Dicha base de funcionamiento engloba todos los engranes que debe tener la distribuidora como los son: Segmentación del mercado meta, ramas de distribución, controles contables firmes, flujogramas de operación, planes de financiamiento, controles de inventarios por mencionar algunos.

Es también importante para una empresa distribuidora conocer los estímulos fiscales o impuestos con los que cuenta para realizar sus operaciones, es por eso que a lo largo del presente trabajo se define la mecánica de dichos estímulos o impuestos.

Cabe mencionar que es muy importante la posición de una empresa de distribución al elegir los controles con los que cuenta, debido a que existen diversos problemas por los que puede pasar sin el adecuado funcionamiento de dichos controles.

CAPITULO 1

GENERALIDADES

1.1 DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD

La Distribuidora de automóviles tiene como actividad principal la compra-venta de vehículos automotrices, refacciones y accesorios para todo tipo de auto, adquiridos a través de la Planta Armadora. Dentro de sus objetivos primordiales se encuentran el servicio al cliente, así también, se tiene un taller de servicio en donde se dará mantenimiento preventivo y correctivo a los autos.

El mercado en donde se encontrará la Distribuidora estará segmentado, dependiendo de los siguientes puntos:

- Autos nuevos: este mercado se enfoca al público en general y algunas empresas importantes, así como empresas públicas. la venta a las empresas públicas como privadas no es muy recurrente debido a la vida útil de los vehículos (compra cada 2 o 3 años en promedio).
- Autos usados:El mercado de este tipo de auto es básicamente el público en general ya que normalmente las empresas adquieren vehículos nuevos ya sea para sus ejecutivos como para uso utilitario.
- Refacciones y accesorios:Se busca comercializar el producto en la zona de influencia, teniendo como principales clientes: talleres, refaccionarías y otras distribuidoras.
- Servicio:Su principal mercado será las compañías aseguradoras y el público en general.

1.2 CONTRATO DE LA DISTRIBUIDORA

Es conveniente establecer un contrato entre la Distribuidora y la Planta Armadora, ya que ambos se sujetarán a reglas comerciales para explotar la marca designada, sin que antes se hayan hecho los acuerdos convenientes.

La Planta Amadora acepta vender autos y la Distribuidora en comprar y revender los productos adquiridos.

En el contrato que se acompaña como ANEXO 1 se tiene una serie de cláusulas que se resumen a continuación:

1.FUNCIONAMIENTO DEL NEGOCIO:

- La Distribuidora mantendrá un solo establecimiento autorizado por la Planta Armadora.
- Fijará un letrero con el nombre que fije la Planta.
- Mantendrá en perfectas condiciones las herramientas y equipo de trabajo.
- Sostendrá un número de agentes capaces para atender a los clientes de sus productos.
- Empleará mecánicos competentes, para proporcionar un servicio rápido y eficaz.
- Mantendrá una existencia de automóviles y refacciones durante el año con un surtido amplio, para satisfacer la demanda del mercado.

2.MARCAS INDUSTRIALES Y COMERCIALES:

El Distribuidor no usará ningún nombre de productos que utilice la Planta Armadora, así como tampoco en su razón social, la Distribuidora no negará la patente y marca.

3.PROPIEDAD DE LOS PRODUCTOS Y CONDICIONES:

La Planta tendrá en su poder los productos, hasta que éstos no sean pagados por la Distribuidora, dentro del pago se incluyen los gastos en los que se incurra para el envío de las mercancías.

4.EXISTENCIA DEL DISTRIBUIDOR:

La Distribuidora debe mantener una existencia de automóviles y refacciones durante el año con un surtido amplio, para satisfacer la demanda del mercado.

La Planta Armadora surtirá los pedidos del Distribuidor siempre y cuando este lo mande antes de los 10 días del mes, la Planta tendrá cuidado en surtir el pedido para ser enviado al Distribuidor, aunque en algunas ocasiones se presentan contratiempos para hacer llegar el pedido como pueden ser: escasez de material, suspensiones laborales o demoras en el transporte.

5.PRECIO:

La Planta fijará los precios de sus productos a la Distribuidora, enviándole la lista de precios, en la que el Distribuidor estará de acuerdo con el precio que le fijo la Planta, ocasionalmente se otorgarán descuentos sobre las compras de los productos.

6. TERMINACION DEL CONTRATO:

El contrato de la Distribuidora con la Planta Armadora es indefinido, pero se podrá dar por terminado o cancelado, cuando se juzgue pertinente por ambas partes o uno de ellos, mediante una notificación por escrito. si la Planta Armadora la envía debe ser con 60 días de anticipación a la fecha de terminación del convenio con el Distribuidor.

La Distribuidora deberá pagar las cantidades adeudadas a la Planta.

Los pedidos que tuviera la Distribuidora de sus clientes deberán otorgárselos a la Planta para que sean surtidos.

La Planta Armadora queda obligada a readquirir los productos que haya vendido a la Distribuidora, ya sean automóviles o refacciones en el momento de la terminación del contrato, cuando estos productos hayan sido comprados antes de la notificación hecha por la Planta Armadora.

7. CONDICIONES ADICIONALES:

Los contratos solo pueden ser modificados por el Gerente de la Planta Armadora que se haga por escrito.

La Distribuidora no podrá ceder el contrato sin el consentimiento de la Planta Armadora entregado formalmente.

1.3 OBJETIVOS GENERALES

Asegurar la continuidad de las operaciones de la Distribuidora a través de los años, mediante la obtención de utilidades, por medio de la compra-venta de los productos de la Planta Armadora y ofrecer a los usuarios el servicio de mantenimiento de los mismos.

El objetivo representa lo que pretende lograr en un futuro, como resultado del proceso administrativo. Son los propósitos y metas definitivas en el desarrollo de cualquier empresa y a su vez incluyen la idea de fines específicos predeterminados.

1.3.1 OBJETIVOS DE VENTAS DE VEHÍCULOS NUEVOS

Los vehículos nuevos deben de ser promovidos para obtener la máxima aceptación de los productos en el mercado.

Mejorar la meta fijada por la Planta Armadora obteniendo con ello estímulos, premios o bonos en el manejo y venta de:

Venta a flotilleros

Arrendamiento a largo plazo

Renta diaria

Participación en concurso de la Planta Armadora.

Para obtener las reposiciones señaladas en el manejo de estos renglones

Obtener las utilidades por líneas de vehículos de acuerdo con los señalados en los presupuestos de operación mensuales y anuales.

Vigilar que se mantengan los inventarios de vehículos nuevos dentro de los límites de volumen y antigüedad recomendado.

Mantener los gastos variables y semifijos de ventas dentro de los límites establecidos en el presupuesto de operación, evitando efectuar gastos innecesarios.

Promover la venta de accesorios a través de instalar a los vehículos nuevos el mayor número de accesorios y equipo.

Promover el establecimiento de políticas de crédito accesibles y flexibles que se encuentren dentro de los requisitos del mercado y que no restrinjan las ventas.

Alcanzar la mayor eficiencia del equipo de vendedores y del personal administrativo.

1.3.2 OBJETIVOS DE VEHÍCULOS USADOS

Promover los vehículos usados fijados por la gerencia general, tratando de superar el presupuesto de operación, tanto en número de unidades como en monto de dinero.

Recibir las unidades usadas a cambio de nuevas dentro de los límites que rigen el mercado de compra-venta de vehículos usados.

Comprar en el mercado independiente vehículos usados para alcanzar las metas establecidas.

Obtener las utilidades señaladas en el presupuesto de operación.

Vigilar que se mantengan una existencia de vehículos usados balanceada, de acuerdo con los requisitos del mercado.

Vender al mayoreo aquellas unidades que por sus condiciones específicas (poca demanda, alto precio, etc). pueden considerarse un peligro para los inventarios.

Acondicionar las unidades usadas recibidas a cambio o compradas en el mercado independiente, manteniendo este costo que no nos lleve a perder la utilidad en el momento de ser vendidos.

Promover a la Distribuidora de políticas de crédito accesibles y flexibles que se encuentren dentro de los requisitos del mercado y que no restrinjan las ventas.

Crear y mantener una buena imagen del departamento y de la empresa dentro de la comunidad.¹

¹ Manual de la distribuidora.

1.4 FACTORES QUE INTERVIENEN EN LA SELECCIÓN DE OBJETIVOS

Existen factores internos y externos que obligan a que el objetivo sea constantemente modificado de acuerdo a las condiciones de los nuevos mercados en que se deben efectuar las operaciones los que se analizarán a continuación:

A) **LOS FACTORES EXTERNOS** o medio ambiente en el que la Distribuidora desarrolle sus actividades lo podemos enmarcar en los siguientes puntos:

UBICACIÓN RESPECTO DEL MERCADO

Para lograr una adecuada selección del objetivo, es indispensable conocer con el máximo detalle el mercado de compradores, y las condiciones del medio ambiente en el que se desarrollarán las operaciones.

Se debe determinar la posible demanda que se podrá obtener de los productos que se ofrecen a través de estos como son:

1. Número de posibles compradores de acuerdo con sus niveles de ingresos, actividades económicas y su proyección de éstos a futuros.
2. Características específicas que deben tener nuestros productos adecuados a las condiciones climatológicas de nuestro mercado.
3. Aceptación de nuestros productos y los de la competencia en el mercado de la zona.
4. Red de comunicaciones y grado de suficiencia de la misma.
5. Desarrollo de las obras de infraestructura en la región de nuestra zona de influencia.

ASPECTOS LEGALES Y REGLAMENTOS GUBERNAMENTALES

Dentro de los factores que se deben de tomar en cuenta para la selección de objetivos, se encuentran aspectos legales, que restringen el mercado de productos, como pueden ser:

1. Los incentivos o restricciones a las actividades de la empresa.
2. Las condiciones tributarias o cargas fiscales.
3. Las relaciones de la empresa con las dependencias oficiales y otras que constituyen al sector gubernamental.

CONDICIONES FINANCIERAS

En este punto se debe analizar todos los aspectos de las fuentes de recursos, las costumbres de los compradores respecto a crédito, la tendencia de otorgamiento de crédito y los plazos que rigen las operaciones de la zona de influencia, por lo que se debe conocer:

1. Disponibilidad de crédito en bancos y financieras de la localidad y del mercado
2. Tipos de mercado
3. Tendencia o costumbre de las condiciones de crédito.

TECNOLOGÍA

La adecuada selección del objetivo de la Distribuidora debe obedecer a los cambios tecnológicos en materia de administración y mercadeo. Esto obedece a que la sociedad actual es altamente dinámica y los objetivos de la Concesionaria, deben de estar de acuerdo con el medio ambiente y la etapa económica, cultural y tecnológica del momento. Bajo condiciones de libre competencia, la Distribuidora debe de obtener utilidades para subsistir, pagar dividendos a sus propietarios, adquirir nuevos elementos y mejorar los existentes, y la única forma de lograrlos, es manteniéndose al frente de la competencia en cuanto a organización, mediante la adopción de los últimos adelantos tecnológicos.

B)FACTORES INTERNOS:Para poder determinar los factores internos de la Distribuidora que afecta en la selección y obtención de los objetivos, es necesario conocer todos los aspectos operativos que sirven para interpretar y modificarlos con vista a los resultados, por esto se requiere:

1. La operación total con el propósito de determinar los factores que en ella intervienen
2. Determinar los factores que interviene para identificar el desempeño real de los participantes del esfuerzo total
3. Investigar que factor o parámetro ejerce, en condiciones determinadas, una influencia decisiva, favorable o adversa en la operación.

1.5 POLÍTICA GENERAL

La creación de un equipo eficiente de trabajo, compuesto por todo el personal de la Distribuidora, tendiente a lograr los objetivos de operación y el cumplimiento de los lineamientos señalados y recomendados por la Planta Armadora, y los reglamentos gubernamentales.

Debido al constante crecimiento y al incremento de la complejidad de las operaciones, las Distribuidoras se ven obligadas a dirigir las actuaciones de sus ejecutivos de una manera uniforme en las diferentes áreas de la negociación, como puede ser: el crédito a otorgar a los clientes, la remuneración a los vendedores, el pago de salarios, descuentos a clientes seleccionados.

Las políticas son una decisión tomada por la gerencia general, con efecto continuo y aplicable a todas las preguntas y problemas que se repiten constantemente y pueden abarcarse dentro de la decisión.

Es común que se confundan los objetivos con las políticas, por lo que a continuación se menciona la diferencia entre estos dos conceptos:

OBJETIVO: Es una exposición de lo que se intenta o se pretende. Es aquello por lo que un ejecutivo dedica todos sus esfuerzos hasta conseguir un resultado específico.

POLÍTICA: Es una orden de la gerencia que se proyecta de una manera específica, estableciendo y definiendo su alcance y autoridad.

Las políticas no definen cual es el fin, pero especifican el objetivo que debe buscarse.

POLÍTICAS BÁSICAS DE LA DISTRIBUIDORA

Las principales políticas de la Distribuidora se deben dividir en los siguientes cuatro grupos:

1. POLÍTICAS DE INVESTIGACIÓN

- A) Del mercado
- B) De los productos comparándolos con la competencia
- C) De sistemas y procedimientos de operación para obtener el máximo de productividad.

2. POLÍTICAS COMERCIALES

- A) De ventas
- B) Promoción de ventas
- C) Canales de distribución
- D) Precio.

3. POLÍTICAS FINANCIERAS

- A) De utilidades
- B) De inversión
- C) De inventarios
- D) De crédito y cobranza.

4. POLÍTICAS ADMINISTRATIVAS

- A) De control de gastos
- B) Registros contables
- C) Presupuestarios
- D) Administración de personal.

1.5.1 POLÍTICAS DE VENTAS DE AUTOS NUEVOS

- Planes de publicidad
- Programas de promoción de ventas
- Precio y condiciones de ventas
- Administración y rotación de inventarios
- Descuentos y rebajas, a través de los meses, clasificadas por categorías de clientes
- Recepción y surtido de pedidos
- Planes y formas de compensación y remuneración a vendedores
- Trato a la clientela
- Adiestramiento y capacitación de vendedores.

1.5.2 POLÍTICAS DE VENTAS DE AUTOS USADOS

- Compra y recepción de vehículos usados a precios competitivos
- Avalúos de vehículos usados
- Reacondicionamiento de vehículos usados
- Precios y condiciones de venta, y plazo de crédito
- Aseguramiento de vehículos vendidos a crédito.

CAPITULO 2

DEPARTAMENTO DE COMPRAS

El presente capítulo, es uno de los más importantes dentro de la actividad de la Distribuidora, ya que esta comienza con el abastecimiento de automóviles nuevos o seminuevos, refacciones, así como la prestación de servicios necesarios para dicho producto.

El objetivo principal es el de obtener utilidades en la venta de sus productos, así como lograr la rentabilidad de la Distribuidora para su permanencia en el mercado y lograr un prestigio dentro de su mercado.

La función del departamento de compras se ve reflejada en la colaboración para obtener los productos del mejor precio junto con las cantidades optimas a los requerimientos del departamento de ventas.

2.1 CONTROL INTERNO

DEFINICIÓN:

Comprende el plan de organización y todos los métodos y procedimientos que en forma coordinada se adoptan en un negocio para: salvaguardar sus activos, verificar la razonabilidad y confiabilidad de su información financiera, promover la eficiencia operacional y provocar la adherencia a las políticas prescritas por la administración.¹

El ciclo de compras incluye todas aquellas funciones que se requieren llevar a cabo para:

- Adquisición de bienes, mercancías y servicios
- El pago de las adquisiciones anteriores
- Clasificar, lo que se adquirió y lo que se pago

El ciclo de Egresos contiene la adquisición y el pago de:

- Inventarios
- Activo fijo
- Servicio externos
- Suministro o abastecimientos

FUNCIONES DEL CICLO DE COMPRAS:

- a) Se deberá de verificar ante 3 proveedores el precio, calidad y la fecha de entrega de las mercancías.
- b) Elaborar la requisición de compra, la cual debe contener:
 - Cantidad solicitada
 - Descripción del producto
 - Fecha de utilización
 - Proveedor consultado
 - Departamento que lo solicita
 - La autorización
 - Fecha de entrega
 - Fecha de solicitud.
- c) Determinar el personal que se ocupará de llevar a cabo la autorización de las compras, así como decidir quien es el personal indicado para la recepción de mercancías y suministros, así mismo llevar a cabo la revisión de la factura contra lo recibido y especificarlo en la orden de compra.
- d) Uso y control efectivo de órdenes de compra y notas de recepción prenumeradas para todo gasto y compra.
- e) Revisión de facturas, precios y cálculo y cotejo contra las órdenes de compra y nota de recepción.
- f) Control de calidad de las mercancías y servicios adquiridos.
- g) Llevar a cabo el registro y control de las cuentas por pagar y los pasivos acumulados.
- h) Efectuar el pago de las mercancías recibidas.

ERRORES TÍPICOS DEL CICLO DE COMPRAS:

1. Las requisiciones de compras no se encuentran debidamente autorizadas.
2. Los bienes o servicios recibidos que no se encuentren registrados o no se registran en el período correspondiente.

¹ Comisión de normas y procedimientos de auditoría, control interno por objetivo y ciclos de transacciones y el

3. Las cuentas se encuentran mal clasificadas.
4. Tener el personal idóneo para supervisar la recepción de las mercancías.
5. Falta de controles para verificar facturas, precios y cálculos y cerciorarse que las órdenes de compra se cotejen contra las notas de recepción.
6. Falta de comunicación adecuada entre el departamento que contrata el pasivo y el de contabilidad.

DOCUMENTACIÓN IMPORTANTE:

Las formas importantes para el ciclo de compras son:

- 1 Requisición de compras
- 2 Ordenes de compras
- 3 Documentos de recepción
- 4 Facturas de proveedores
- 5 Notas de cargo y crédito
- 6 Solicitud de cheque
- 7 Recibos de servicios
- 8 Póliza de cheque

2.2 REGISTROS CONTABLES

La Distribuidora compra artículos con el fin de revenderlos, toda operación que realice debe de encontrarse debidamente registrada en el sistema contable, que se utilice y esta deberá estar bien soportada por escrito. Cabe mencionar que se tendrá en todas las operaciones que realice, los elementos que en ella interviene y los derechos y obligaciones, que la misma se deriven, en atención a lo establecido en el catálogo de cuentas que enuncia en el anexo 2.

Los controles contables comprenden tanto las normas y procedimientos contables establecidos, como todos los métodos y procedimientos que tienen que ver o están relacionados directamente con la protección de los bienes y fondos y la confiabilidad de los registros controlasen presupuestos y financieros de la Distribuidora.

Para efectos de la Distribuidora se manejan compras de crédito y de contado, sean autos nuevos o seminuevos. Cabe mencionar que por la época de inflación que vive el país, sé esta utilizando primordialmente las compras de crédito, siendo está a consignación.

CAPÍTULO 3

DEPARTAMENTO DE VENTAS

El éxito de la Distribuidora recae en el departamento de ventas, esto se logra satisfaciendo las necesidades del cliente tanto en automóviles y en refacciones otorgándole así, un buen servicio en el taller de mantenimiento.

Las funciones de ventas requieren de mucha participación del personal para la obtención de las metas y objetivos fijados por el propio departamento de ventas, ya que en época de inflación, el constante aumento de los precios en los automóviles, con ello se ven decrementadas las ventas, por esta razón la Distribuidora debe de buscar mejores promociones, para motivar al cliente a seguir comprando nuestros productos y así poder seguir compitiendo en el mercado y lograr el máximo de ingresos por el volumen de venta de automóviles.

3.1 CONTROL INTERNO:

FUNCIONES DEL CICLO DE VENTAS:

- Otorgamiento de crédito
- Toma de pedidos
- De autorización y documentación de las ventas a crédito, de los precios de venta y de los descuentos y devoluciones, de acuerdo con las listas de precio autorizadas
- Segregación adecuada de las funciones de recepción de pedidos de clientes a crédito, facturación, cobranza, devoluciones y contabilización
- Entrega o embarque de mercancías y prestación de servicio
- Facturación al cliente
- Registro de la cuenta por cobrar
- Contabilización de comisiones
- Ingreso de efectivo

ERRORES TÍPICOS DEL CICLO DE VENTAS:

- La entrega de productos o servicios, que no se encuentren facturados o la facturación no sea registrada
- Los datos de las ventas se pierden durante el proceso
- Los ingresos se registran en el período equivocado
- No se utiliza el método apropiado para contabilizar las operaciones de ingresos poco usuales
- No se encuentra la documentación correspondiente de las ventas a crédito.

FORMAS Y DOCUMENTOS IMPORTANTES:

- Pedidos de clientes
- Ordenes de venta y embarque
- Conocimiento de embarque
- Facturas de ventas
- Notas de crédito por devoluciones y rebajas sobre ventas
- Avisos de remesas de clientes
- Pagares.

Dentro del control interno del departamento de ventas, uno de los puntos importantes son “las políticas que siga la Distribuidora”, para la autorización de los clientes, las cuales se enumeran a continuación:

- Conocer la situación financiera y estabilidad económica
- Reputación
- Antecedentes de los clientes
- Restricciones legales

Otros los puntos importantes es lo referente a los pedidos autorizados por la Distribuidora para poderse enviar deberán llevar una supervisión y programación del personal adecuada, de acuerdo con las políticas de la empresa, para ello deberá evitar errores en el envío de mercancías. Además verificar que lo facturado coincida con el pedido que se vaya a surtir.

3.2 REGISTROS CONTABLES

Los registros contables como se mencionó en el capítulo 2.2, son de vital importancia por que nos permite identificar las operaciones que efectúa la Distribuidora, los registros contables pueden optar por llevarlos manual o electrónicamente, pero para los tiempos en los que vivimos y por costo beneficio, se llevan los registros por medios electrónicos.

Las ventas que maneja son de contado y de crédito tanto de autos nuevos, como seminuevos. En la actualidad la mayoría de las ventas de autos se realizan de crédito por la escasez de efectivo, los plazos que se manejan en las operaciones son de 6, 12, y 18 meses y la tasa de interés la estipula la Planta Armadora.

CAPÍTULO 4

DEPARTAMENTO DE REFACCIONES, SERVICIOS Y ACCESORIOS

El departamento de refacciones, servicio y accesorios es parte importante del área de ventas, sólo que su venta y actividad se realizan por personas distintas de las que vendan los automóviles, de los que presta los servicios de mantenimiento y del que vende las refacciones y accesorios propio para cada modelo.

El departamento de servicio tiene mucha interrelación con el departamento de refacciones, ya que el primero, hace los pedidos de las refacciones necesarias para prestar el servicio del mantenimiento de los automóviles.

4.1 CONTROL INTERNO

FUNCIONES DEL DEPARTAMENTO DE REFACCIONES:

El departamento de refacciones en lo referente a compras tiene las mismas funciones mencionadas en el capítulo 2.

Dentro de las ventas de refacciones también se cuentan con las mismas funciones que se describieron en el capítulo 3.

Respecto al departamento de servicios sus funciones principales son:

- La recepción del automóvil
- Elaboración de la orden de entrada a servicio
- Llevar a cabo un diagnóstico sobre los problemas mecánicos que se detecten al automóvil
- Dar al cliente un presupuesto del costo del servicio del automóvil
- Verificar en el taller si se cuentan con las piezas necesarias para llevar a cabo el trabajo y en caso de no tener las refacciones, solicitarlas al departamento de refacciones
- Efectuar el pago de las refacciones al departamento de refacciones
- Elaboración de la factura del cliente

- Llevar a cabo los registros contables correspondientes
- Cobranzas.

ERRORES TÍPICOS DEL CICLO DE REFACCIONES Y SERVICIOS:

REFACCIONES:

- No todos los inventarios se encuentran registrados debidamente
- El inventario de refacciones no se da de baja en el momento en salen del almacén
- Las refacciones se dan de baja, pero las mercancías no salen del almacén
- Las refacciones que se reciben se registran en inventarios pero la cuenta por pagar relativa no se registra.

SERVICIO:

- Cuando se efectúa la venta de refacciones no se lleva a cabo la facturación o no se registra en su período correspondiente
- Cuando se realiza la entrega del automóvil no se elabora la factura y no se lleve a cabo el registro contable
- Los ingresos se registran en un período equivocado
- No llevar a cabo la supervisión adecuada de los trabajos realizados a los automóviles
- Elaborar un pedido erróneo de refacciones y con ello se tenga una pérdida de tiempo
- Pérdida de tiempo en la reparación del auto por el personal y esto nos lleva a tener más elevado el costo de mano de obra.

DOCUMENTACIÓN IMPORTANTE:

- Orden de recepción del automóvil, incluyendo el diagnóstico del automóvil
- Orden de compra de refacciones
- Nota de crédito por devolución o rebajas sobre ventas de refacciones
- Factura de venta del servicio de mantenimiento
- Nota de crédito por devolución y rebajas sobre la reparación
- Elaboración de las pólizas respectivas.

4.2 REGISTROS CONTABLES

Los registros contables además de el mencionado en los capítulos 2.2 y 3.2, la distribuidora deberá anexar a los registros contables la documentación comprobatoria que dio origen a dicha operación. Así mismo las pólizas que se emitan deberán de encontrarse debidamente revisadas y autorizadas por personas diferentes a la que elabora la póliza y además de tener las pólizas un número consecutivo para evitar errores en los registros contables respectivos.

Dentro de los registros contables de este capítulo solo se mencionará la venta de servicio, ya que la compra y venta de refacciones se maneja las mismas condiciones que se mencionaron en los capítulos 2.2 y 3.2 respectivamente.

CAPITULO 5

RÉGIMEN FISCAL

La Constitución Mexicana en su artículo 31 fracción IV establece la obligación de que todos los Mexicanos deben contribuir al gasto público.

La Distribuidora debe determinar las contribuciones a su cargo, salvo disposiciones en contrario y estas deben ser pagadas en las fechas señaladas en las disposiciones respectivas.

Para efecto de impuesto sobre la renta e impuesto al valor agregado, el ejercicio fiscal para el pago de contribuciones se hará de acuerdo al año calendario según lo establece el artículo 11 del código fiscal de la federación. En el caso de que una persona moral inicie operaciones posteriores al 1 de enero, dicho ejercicio deberá terminarse el 31 de diciembre del año de que se trate.

A continuación, describiré una serie de disposiciones en materia de los impuestos sobre la renta y al valor agregado, a fin de señalar el régimen fiscal de estos impuestos, aplicable a las Distribuidoras de autos con servicio de taller de mantenimiento.

BASE DEL IMPUESTO SOBRE LA RENTA

La base para el impuesto sobre la renta es el resultado fiscal según lo establece el artículo 10 de la ley. Para lo cual, primero se determina la utilidad fiscal y éste se obtiene de restarle a los ingresos acumulables, las deducciones autorizadas, las cuales se mencionarán en capítulo 5.2. A la utilidad fiscal del ejercicio se le restará, en su caso, las pérdidas fiscales pendientes de aplicar de otros ejercicios. Si persiste la utilidad fiscal se habrá llegado al resultado fiscal el cual se le aplicará la tasa del 35%, para así obtener el impuesto del ejercicio.

No obstante lo anterior se implementa diferir parte del impuesto en tanto se reinviertan las utilidades. Para ello podrán aplicar el 30% a la utilidad fiscal reinvertida del ejercicio. La diferencia entre el impuesto que se calcule sobre la utilidad fiscal reinvertida y el que se derivaría de aplicar la tasa del 35% a la misma utilidad, será la parte del impuesto que podrán diferir y pagar al momento de la distribución de utilidades.

Para determinar la utilidad fiscal reinvertida del ejercicio, se obtiene de restar al resultado fiscal obtenido en el ejercicio incrementado con la participación de los trabajadores en las utilidades de la Distribuidora deducida en los términos de la fracción III capítulo 5.2.2., el importe de las partidas no deducibles para efectos de dicho impuesto, excepto la señalada en la fracción VIII del capítulo 5.2.2 de la misma ley.

El impuesto se enterará mediante declaración que presentarán dentro de los 3 meses siguientes a la fecha en que terminó el ejercicio, ante las autoridades correspondientes, acreditándose contra dicho impuesto, los pagos provisionales y el ajuste correspondientes, los cuales trataré en capítulos 5.4.

BASE DEL IMPUESTO AL VALOR AGREGADO EN LAS ENAJENACIONES:

De acuerdo al artículo 12 de la ley del impuesto al valor agregado, la base del impuesto en el caso de enajenación se considera como valor el precio pactado, además de los importes que se carguen o se cobren al adquirente por otros impuestos, derechos, intereses normales o moratorios, o algún otro concepto. A falta de precio pactado se tomará el valor de mercado, o en su defecto al de avalúo.

En la enajenación a plazo podrá diferir el impuesto correspondiente al precio pactado, excluyendo los intereses, dicho impuesto se hará cuando sean efectivamente recibidos los pagos y los intereses se podrán diferir al mes en que éstos sean exigibles.

En el caso de pagos anticipados que reciba la Distribuidora, antes de enviar o entregar materialmente el bien y siempre que el envío o entrega se realice cuando hayan transcurrido más de 3 meses desde el primer anticipo, el impuesto se cubrirá en el momento en que se efectúe cada pago anticipado y sobre el monto del mismo; al enviarse o entregarse el bien, se pagará la diferencia de impuesto que resulte por el total de la operación.

BASE DEL IMPUESTO AL VALOR AGREGADO EN LA PRESTACIÓN DE SERVICIOS:

Para efecto del artículo 18 de la ley del impuesto al valor agregado, la base del impuesto al valor agregado en el caso de prestación de servicios se considerará como valor el total de la contraprestación pactada, así como las cantidades que además se carguen o cobren a quien reciba el servicio por otros impuestos, derechos, viáticos, gastos de toda clase, reembolsos, intereses normales o moratorios, penas convencionales y cualquier otro concepto.

5.1 INGRESOS

El presente capítulo tiene el objetivo de definir los ingresos que gravan la actividad de la distribuidora, sean estos en efectivos, créditos, en servicios, etc. Así como también determinar el momento de la acumulación de dichos ingresos.

5.1.1 IMPUESTO SOBRE LA RENTA

Los ingresos para efectos de impuesto sobre la renta se acumularán en el ejercicio en que se generen, siendo estos en efectivo, en bienes, créditos, servicios y por la ganancia inflacionaria. Dentro de este capítulo es importante el momento de la acumulación de los ingresos en las diferentes formas en que se pueden gravar.

5.1.1.1 INGRESOS PROPIOS DE LA ACTIVIDAD

- La persona moral acumulará la totalidad de los ingresos en efectivo, en bienes, en servicios, en crédito, o cualquier otro tipo, que se obtenga en el ejercicio.

Tratándose de los ingresos por enajenación o prestación de servicios se acumularán, en los momentos que menciona el artículo 16 del impuesto sobre la renta, el que ocurra primero:

1. Cuando se expida el comprobante que ampare el precio o la contraprestación pactada.
2. Se envíe o entregue materialmente el bien o cuando se preste el servicio.
3. Se cobre o sea exigible total o parcialmente el precio del bien o la contraprestación pactada, aún cuando provenga de anticipos.

Cuando se reciban anticipos y el precio o la contraprestación pactada sea determinable con posterioridad de acuerdo a la regla 3.6.3 de la Resolución Miscelánea acumulará solamente los anticipos, en vez de acumular la totalidad del ingreso, en cuyo caso, se deberá de realizar la acumulación de la totalidad del ingreso, hasta el momento en que se determine el precio o contraprestación de que se trate, descontando los anticipos que ya se hubieran acumulado.

Tratándose de la enajenación de bienes, la Distribuidora podrá deducir los anticipos que hubieran entregado, cuando exista precio o contraprestación pactada, siempre que a la fecha en que deba presentarse la declaración del ejercicio, se cumpla con los demás requisitos de deducibilidad.

En el caso de enajenación a plazo se acumulará de acuerdo al antepenúltimo párrafo del art. 14 del código fiscal, la Distribuidora podrá optar por considerar como ingreso obtenido en el ejercicio el total del precio pactado, o la parte del precio cobrado durante la enajenación. Para considerarse enajenación a plazo cuando se efectúa con clientes que sean público en general, se difiera más del 35% del precio para después del sexto mes y plazo pactado exceda de 12 meses.

5.1.1.2 OTROS INGRESOS

Adicionalmente, la ley del impuesto sobre la renta señala la forma y el momento en que se deberán reconocer otro tipo de ingresos que no son propios de la actividad de la Distribuidora entre los que podemos contemplar los siguientes:

- En caso de enajenación de activos fijos, cargos y gastos diferidos, se acumulara los ingresos por la diferencia entre la parte de la inversión aun no deducida ya actualizada, para actualizarla se utilizara en factor que se calculará dividiendo el ultimo mes de la primera mitad del ejercicio entre el mes en que se adquirió el bien. Si la inversión se hace durante el mismo ejercicio en el que el bien haya sido utilizado, se considera como último mes de la primera mitad de dicho ejercicio el mes inmediato anterior al que corresponde la mitad del periodo.
- Los pagos que se perciban por recuperación de un crédito deducido por incobrable.
- La cantidad que se recupere por seguros, fianzas o responsabilidades a cargo de terceros, tratándose de pérdidas de bienes del Distribuidor.
- El importe que perciba para efectuar gastos por cuenta de terceros, salvo que dichos gastos sean respaldados con documentación comprobatoria a nombre de aquel por cuenta de quien se efectúa el gasto.
- Los intereses y la ganancia inflacionaria, acumulables en los términos del artículo 7-B de la ley del impuesto sobre la renta, se determinarán de la siguiente manera:

El interés acumulable

Se obtiene de restar los intereses a favor devengados en cada uno de los meses del ejercicio, el componente inflacionario de la totalidad de los créditos, inclusive los que no generen intereses.

Para efectos del componente inflacionario de los créditos, se considerarán como créditos los siguientes:

a) Las inversiones en títulos de crédito, distintos de las acciones, de los certificados de participación amortizables, de los certificados de depósitos de bienes y en general de títulos de crédito que representen la propiedad de bienes, también se consideran incluidos dentro de los créditos, los que adquieran las empresas de factoraje financiero.

b) Las cuentas y documentos por cobrar, a excepción de las siguientes:

1. Los que sean a cargo de personas físicas y no provengan de sus actividades empresariales, cuando sean a la vista, a plazo menor de un mes o a plazo mayor si se cobran antes del mes.

2. A cargo de socios o accionistas que sean personas físicas o sociedades residentes en el extranjero, a excepción que en este último caso, estén denominados en moneda extranjera y provenga de la exportación de bienes o servicios.

3. A cargo de funcionarios y empleados, así como de los préstamos efectuados a terceros.

4. Pagos provisionales de impuestos y saldos a favor por contribuciones, así como estímulos fiscales.

5. Enajenación a plazo por la que se acumularán como ingreso cobrado en el ejercicio, a excepción de los derivados de los contratos de arrendamiento financiero.

6. Cualquier cuenta o documentos por cobrar cuya acumulación este condicionada a la percepción efectiva del ingreso.

No se incluirá como crédito el efectivo en caja.

Las cuentas y documentos por cobrar que deriven de los ingresos acumulables disminuidos por el importe de descuentos y bonificaciones sobre los mismos, se considerarán como crédito para efectos de componente a partir de la fecha en que los ingresos correspondientes se acumulen y hasta la fecha en que se cobren en efectivo, en bienes, en servicios o, hasta la fecha de su cancelación por incobrables.

La ganancia inflacionaria:

Se obtendrá, cuando el componente inflacionario de las deudas sea superior a los intereses a cargo. Cuando las deudas no generen intereses a cargo, el importe del componente inflacionaria de dichas deudas será la ganancia inflacionaria acumulable.

Para efectos del componente inflacionario de las deudas, se considerarán como deudas las siguientes:

En ningún caso se considerarán deudas las originadas por partidas no deducibles, las cuales se mencionarán más adelante en el capítulo 5.2.2, como son:

- 1 Los pagos por impuestos sobre la renta a cargo de la Distribuidora o de terceros, tampoco serán deducibles los pagos del Impuesto al Activo a cargo de la Distribuidora.
2. Las cantidades que tengan carácter de participación en la utilidad de la Distribuidor.
3. Las provisiones para creación o incremento de reservas complementarias de activo o de pasivo que se constituyan con cargo a las adquisiciones o gastos del ejercicio.
4. Las reservas que se crean para indemnizaciones al personal, para pagos de antigüedad o cualquier otra de naturaleza análoga.

Se considerará que se contraen deudas por la adquisición de bienes y servicios, por la obtención del uso o goce temporal de bienes o por capitales tomados en préstamo, cuando se dé cualquiera de los supuestos que se señalaron el momento de acumulación de los ingresos en el capítulo 5.1.1.1.

Tratándose de capitales tomados en préstamo, cuando se reciban parcial o totalmente el capital.

En el caso de cancelación de una operación de la cual deriva una deuda, se cancelará su componente inflacionario, cuando este ocurra antes del 4 mes siguiente al cierre del ejercicio, en el que se concertó dicha operación, la Distribuidora cancelará el componente inflacionario y se restará el componente inflacionario de las deudas relativo al mes en que ocurra la cancelación, o si la cancelación se efectúa después del cierre de dicho ejercicio, del correspondiente al último mes del ejercicio en que se concertó la operación.

El componente inflacionario de las deudas, de los que deriven intereses moratorios, de los créditos, préstamos o deudas, de los que deriven intereses, o pérdida cambiaria, que se deduzcan en los términos del capítulo 5.2.1 fracción VIII tercer párrafo, en el cual se derivan por incumplimiento de obligaciones, excepto cuando estos últimos provengan de operaciones contratadas con personas físicas que no realicen actividades empresariales, residentes en el extranjero o con las personas morales no contribuyentes. Se calculará hasta el mes en que dichos intereses, pérdida cambiaria, se deduzcan, multiplicando el factor de ajuste mensual por la suma del saldo promedio mensual de las deudas, contratados con el sistema financiero o colocados con su intermediación y el saldo promedio mensual de las demás deudas.

Para efecto del saldo promedio mensual de las deudas contratadas con el sistema financiero será la suma de los saldos diarios del mes, dividida entre el número de días que comprenda dicho mes. No se incluirán en el cálculo del saldo promedio los intereses que se devenguen en el mes.

Para calcular el componente inflacionario de las deudas en moneda extranjera se valorará a la paridad existente el primer día del mes.

Se entenderá que el sistema financiero se compone de las instituciones de crédito, de seguros y fianzas, de almacenes generales de depósito, arrendadora financiera, sociedades de ahorro y préstamos, uniones de crédito, empresa de factoraje financiero, casas de bolsa, casa de cambio y sociedades financieras por objeto limitado que sean residentes en México o en el extranjero

El componente inflacionario de los créditos o deudas:

Se calculará multiplicando el factor de ajuste mensual por la suma del saldo promedio mensual de los créditos o deudas, contratados con el sistema financiera o colocados con su intermediación y el saldo promedio mensual de los demás créditos o deudas.

El saldo promedio mensual de los créditos contratado con el sistema financiero será la suma de los saldos diarios del mes, dividida entre el número de días que comprenda dicho mes. El saldo promedio de los demás créditos será la suma del saldo al inicio del mes y el saldo al final del mismo, dividida entre dos. No se incluirá en el cálculo del saldo promedio los intereses que se devenguen en el mes.

Para calcular el componente inflacionario de los créditos o deudas en moneda extranjera se valoraran a la paridad existente el primer día del mes.

5.1.2 IMPUESTO AL VALOR AGREGADO

El objetivo del presente capítulo será el indicar los actos o actividades, que realiza la Distribuidora y que estas se encuentran gravadas para efectos del impuesto al valor agregado. Así mismo se menciona el momento en que deberá pagarse el impuesto.

Para efecto del impuestos al valor agregado acumulará ingresos que obtenga la Distribuidora por la enajenación de bienes que marca el capítulo II de la ley del impuesto al valor agregado. El faltante de bienes en los inventarios de la empresa. En este último caso la presunción admite prueba en contrario. Aparte existe una excepción para el pago de impuestos por los faltantes de bienes en los

inventarios cuando sean deducibles para efectos de impuesto sobre la renta y consistan en mermas, destrucción autorizada de mercancías o faltantes de bienes por caso fortuito o fuerza mayor.

Se entiende por enajenación de bienes:

1. Toda transmisión de propiedad a un cuando el enajenante se reserva el dominio del bien enajenado.
2. Las adjudicaciones, aun cuando se realicen a favor de acreedor.
3. La aportación a una sociedad o asociación.
4. La que se realiza mediante Arrendamiento Financiero.
5. La que se realiza a través del Fideicomiso.

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

Cuando la transferencia de propiedad no llegue a efectuarse, se tendrá derecho a la devolución de impuesto al valor agregado correspondiente.

Siempre que la Distribuidora otorgue descuentos o bonificaciones con el motivo de la realización de actos establecidos por la ley, podrá deducir en la siguiente o siguientes declaraciones de pagos provisionales el importe de los descuentos o bonificaciones, siempre que expresamente se haga constar que el impuesto al valor agregado que se hubiere trasladado se cancelará o se restituye, según sea el caso, y expedir la nota de crédito en la que haga constar en forma expresa tal circunstancia, antes de hacer la deducción.

Se considera que se efectúa la enajenación de los bienes en el momento en que se realice alguno de los supuestos mencionados en el capítulo 5.1.1.1.

Se acumularán los ingresos obtenidos por prestación de servicios independientes, que marca el capítulo III de la ley del impuesto al valor agregado como sigue:

1. La prestación de obligaciones de hacer que realice una persona a favor de otra, cualquiera que sea el acto que le dé origen y el nombre o clasificación que a dicho acto le den otras leyes.
2. El mandato, la comisión, la mediación, la agencia, la representación, la consignación y la distribución.

En la prestación se tendrá la obligación de pagar el impuesto en el momento en que sean exigibles las contraprestaciones a favor de quien los preste y sobre el monto de cada una de ellas. Entre dichas contraprestaciones quedan incluidas los anticipos que reciban el prestador de servicios.

En el caso de intereses moratorios derivados del incumplimiento de obligaciones, excepto cuando provengan de operaciones contratadas con personas físicas que no realicen actividades empresariales, se tendrá la obligación de pagar el impuesto en el momento en que se expida el comprobante por los mismos en el que se traslade el impuesto en forma expresa y por separado o cuando se perciban en efectivo, bienes o en servicios, lo que ocurra primero.

5.2 DEDUCCIONES

De acuerdo al título II de la ley del impuesto sobre la renta, en su capítulo II se enumeran las siguientes deducciones:

I. Las devoluciones que se reciban o los descuentos o bonificaciones que se hagan, aun cuando se traten de ejercicios posteriores.

II. Las compras de mercancías, así como de materias primas, disminuidas con las devoluciones, descuentos y bonificaciones sobre las mismas efectuadas inclusive en ejercicios posteriores. La adquisición de activos fijos, terrenos, las acciones y otros valores mobiliarios no serán deducibles.

III. Gastos.

IV. Para este efecto es considerada como inversiones según el artículo 42 de la ley del impuesto sobre la renta las siguientes:

Los activos fijos

Los gastos diferidos

Los cargos diferidos y las erogaciones realizadas.

Los cuales se deducirán en los términos del artículo 41 de la ley del impuesto sobre la renta mediante la aplicación de los porcentos máximos autorizados por la ley al monto original de la inversión.

El monto original de la inversión, comprende además del precio del bien, los impuestos efectivamente pagados con motivo de la adquisición o importación del mismo a excepción del impuesto al valor agregado.

Las inversiones podrán deducirse a elección de la Distribuidora, a partir del ejercicio en que se inicie el uso del bien o desde el ejercicio siguiente.

Cuando la Distribuidora enajene los bienes o cuando estos dejen de ser útiles para obtener ingresos, éste deducirá en el ejercicio en que esto ocurra, la parte aún no deducida.

La Distribuidora ajustará la deducción multiplicándola por el factor de actualización correspondiente al período comprendido desde el mes en que se adquirió el bien hasta el último mes de la primera mitad del período en el que el bien haya sido utilizado durante el ejercicio por el que se efectúe la deducción.

El activo fijo

Para efectos del artículo 42 de la ley del impuesto sobre la renta se considera como activo fijo todos los bienes tangibles que se utilizan para la realización de la actividad de la Distribuidora los cuales se demeriten por el uso en el servicio del mismo y por el transcurso del tiempo. La adquisición de estos bienes tiene como finalidad, la de utilizarse en su propio desarrollo y que no se busque la enajenación de los mismos dentro del curso normal de sus operaciones. Cabe mencionar que se deberá aplicar los porcentajes de depreciación que señala el artículo 44 de la ley del impuesto sobre la renta para los activos fijos por tipo de bienes, que a continuación se enumeran:

- Mobiliario y equipo de oficina el 10%
- Automóviles, autobuses y camiones de carga el 25%
- Equipo de cómputo el 30%
- Maquinaria y equipo 10%.

Los gastos diferidos

Son los activos intangibles representados por bienes o derechos que permiten deducir costos de operación o mejorar la calidad o aceptación de un producto, por un período limitado, como por ejemplo:

- Los gastos preoperativos
- Los gastos de instalación
- Los gastos de organización.

Los cargos diferidos

A comparación de los gastos diferidos se busca un beneficio por un período ilimitado que dependerá de la duración de la actividad de la Distribuidora, tanto los gastos como los cargos diferidos se le aplicarán la tasa de amortización autorizados, que indica el artículo 43 de la ley del impuesto sobre la renta, las cuales son:

- Cargos diferidos el 5%
- Para regaldas por patentes de mejoras, marcas, nombres comerciales, por dibujos o modelos, así como otros gastos diferidos el 15%.

En caso de que el beneficio de las inversiones a que se refiere el punto 2 se concrete en el mismo ejercicio en el que se realizó la erogación, la deducción podrá efectuarse en su totalidad en dicho ejercicio.

En general, para que las inversiones puedan ser deducibles, necesitan seguir las siguientes reglas:

1. La reparación, así como las adaptaciones a las instalaciones se considerarán inversiones siempre que impliquen adiciones o mejoras de activo fijo. En ningún caso se considerarán inversiones los gastos por concepto de conservación, mantenimiento que se eroguen con el objeto de mantener el bien de que se trate en condiciones de operación.

2. Las inversiones en automóviles sólo serán deducibles hasta un monto de \$264,951.26 actualizada al 31 de enero de 1999, siempre que sean automóviles utilitarios.

Para efecto de hacer deducible los automóviles utilitarios se deberán cumplir con ciertos requisitos que marca la regla 3.7.22 de la Resolución Miscelánea, los cuales son:

Ocupar las puertas o espacios traseros del vehículo la leyenda "automóvil utilitario" en ambas puertas delanteras del automóvil, así como ostentar el RFC.

Para efectos de esta fracción son vehículos utilitarios aquellos vehículos que se destinen exclusivamente al transporte de bienes o prestación de servicios relacionados con la actividad de la Distribuidora.

Opcionalmente y de acuerdo regla 3.7.23 de la Resolución Miscelánea los vehículos podrán no permanecer en el lugar específicamente designado, fuera del horario de labores, cuando se utilicen para viajes relacionados con la actividad de la Distribuidora fuera de una faja de 50 kilómetros que circunde al establecimiento de la Distribuidora a la cual se halle asignado el vehículo de que se trate.

Así mismo cuando se utilice el vehículo utilitario para viajes, se deberá llevar el siguiente control:

- El nombre de la persona que utilice el automóvil.
- La marca del automóvil, el año, el modelo y el número de placas.
- Relación de los kilómetros recorridos con motivo del viaje, el destino y propósito del mismo.
- Fecha de inicio del viaje.

En el caso de reparación del algún vehículo utilitario se deberá llevar el siguiente control:

- Nombre, la denominación y razón social, la clave del Registro Federal Contribuyente del taller y su domicilio al que se envió el automóvil;
- La marca del automóvil, el año, el modelo y el número de placas;
- Tipo de reparación o servicio, y
- La fecha de envío al taller.

Se podrá asignar un automóvil utilitario a alguno o algunas personas en particular de acuerdo a la regla 3.7.24 de la Resolución Miscelánea, cuando se trate de vendedores o cobradores, siempre que la asignación de automóviles sea estrictamente indispensable en función de la actividad que realicen dichas personas y se cumplan con lo siguientes requisitos.

1. Que el kilometraje recorrido por el vehículo en los casos de vendedores o de cobradores, represente por lo menos el 90% del número total de kilómetros recorridos por el vehículo;

2. Llevar un registro de control en el que se asienten los siguientes datos:

- a) Nombre de la persona a la que se le asigna el vehículo
- b) Marca del vehículo, año, modelo y número de placa, y
- c) Relación de los kilómetros recorridos en cada viaje, destino y propósito del mismo,

3. Se satisfagan los requisitos de identificación y permanezca en un lugar designado por la empresa en los días en que no labore la persona a la que se le asigne el automóvil.

V. Los créditos incobrables y las pérdidas por caso fortuito, fuerza mayor o por enajenación de bienes distintos a las adquisiciones de mercancías.

En el caso del artículo 47 de la ley del impuesto sobre la renta, las pérdidas de bienes del contribuyente por caso fortuito o fuerza mayor, que no se reflejen en el inventario, serán deducible en el ejercicio en que ocurran. La pérdida será igual a la cantidad pendiente de deducir a la fecha en que se sufra. La cantidad que se recupere por seguros, fianzas o responsabilidades, a que se refiere el artículo 17 fracción VIII de la ley del impuesto sobre la renta, se acumulará para efectos dicho impuesto.

En el artículo 47 de la ley del impuesto sobre la renta menciona, que el contribuyente que reinvierta la cantidad recuperada en la adquisición de bienes de naturaleza análoga a la que perdió, o bien para redimir pasivos por la adquisición de dichos bienes, únicamente acumulará la parte de la cantidad recuperada no reinvertida o no utilizada por redimir pasivos.

VI. Los intereses y la pérdida inflacionaria determinados de acuerdo al artículo 7-B, los cuales se determinan como sigue:

El interés deducible se obtendrá de restar los intereses a cargo, devengados en cada uno de los meses del ejercicio, el componente inflacionario de la totalidad de las deudas, inclusive las que no generen intereses.

En el capítulo 5.1.1.2. se menciona que se considera como deudas. Así mismo como se determinará el componente inflacionario de las deudas.

La pérdida inflacionaria:

Se obtendrá la pérdida inflacionaria, cuando el componente inflacionario de los créditos sea superior a los intereses devengados a favor. Cuando los créditos no generen intereses a favor, el importe del componente inflacionario de dichos créditos será la pérdida inflacionaria deducible.

De acuerdo al capítulo 5.1.1.2 se menciona que se considera como créditos. Así mismo como se determinará el componente inflacionario de los créditos.

5.2.1 REQUISITOS DE LAS DEDUCCIONES

Según el artículo 24 de la ley del impuesto sobre la renta, indica que toda deducción deberá contar con ciertos requisitos, los cuales se presentan a continuación:

I. Deben de ser indispensables para los fines de la actividad de la Distribuidora salvo que se trate de donativos no onerosos, ni remunerativos, que satisfagan los requisitos previstos en la ley del impuesto sobre la renta y en las reglas generales que para el efecto establezca la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, siempre y cuando sean otorgados a:

- a) A la federación, Entidades Federativas o Municipios.
- b) A las Fundaciones, patronatos y demás entidades cuyo propósito sea apoyar económicamente las actividades de personas morales autorizadas para recibir donativos deducibles cuando:
 - Destinen la totalidad de sus ingresos a los fines para los que fueron creados.
 - Al momento de su liquidación destinen la totalidad de su patrimonio a entidades autorizadas para recibir donativos deducibles.

Cabe señalar los requisitos para recibir donativos, deberá constar en la escritura constitutiva de la persona moral de que se trate.

- c) Las instituciones de asistencia o de beneficencia autorizadas por las leyes de la materia, así como las sociedades o asociaciones civiles autorizadas para recibir donativos y tanto como la sociedad o

asociaciones de carácter civil que se dedican a la enseñanza, y las asociaciones o sociedades civiles organizadas con fines culturales.

d) A las asociaciones y sociedades civiles que otorguen becas y que deban cumplir con los siguientes requisitos:

1. Las becas se otorguen para realizar estudios en instituciones de enseñanza que tengan autorización o reconocimiento de validez oficial de estudios en los términos de la Ley general de Educación.
2. Las becas se deberán otorgar mediante concurso abierto al público en general y su asignación deberá basarse en datos objetivos relacionados con la capacidad académica del candidato.
3. Las actividades que desarrollen tengan como finalidad primordial el cumplimiento de su objeto social.
4. Que destinen sus activos exclusivamente a los fines propios de su objeto social de que se trate.
5. Al momento de su liquidación destinen la totalidad de su patrimonio a entidades autorizadas para recibir donativos.
6. Mantener a disposición del público en general la información relativa a la autorización para recibir.

II. Que cuando esta ley permita la deducción de inversiones se proceda en los términos del capítulo 5.2 fracción IV.

III. Se deberá comprobar con documentación que reúna los requisitos que señalen las disposiciones fiscales relativas a la identidad y domicilio de quien lo expida, así como de quien adquirió el bien de que se trate o recibió el servicio.

IV. Toda deducción deberá estar debidamente registrada en la contabilidad.

Las reglas que deberá observar la Distribuidora para llevar la contabilidad de acuerdo a las disposiciones fiscales, serán las que marca el artículo 28 del código fiscal de la federación, en el cual se menciona:

1. Llevar los sistemas y registros conforme al artículo 26 del reglamento del código fiscal de la federación como son:

- a) Identificar cada operación, actos o actividades y sus características, relacionadas con la documentación comprobatoria, de tal forma que se pueda identificar con las distintas contribuciones y tasas, así como las actividades liberadas de pago.

Todos comprobante deberá cumplir con ciertos requisitos que marca el artículo 29-A del código fiscal de la federación, entre los cuales se encuentran:

- Contener impreso el nombre, denominación o razón social, domicilio fiscal y clave del registro federal de contribuyente de quien lo expida.
- Contener impreso el número de folio.
- Lugar y fecha de expedición.
- Clave del registro federal de contribuyente de la persona a favor de que se expida.
- Cantidad y clase de mercancía o descripción del servicio que ampare.
- Valor unitario consignado en número e importe total consignado en número o letra, así como el monto de los impuestos que en los términos de las disposiciones fiscales deban trasladarse.
- Fecha de impresión y datos de identificación del impresor autorizado.

Los comprobantes podrán ser utilizados por la Distribuidora en plazo máximo de 2 años, contados a partir de su fecha de impresión. Transcurrido dicho plazo sin haber sido utilizados, los mismos deberán cancelarse anotando la palabra cancelado y la fecha de cancelación. La vigencia para la utilización de los comprobantes, deberá señalarse expresamente en los mismos.

- b) Identificar las inversiones realizadas relacionadas con la documentación comprobatoria, donde se pueda conocer con precisión el monto original de la inversión, fecha de adquisición, descripción y el importe de la deducción.
- c) Relacionar cada operación, acto o actividad con los saldos que den como resultado las cifras finales de las cuentas.
- d) Formular los estados de posición financiera y relacionar con las cuentas operación.
- e) Asegurar el registro total de operaciones garantizar que los asientos sean correctos, mediante los sistemas de control y verificación interna necesarias.
- f) Identificar las contribuciones que se deben cancelar o devolver, en virtud de devoluciones que se reciban y descuentos o bonificaciones que se otorguen conforme a las disposiciones fiscales.
- g) Comprobar el cumplimiento de los requisitos relativos al otorgamiento de estímulos fiscales.

La Distribuidora en función del artículo 27 del reglamento del código fiscal de la federación podrá utilizar indistintamente tantos los sistemas de registro manual, mecánicos o electrónicos. Si la Distribuidora lleva el sistema de registro manual, deberán llevar sus libros diarios, mayor y los que

estén obligados a llevar según las disposiciones fiscales, debidamente encuadernados, empastados y foliados.

2. Los asientos en la contabilidad serán analíticos y deberán efectuarse dentro de los 2 meses siguientes a la fecha en que se realicen las actividades respectivas.

3. Llevarán la contabilidad en su domicilio. Dicha contabilidad podrá llevarse en un lugar distinto cuando obtengan autorización y siempre que dicho lugar se encuentre ubicado en la población en la que se encuentra el domicilio fiscal de la Distribuidora.

V. El contribuyente en materia de retención y entero de impuesto a cargo de terceros, en su caso, deberá recabar de éstos (terceros) copia de los documentos en que conste el pago de dicho impuesto, al mismo tiempo, cumplirá con las obligaciones que se establece el apartado de las obligaciones para efectos del impuesto sobre la renta.

VI. Cuando los pagos cuya deducción se pretenda, se efectúe a personas obligadas a solicitar su inscripción en el registro federal de contribuyente, se proporcione la clave respectiva en la documentación comprobatoria.

VII. Que cuando los pagos cuya deducción se pretenda se haga a contribuyentes que estén obligados al pago del Impuesto al Valor Agregado, y que se traslade en forma expresa y por separado en los comprobantes.

VIII. Que en los casos de intereses por capitales tomados en préstamo, estos se hayan invertido en los fines del negocio. Cuando la Distribuidora otorgue prestamos a terceros, sólo serán deducibles los intereses que se devenguen en capitales tomados en préstamo hasta por el monto de la tasa más baja de los intereses estipulados en los prestamos a terceros en la porción del préstamo que se hubiera hecho a éstos; sí en alguna de estas operaciones no se estipularan intereses, no procederá la deducción respecto al monto proporcional de los prestamos hechos a terceros.

En el caso de capitales tomados en préstamo para la adquisición de inversiones o realización de gastos o cuando las inversiones o gastos se efectúen a crédito y dichas inversiones o gastos no sean deducibles o lo sean parcialmente, los intereses que se deriven de los capitales tomados en préstamo o de las operaciones a crédito, sólo serán deducibles en la misma proporción en que las inversiones o gastos lo sean.

IX. Que tratándose de honorarios o gratificaciones a administradores, comisarios, directores, gerentes generales o miembros de consejo directivo, se determinen en cuanto monto total y

percepción mensual, o por asistencia, afectando en la misma forma los resultados del contribuyente y satisfagan los supuestos siguientes:

- a) Que el importe anual establecido para cada persona no sea superior al sueldo anual devengado por el funcionario de mayor jerarquía.
- b) Que el importe total de honorarios o gratificaciones establecidos, no sean superiores al monto de los sueldos y salarios anuales devengados por el personal de la Distribuidora.
- c) Que no exceda del 10% del monto total de las otras deducciones del ejercicio.

X. Las prestaciones de previsión social deberán otorgarse en forma general en beneficio de los trabajadores, como serían los destinados para jubilaciones, fallecimiento, invalidez, servicios médicos y hospitalarios, subsidios por incapacidad, becas educacionales para los trabajadores o su hijo, fondos de ahorro, guardería infantiles o actividades culturales, deportivas y otras de naturaleza análoga.

XI. Que los pagos de primas de seguros o fianzas se hagan conforme a las leyes de la materia y correspondan a conceptos que la ley marque como deducibles o que en otras leyes se establezca la obligación de contratarlos y siempre que, tratándose de seguros, durante la vigencia de la póliza no se otorguen préstamos a persona alguna, por parte de la aseguradora, con garantía de las sumas aseguradas de las primas pagadas o reservadas matemáticamente.

En los casos en que los seguros tengan por objeto otorgar beneficios a los trabajadores deberá observarse el dispuesto en la fracción anterior. Si mediante el seguro se trata de resarcir a la Distribuidora de la disminución que en su productividad pudiera causar la muerte, accidente o enfermedad de técnicos o dirigentes, la deducción de las primas procederá siempre que el seguro haya de establecerse un plan en el cual se determine el procedimiento para fijar el monto de la prestación y satisfaga los plazos y requisitos que se fijen las disposiciones de carácter general.

XII. Que el costo de adquisición declarado por la Distribuidora corresponda al de mercado. Cuando exceda el precio de mercado no será deducible el excedente.

XIII. Que en el caso de adquisición de bienes de importación se compruebe que se cumplieron los requisitos legales para su importación, el importe de dichas adquisiciones no podrá ser superior al valor en aduanas del bien de que se trate.

La Distribuidora sólo podrá deducir las adquisiciones de los bienes que mantengan fuera del país, hasta el momento en que se enajenen o se importen, salvo que dichos bienes se encuentren afectos a un establecimiento permanente que tenga en el extranjero.

XIV. Tratándose de pérdidas por créditos incobrables, se considerarán realizadas cuando se consuma el plazo de prescripción que corresponda, o antes, si fuera notorio la imposibilidad práctica de cobro.

Cabe mencionar que las instituciones de crédito sólo podrán hacer las deducciones a que se refiere el párrafo anterior cuando así lo ordene o autorice la Comisión Nacional Bancaria siempre que no haya optado por efectuar las deducciones por convenio con la Secretaría de Hacienda y Crédito Público en el caso de los ingresos de la Instituciones de Crédito.

XV. En el caso de remuneración a empleados que estén condicionados al cobro de los abonos en las enajenaciones a plazos o en los contratos de arrendamiento financiero en los que hayan intervenido, se deduzcan en el ejercicio en que dichos abonos o ingresos se cobren, siempre que se satisfagan los demás requisitos de ley.

XVI. En el caso que se vayan a realizar las operaciones correspondientes o a más tardar el día en que la Distribuidora deba presentar su declaración, se reúnan los requisitos que para cada deducción en particular establece la ley. Cabe mencionar la fecha de expedición de la documentación comprobatoria de un gasto deducible deberá corresponder al ejercicio por el que se efectúa la deducción.

Tratándose de anticipos por la adquisición de mercancías y gastos, estos serán deducibles en el ejercicio en que se efectúen, siempre que se reúnan los siguientes requisitos: se cuente con documentación comprobatoria del anticipo en el mismo ejercicio en que se pagó y con el comprobante que reúna los requisitos del artículo 29-A del código fiscal de la federación que ampare la totalidad de la operación por la que se efectuó el anticipo, a más tardar el último día del ejercicio siguiente a aquél en que se dio el anticipo. La deducción del anticipo en el ejercicio en que se pague será por el monto del mismo y, en el ejercicio en que se recibe el bien o servicio que se adquiera, la deducción será la diferencia entre el valor total consignado en el comprobante que reúna los requisitos referidos y el monto del anticipo.

5.2.2 GASTOS NO DEDUCIBLES

De acuerdo al artículo 25 de la ley del impuesto sobre la renta, se considerarán como gastos no deducibles, los que enseguida se enumeran:

I. Los pagos por impuestos sobre la renta a cargo de la Distribuidora o terceros, conforme a las disposiciones relativas. Así como los pagos de impuesto al activo a cargo del mismo. En el caso de

aportaciones al instituto mexicano del seguro social sólo serán deducibles las cuotas obreras pagadas por los patrones, correspondientes a trabajadores con salario mínimo general para una o varias áreas geográficas.

Tampoco serán deducibles las cantidades que entregue la Distribuidora en su carácter de retenedor a las personas que la presten servicios personal subordinado provenientes de crédito al salario mensual, así como los accesorios de las contribuciones a excepción de los recargos.

II. Los gastos que se realicen en relación con las inversiones, que no sean deducibles conforme al apartado de las deducciones; en el caso de automóviles se podrán deducir hasta un monto de \$264,951.26 respecto del valor de adquisición de los mismos.

III. El importe que tenga el carácter de participación de utilidades de la Distribuidora o estén condicionadas a la obtención de ésta, ya sea que correspondan a trabajadores, a miembros del consejo de administración, a obligacionista a otros.

La participación de los trabajadores en las utilidades de la Distribuidora será deducible en el ejercicio en que se pague, en la parte que resulte de restar a la misma las deducciones relacionadas con la prestación de servicios personales subordinados que hayan sido ingresos del trabajador por el que no se pagó impuesto.

Dentro de las deducciones relacionadas con la prestación de servicios personales subordinados los ingresos en efectivo, en bienes, en crédito o en servicio, aún cuando estén gravados para el impuesto sobre la renta, o no se consideren ingresos por la misma o se trate de servicios obligatorios, sin incluir dentro de estos últimos los útiles, instrumentos y materiales necesarios para la ejecución del trabajo a que se refiere la Ley Federal del Trabajo.

Para determinar el valor de los ingresos en servicios a la que se refiere esta fracción, se considerará aquella parte de la deducción de las inversiones y gastos relacionados con dichos ingresos que no hayan sido cubiertos por el trabajador.

IV. Los obsequios, atenciones y otros gastos de naturaleza análoga con excepción de aquellos que estén directamente relacionados con la enajenación de productos o la prestación de servicios y que sean ofrecidos a los clientes en forma general.

V. Los gastos de representación.

VI. Los viáticos o gastos de viaje, que se efectúen en el país o en el extranjero, cuando no se destinen al hospedaje, alimentación, transporte, uso o goce temporal de automóviles y pago de kilometraje de la persona beneficiaria del viático o cuando se apliquen dentro de la faja de 50 kilómetros que circunden al establecimiento del contribuyente.

Las personas a favor de las cuales se realice la erogación deben de tener relación laboral con el contribuyente o deben estar prestando servicios profesionales.

En el caso de gastos de viaje destinados a la alimentación, sólo serán deducible hasta por un monto que no exceda de \$610.71 diarios por cada beneficiario, cuando los mismos se eroguen en territorio nacional, mientras que \$1221.43 diarios cuando se eroguen en el extranjero y el contribuyente acompañe la documentación que lo ampare con relación al hospedaje o transporte. Así mismo deberá de cumplir con los requisitos que al efecto la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, mediante reglas de carácter general.

En cuanto a los gastos de viaje destinados al uso o goce temporal de automóviles y gastos relacionados, serán deducibles hasta por un monto que no exceda de \$686.58 diarios, cuando se eroguen en territorio nacional o en el extranjero y el contribuyente acompañe a la documentación que los ampare relativa al hospedaje o transporte debiendo cumplir con los requisitos de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, mediante reglas de carácter general.

En el caso de los gastos de viaje destinados al hospedaje, sólo será deducible hasta por un monto que no excede de \$3,088.41 diarios, siempre que se eroguen en el extranjero y el contribuyente acompañe a la documentación que los ampare la relativa al transporte, debiendo además cumplir con los requisitos que al efecto establezca la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, mediante reglas de carácter general.

Cuando el total o una parte de los viáticos o gastos de viaje con motivo de seminarios o convenciones, que se efectúen en el país o en el extranjero y formen parte de la cuota de recuperación que se establezca para el efecto y en la documentación que los ampare no se desglose el importe correspondiente a tales erogaciones, sólo serán deducibles de dicha cuota, una cantidad que no exceda el límite de gastos de viaje por día destinado a la alimentación a que se refiere ésta fracción. La diferencia que resulte conforme a este párrafo no será deducible en ningún caso.

VII. Las sanciones, indemnizaciones por daños y perjuicios o penas convencionales. En el caso de indemnizaciones por daños y perjuicios y las penas convencionales, sólo podrán deducirse cuando la ley imponga la obligación de pagarlas por provenir de riesgos creados, responsabilidad objetiva, caso fortuito, fuerza mayor o por actos de terceros, salvo que los daños y los perjuicios o la causa que dio origen a la pena convencional, se hayan originado por culpa imputable a la Distribuidora.

VIII. Las provisiones para creación o incremento de reservas complementarias de activo o pasivo que se vayan a constituir con cargo a las adquisiciones o gastos del ejercicio, con excepción de las relacionadas con las gratificaciones a los trabajadores correspondientes al ejercicio.

IX. Las reservas que se creen para indemnizaciones al personal para pagos de antigüedad o cualquier otra de naturaleza análoga, con excepción de las que se constituyan en los términos de esta ley.

X. Las primas o sobrepagos, sobre el valor nominal que la Distribuidora pague por el reembolso de las acciones que vaya a emitir.

XI. Las pérdidas por caso fortuito, fuerza mayor o por enajenación de bienes, cuando el valor de adquisición de los mismos no corresponda al de mercado en el momento en que fueron adquiridos dichos bienes por el enajenante.

XII. El crédito comercial aún cuando sea adquirido de terceros.

XIII. Será deducible los pagos de automóviles utilitarios solo en la proporción a que se refiere la fracción II de este apartado, siempre que en este caso se cumpla con los requisitos para la deducción que establece que será deducible sólo hasta un monto de \$264,951.26 incluyendo el impuesto al valor agregado y sean estrictamente indispensable para las actividades de la Distribuidora.

En ningún caso serán deducibles los pagos por el uso o goce temporal de automóviles comprendidos dentro de la categoría "B" y "C" a que se refiere el artículo 5 de la Ley Sobre la Tenencia o uso de Vehículos salvo en el caso de arrendadoras, siempre que los destinen exclusivamente al arrendamiento.

XIV. Las pérdidas derivadas de la enajenación, así como por caso fortuito o fuerza mayor de los activos cuya inversión no es deducible conforme a lo dispuesto en el apartado de las deducciones.

Tratándose de automóviles las pérdidas derivadas de su enajenación, así como por caso fortuito o fuerza mayor, sólo serán deducibles en la parte proporcional en que se haya podido deducir el monto original de la inversión. La pérdida se determinará de acuerdo al dispuesto al artículo 20 de la ley del impuesto sobre la renta, en la cual nos marca, que para obtener la pérdida, se deberá obtener la diferencia entre el monto original de la inversión deducible disminuido por las deducciones efectuadas sobre dicho monto y el precio en que se enajenen los bienes.

En el caso de bienes cuya inversión no es deducible cuando se trate de reparaciones así como las adaptaciones, éstas se considerarán inversiones siempre que implique adiciones o mejoras; otro tipo de bienes que no son deducibles es los que se realizan cuando se lleva a cabo una inversión en automóviles utilitarios que no rebase un monto de \$264.951.26.

Se considerará como pérdida el precio obtenido por su enajenación.

XV. Los pagos por concepto de impuesto al valor agregado, que la Distribuidora hubiese efectuado y el que le hubieran trasladado. No se aplicará lo dispuesto en esta fracción, cuando la Distribuidora no tenga derecho al acreditamiento, para solicitar la devolución del impuesto al valor agregado que le hubiera sido trasladado o que hubiese pagado con motivo de la importación de bienes o servicios que correspondan a gastos o inversiones deducibles en los términos del presente apartado de las deducciones.

Tampoco será deducible el impuesto al valor agregado, que le hubieran trasladado a la Distribuidora ni el que hubiese pagado con motivo de la importación de bienes o servicios, cuando la erogación que dio origen al traslado o al pago no sea deducible o que estén incluido en créditos incobrables con motivo de haber ejercido la opción para calcular el impuesto, tratándose de enajenaciones se considerará como valor el precio pactado, además de cantidades que se carguen o cobren al adquirente por otros impuestos, derechos, intereses normales y moratorios o cualquier otro concepto.

XVI. Las pérdidas que deriven de fusión, reducción de capital o liquidación de sociedades en las que el contribuyente hubiera adquirido acciones, partes sociales o certificados de aportación patrimonial de las sociedades nacionales de crédito.

XVII. Los consumos en bares o restaurantes, a excepción, en este último caso de los que reúnan los requisitos de la fracción VI de este capítulo. Así como tampoco serán deducibles los gastos en comedores que por su naturaleza no estén a disposición de todos los trabajadores de la Distribuidora, aún cuando los estén, cuando éstos excedan de un monto equivalente a un salario mínimo general diario del área geográfica del contribuyente por cada trabajador que haga uso de los mismo y por cada día en que se preste el servicio, adicionando con las cuotas de recuperación que pague el trabajador por este concepto.

El límite que establece esta fracción, no incluye los gastos relacionados con la prestación del servicio de comedor como son, el mantenimiento de laboratorio o especialistas que estudien la calidad e idoneidad de los alimentos servidos en los comedores a que se refiere el párrafo anterior.

5.3 ACREDITAMIENTO DEL IMPUESTO AL VALOR AGREGADO

El acreditamiento del impuesto al valor agregado consistirá en restar el impuesto acreditable de la cantidad que resulte aplicar a los actos o actividades de la Distribuidora, la tasa que corresponda según sea el caso.

Se entiende por impuesto acreditable, un monto equivalente al del impuesto al valor agregado que hubiera sido trasladado a la Distribuidora y el propio impuesto que él hubiera pagado con motivo de la importación de bienes o servicios, en el mes o en el ejercicio al que corresponda.

Para que sea acreditable el impuesto al valor agregado deberá contener los siguientes requisitos:

I. Que corresponda a bienes o servicios estrictamente indispensable para la realización de actos distintos de la importación, por los que deba pagar el impuesto establecido o a los que se aplique la tasa del 0%. Se consideran estrictamente indispensable las erogaciones efectuadas por la Distribuidora que sean deducibles para el impuesto sobre la renta, aún cuando no sé este obligado al pago de dicho impuesto. Tratándose de erogaciones parcialmente deducibles para fines del impuesto sobre la renta, únicamente será acreditable el impuesto trasladado en la proporción en que dichas erogaciones sean deducibles para fines del citado impuesto.

El impuesto trasladado a la Distribuidora correspondiente a los gastos efectuados con motivo de la importación, se podrá acreditar en la proporción en que sea acreditable el impuesto pagado en esa importación. En la misma declaración en que se efectuó el pago provisional del periodo a que correspondan dichas importaciones.

En el caso de inversiones o gastos en período preoperativo, se podrá estimar el destino de los mismo y acreditar el impuesto que corresponda a las actividades por las que se vaya a estar obligado al pago del impuesto. Si dicha estimación resulta diferencia de impuesto por error en el cálculo de gastos o inversiones que no exceda del 10% de impuesto pagado, no se cobrarán recargos, siempre que el pago se efectúe espontáneamente.

Cuando se esté obligado al pago del impuesto al valor agregado o cuando sea aplicable la tasa del 0% sólo por una parte de las actividades, únicamente acreditará el impuesto correspondiente a dicha parte. Si ésta no fuese identificable, el acreditamiento procederá únicamente en el porcentaje que el valor de los actos por los que sí deba pagarse el impuesto o se aplicó la tasa del 0%, represente en el valor total de los que la Distribuidora realice en su ejercicio.

II. Que haya sido trasladado expresamente al contribuyente y que conste por separado en los comprobantes. A excepción de la tasa del 0% no se deberá trasladar en forma expresa y por separado el impuesto.

III. Que haya sido efectivamente erogados los pagos por la adquisición de bienes o servicios de que se trate, en los casos en que los pagos que a su vez sean ingresos; se podrán deducir a la vez cuando hayan sido erogados a más tardar en la fecha en que se deba presentar la declaración del ejercicio que se trate, cuando el impuesto haya sido trasladado por la Distribuidora.

IV. Trantandose del impuesto trasladado que hubiese retenido conforme al artículo 1-A, dicha retención se entere en los términos y plazos establecidos en esta ley.

El derecho del acreditamiento para este impuesto, es personal para la Distribuidora y no podrá transmitirlo por actos a otras personas, excepto tratándose de fusión. En el caso de escisión de sociedades el acreditamiento del impuesto pendiente de acreditar a la fecha de la escisión sólo lo podrá efectuar la sociedad escidente.

Para acreditar el impuesto al valor agregado en la importación de bienes tangibles cuando se hubiera pagado la tasa del 10%, el contribuyente deberá poder comprobar que los bienes fueron utilizados o enajenados en la región fronteriza.

5.4 PAGOS PROVISIONALES

5.4.1 ÉPOCA DE PAGO

La Distribuidora para efectos del impuesto sobre la renta de acuerdo con el artículo 12 de dicha ley, así mismo en base al artículo 5 de la ley del impuesto al valor agregado y al artículo 4 de la ley del impuesto al activo, realizará pagos provisionales mensuales a cuenta del impuesto anual a más tardar el día 17 del mes inmediato posterior a aquel al que corresponda el pago.

La Distribuidora efectuará pagos provisionales trimestrales del impuesto sobre la renta e impuesto al activo, cuando sus ingresos del ejercicio inmediato anterior no exceda de \$10,488,779.59 de pesos, a más tardar el día 17 de los meses de abril, julio, octubre y enero del año siguiente; tratándose del ejercicio de liquidación, los pagos provisionales se harán en forma semestral a más tardar el día 17 del mes siguiente a aquél en que termine cada semestre, en tanto se lleve a cabo la liquidación total del activo.

Para efectos del impuesto al activo, por los meses comprendidos entre la fecha de terminación del ejercicio y el mes en que se presente la declaración del mismo ejercicio, la Distribuidora deberá efectuar sus pagos provisionales en la misma cantidad que se hubiera determinado para los pagos provisionales del ejercicio inmediato anterior.

En el caso del primer ejercicio en el cual efectúe pagos provisionales la Distribuidora, los calculará considerando el impuesto que le correspondería, si hubiera estado obligado al pago.

En el caso de iniciación de operaciones se efectuarán pagos provisionales de impuesto al valor agregado en forma trimestral mientras que cuando se encuentre en el ejercicio de liquidación los

pagos provisionales se harán conforme a los mismos períodos y en las mismas fechas en que se venían realizando con anterioridad al inicio del ejercicio de liquidación.

5.4.2 CÁLCULO DEL PAGO

La base para el pago provisional del impuesto sobre la renta será como a continuación se señala:

I. Se calculará el coeficiente de utilidad correspondiente al último ejercicio de doce meses por el que se hubiera o debió haberse presentado declaración. Para este efecto, la utilidad fiscal del ejercicio por el que se calcule el coeficiente se dividirá entre los ingresos nominales del mismo ejercicio.

Se denomina ingresos nominales a los ingresos acumulables, excepto la ganancia inflacionaria y considerando los ingresos por intereses y la ganancia cambiaria, sin restarles el componente inflacionario. Tratándose de créditos u operaciones denominadas en unidades de inversión, se considerarán ingresos nominales, para efectos de los pagos provisionales, los intereses conforme se devenguen, incluyendo el ajuste que corresponda al principal por estar los créditos u operaciones denominadas en dichas unidades.

Tratándose del segundo ejercicio fiscal, el primer pago provisional comprenderá el primero, el segundo y el tercer mes del ejercicio, y se considerará el coeficiente de utilidad fiscal del primer ejercicio, aun cuando no hubiera sido de doce meses.

Cuando en el último ejercicio de doce meses no resulte coeficiente de utilidad, conforme a lo dispuesto en esta fracción, se aplicará el correspondiente al último ejercicio de doce meses por el que se tenga dicho coeficiente, sin que ese ejercicio sea anterior en más de 5 años a aquél por el que se deban efectuar los pagos provisionales.

II. La utilidad fiscal para el pago provisional se determinará, multiplicando el coeficiente de utilidad que corresponda conforme a la fracción anterior por los ingresos nominales, correspondientes al período comprendido desde el inicio del ejercicio hasta el último día del mes al que se refiere el pago.

A la utilidad fiscal determinada en esta fracción se le restará en su caso, la pérdida fiscal de ejercicio anteriores pendientes de aplicar contra las utilidades fiscales, sin perjuicio de disminuir dicha pérdida de la utilidad fiscal del ejercicio.

III. Los pagos provisionales serán las cantidades que resulten de aplicar la tasa del 30% sobre la utilidad fiscal reinvertida del ejercicio que se determine, una vez que dicha utilidad haya sido disminuida por las pérdidas fiscales de ejercicios anteriores pendientes por aplicar, pudiendo acreditarse contra el impuesto a pagar los pagos provisionales del mismo ejercicio efectuados con anterioridad.

De acuerdo con el artículo 5 de la ley del impuesto al valor agregado, la base para el pago provisional de dicho impuesto será, la diferencia entre el impuesto que corresponda al total de las actividades realizadas en el período por el que se efectúa el pago, a excepción de las importaciones de bienes tangibles y las cantidades por las que proceda el acreditamiento.

La determinación del pago provisional mensual según el artículo 7 de la ley del impuesto al activo, se determinará dividiendo entre 12 el impuesto actualizado que correspondió al ejercicio inmediato anterior, multiplicando el resultado por el número de meses comprendidos desde el inicio del ejercicio hasta el mes al que se refiere el pago, pudiendo acreditarse contra el impuesto a pagar los pagos provisionales del ejercicio por el que se paga el impuesto, efectuándose con anterioridad.

El impuesto del ejercicio inmediato anterior se actualizará por el periodo comprendido desde el último mes del penúltimo ejercicio inmediato anterior, hasta el último mes del ejercicio inmediato anterior a aquél por el cual se calcules el impuesto.

La Distribuidora podrá efectuar pagos provisionales del impuesto al activo y del impuesto sobre la renta, que resulte en los términos mencionados en el presente capítulo, tanto para efectos del impuesto al activo, como para impuesto sobre la renta, de conformidad con lo siguiente:

1. Se compararán el pago provisional del impuesto al activo, con el pago provisional del impuesto sobre la renta, sin considerar para efectos de dicha comparación, el acreditamiento de los pagos provisionales.
2. El pago provisional se efectuará por la cantidad que sea mayor, una vez que se realice la comparación del impuesto sobre la renta y el impuesto al activo, pudiendo acreditar contra el impuesto a pagar, los pagos provisionales efectuados con anterioridad en los términos de la comparación de los 2 impuestos.

5.4.3 AJUSTE SEMESTRAL

Impuesto sobre la renta:

De conformidad con el artículo 12-A de la ley del impuesto sobre la renta, en el primer mes de la segunda mitad del ejercicio se ajustará el impuesto correspondiente a los pagos provisionales, de acuerdo a lo siguiente:

a) De la totalidad de los ingresos obtenidos desde el inicio del ejercicio hasta el último día de la primera mitad del mismo, se restará el monto de las deducciones autorizadas en el capítulo 5.2, correspondiente a dicho período; así como, en su caso, la pérdida fiscal de ejercicios anteriores, pendiente de aplicar contra las utilidades fiscales. Tratándose de la deducción de inversiones, de las reservas deducibles en los términos de la fracción VIII del capítulo 5.2.2, se restará la parte proporcional que represente los meses comprendidos en el período por el que se realice el ajuste, respecto del total de meses del ejercicio de que se trate.

b) El ajuste en el impuesto, se determinará aplicando la tasa de 30% a la utilidad fiscal reinvertida del ejercicio, sobre el resultado que se obtenga conforme al inciso anterior. Al monto del ajuste en el impuesto se le restarán los pagos provisionales efectivamente enterados en los términos del artículo 12 de la ley del impuesto sobre la renta, correspondientes a los meses comprendidos en el período del ajuste.

La diferencia que resulte a cargo por el ajuste se enterará con el pago provisional correspondiente al mes en que el mismo se efectúe. En el caso, que el contribuyente realice pagos provisionales trimestrales enterará dicha diferencia conjuntamente con el pago provisional que realice con posterioridad a dicho ajuste. La diferencia señalada en este párrafo no será acreditable contra los pagos provisionales a que se refiere el artículo 12 de dicha ley.

Cuando el monto del ajuste en el impuesto sea menor que el monto de los pagos provisionales efectivamente enterados que correspondan al período de dicho ajuste, la diferencia que resulte a favor de la Distribuidora se podrá acreditar contra el impuesto que resulte a cargo en los pagos provisionales del mismo ejercicio que se efectúen posteriormente, siempre que se cumpla con los siguientes requisitos:

1. Que no se hubiera obtenido autorización para disminuir los pagos provisionales contra los cuales se efectúe el acreditamiento del artículo 8 del reglamento del impuesto sobre la renta, que se refiere a las reglas para disminuir el monto de los pagos provisionales.

2. Que la deducción a que se refiere la fracción II del capítulo 5.2, que se refiere a la compra de mercancías, calculada para el primero y segundo ajuste se hubiera hecho en la proporción que el monto de adquisiciones netas representen de la totalidad de los ingresos acumulables, que correspondan al ejercicio de doce meses inmediato anterior a aquél por el que se efectúen los ajustes.

Solo serán acreditables los pagos provisionales y la diferencia en el ajuste, efectivamente enterados.

Impuesto al activo:

Los contribuyentes a que se refiere el artículo 7-A de esta ley, efectuarán el ajuste como se mencionado para el impuesto sobre la renta, así como los pagos provisionales de este impuesto correspondientes al período de ajuste, de conformidad con lo siguiente:

1. Se comparará el pago provisional del impuesto al activo determinado en el capítulo 5.4.2, correspondiente al período por el que se efectúe el ajuste, con el monto del ajuste en el impuesto sobre la renta determinado de conformidad con el capítulo 5.4.3, sin considerar para efectos de dicha comparación la resta de los pagos provisionales señalados en tales preceptos.

2. El pago del ajuste en el impuesto sobre la renta y del pago provisional del impuesto al activo a que se refiere dicho ajuste se hará por la cantidad que resulte mayor de acuerdo con el punto anterior, pudiendo acreditar contra el impuesto a pagar los pagos provisionales efectuados con anterioridad en los términos de capítulo 5.4.3 en lo referente al impuesto al activo.

5.5 IMPUESTO AL ACTIVO

5.5.1 BASE

En base al artículo 2 de la ley del impuesto al activo, la base del impuesto se determinará sumando el valor de los activos y a este restándole las deudas del ejercicio.

El valor del activo en el ejercicio se calculará sumando los promedios de los activos conforme al siguiente.

Se consideran como activos financieros los siguientes:

I. El valor del activo en el ejercicio se calcula sumando los promedios de los activos financieros conforme al siguiente procedimiento:

Se sumaran los promedios mensuales del ejercicio y el resultado se dividirá entre el mismo número de meses. Tratándose de acciones, el promedio se sumará considerando el costo comprobado de adquisición hasta el último mes de la primera mitad del ejercicio por el que se determina el impuesto.

El promedio mensual de los activos será el que resulte de dividir entre 2, la suma del activo al inicio y al final del mes, excepto los correspondientes a operaciones contratadas con el sistema financiero o con su intermediación.

Dentro de los activos financieros se encuentran los siguientes:

1. Las inversiones en títulos de crédito, a excepción de las acciones emitidas por personas morales residentes en México y las acciones emitidas por sociedades de inversión de renta fija.

2. Las cuentas y documentos por cobrar, a excepción de las que den a cargo de socios o accionistas residentes en el extranjero, ya sean personas físicas o sociedades.

No se consideran cuentas por cobrar los pagos provisionales, los saldos a favor de contribuciones, ni los estímulos fiscales por aplicar.

3. Los intereses devengados a favor, no cobrados.

Los activos financieros denominados en moneda extranjera se valuarán al tipo de cambio del primer día de cada mes. Para este efecto, cuando sea aplicable el tipo controlado de cambio, se estará al tipo de cambio para enajenación con el cual inicien operaciones en el mercado las instituciones de crédito de la Ciudad de México.

II. El monto original de la inversión de cada terreno, actualizado en los términos del artículo 3 de la ley, se actualizará desde el mes en que se adquirió o se valuó catastralmente en el caso de fincas rústicas, hasta el último mes de la primera mitad del ejercicio por el que se determina el impuesto, se dividirá entre 12 y el cociente se multiplicará por el número de meses en que el terreno haya sido propiedad del contribuyente en el ejercicio.

La Distribuidora podrá deducir del valor del activo en el ejercicio, las deudas contratadas con empresas residentes en el país o con el establecimiento permanente ubicado en México de residentes en el extranjero, siempre que se traten de deudas no negociables. También podrán deducirse las deudas negociables en tanto no se notifique al contribuyente la cesión del crédito correspondiente a dichas deudas a favor de una empresa de factoraje financiero, y aún cuando no habiéndose notificado la cesión, el pago de la deuda se efectúe a dicha empresa o a cualquier otra persona no contribuyente de este impuesto.

No son deducibles las deudas contratadas con el sistema financiero o con su intermediación.

La Distribuidora deducirá el valor promedio de las deudas en el ejercicio de que se trate. Dicho promedio se calculará sumando los promedios mensuales de los pasivos y dividiendo el resultado entre el número de meses que comprende el ejercicio. Los promedios se determinará sumando los saldos al inicio y al final del mes dividiendo por consiguiente el resultado entre 2.

5.5.2 TASA

La Distribuidora determinará el impuesto conforme el previsto en el artículo 2 de la ley del impuesto al activo, por los ejercicios fiscales aplicando al valor de su activo en el ejercicio, la tasa del 1.8%.

5.5.3 OPCIONES PARA ÉL CALCULO

La Distribuidora de acuerdo con el artículo 5-A de la ley del impuesto al activo, podrá determinar el impuesto del ejercicio considerando el cuarto ejercicio inmediato anterior que le hubiera correspondido actualizándolo, de haber estado obligado al pago del impuesto en dicho ejercicio, sin incluir, en su caso, el beneficio que se deriva de la deducción de pagos provisionales del impuesto, así como el impuesto del ejercicio. En el caso en que el cuarto ejercicio inmediato anterior haya sido irregular, al impuesto se considerará como si el resultado fuera en un ejercicio regular.

El impuesto se actualizará por el periodo transcurrido desde el último mes de la primera mitad del cuarto ejercicio inmediato anterior, hasta el último mes de la primera mitad del ejercicio por el que se determine el impuesto.

Una vez ejercida la opción que establece este punto, la Distribuidora deberá pagar el impuesto con base en la misma por los ejercicios subsecuentes, incluso cuando se deba pagar este impuesto en el periodo de liquidación.

5.6 OBLIGACIONES DE LOS CONTRIBUYENTES

5.6.1 PARA EFECTOS DEL IMPUESTO SOBRE LA RENTA

De acuerdo con el artículo 58 de la ley del impuesto sobre la renta, la Distribuidora que obtenga ingresos señalados en el capítulo 5.1, deberá de cumplir con las siguientes obligaciones:

I. Llevar contabilidad de conformidad con lo dispuesto en la parte de las deducciones y efectuar los registros de los mismos. Cuando se realicen operaciones en moneda extranjera, deberán registrarse al tipo de cambio aplicable en la fecha que se concierten.

II. Expedir los comprobantes por las actividades que realicen y conservar una copia de los mismos a disposición de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

III. Formular un estado de posición financiera y levantar inventario de existencia a la fecha en que termine el ejercicio. La practica del inventario podrá anticiparse hasta el último día del mes anterior a la fecha de terminación del ejercicio o efectuarse mediante contemos físicos parciales durante el ejercicio.

IV. Presentar declaración en la que se determine el resultado fiscal del ejercicio y el monto del impuesto de éste ante las oficinas autorizadas dentro de los 3 meses siguientes a la fecha en que termino dicho ejercicio. En dicha declaración también se determinarán la utilidad fiscal y el monto que corresponde a la participación de los trabajadores en las utilidades de la empresa.

V. Presentar en el mes de febrero de cada año ante las oficinas autorizadas, la declaración en la que se proporcione información de las operaciones efectuadas en el año de calendario anterior con los cincuenta principales proveedores, y con los clientes con los que se hubieran realizado operaciones cuyo monto sea superior a la cantidad de \$50,000. Cuando en este último caso, la información comprenda menos de cincuenta clientes, se deberá proporcionar la que corresponda a los cincuenta principales clientes. Deberán proporcionar, además, en su caso, información de las personas a las que en el mismo año calendario les hubieran efectuado retenciones de impuesto sobre la renta u otorgado donativos.

Cuando la Distribuidora lleve su contabilidad mediante el sistema de registro electrónico, la información a que se refiere esta fracción deberá proporcionarse en dispositivos magnéticos procesados, en los términos que señale la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, mediante disposiciones de carácter general. Dichos dispositivos serán devueltos a la Distribuidora por las autoridades fiscales dentro de los 6 meses siguientes a su presentación. En el caso de que la Distribuidora decidiera llevar la contabilidad mediante sistema manual o mecanizado o cuando el equipo de cómputo no pueda procesar los dispositivos en los términos señalados por la mencionada Secretaría, la información deberá proporcionarse en las formas que al efecto apruebe dicha dependencia.

En los casos en que por lo menos 150 de los trabajadores de la Distribuidora le hayan prestado sus servicios en cada uno de los meses del ejercicio inmediato anterior, la información a que se refiere

está fracción deberá proporcionarse en los dispositivos magnéticos a que se refiere el párrafo anterior.

5.6.2 PARA EFECTOS DEL IMPUESTO AL VALOR AGREGADO

La Distribuidora como obligado para el pago del impuesto deberá de cumplir con las disposiciones que marca el artículo 32 de la ley del impuesto al valor agregado tales como:

I. Llevar contabilidad conforme a lo dispuesto en la parte de las deducciones y efectuar conforme a este último la separación de los actos o actividades de las operaciones por las que deba pagarse el impuesto por las distintas tasas, de aquellos por los cuales esta ley libera de pago.

II. Realizar, tratándose de comisionistas, la separación en su contabilidad y registros de las operaciones que lleven a cabo por cuenta propia de las que efectúe por cuenta del comitente.

III. Expedir comprobantes señalados en los mismos, además de los requisitos señalados en el capítulo de las deducciones, el impuesto al valor agregado que se traslada expresamente y por separado a quien adquiera los bienes, los use o goce temporalmente o reciba los servicios. Dichos comprobantes deberán entregarse o enviarse a quien efectúa o deba de efectuar la contraprestación, dentro de los 15 días siguientes a aquel en que se debió pagar el impuesto conforme se considere momento en que se efectuó la enajenación, o el momento en que se considera prestado el servicio.

Cuando se trate de actos o actividades que se realicen con el público en general, el impuesto se incluirá en el precio en que los bienes o servicios se ofrezcan, así como en la documentación que se expida, salvo que en este último caso, el adquirente, el prestatario del servicio solicite comprobante que reúna los requisitos señalados en el párrafo anterior.

En todo caso, la Distribuidora estará obligada a trasladar en forma expresa y por separado en la documentación a que se refiere esta fracción, cuando el adquirente y el prestatario del servicio, así lo solicite. Lo dispuesto en este párrafo no se aplicará a la Distribuidora, cuando se trate de operaciones afectas a la tasa de 0% que marca el artículo 2-A de la ley del impuesto al valor agregado.

IV. Presentar en las oficinas autorizadas las declaraciones señaladas en esta Ley. Si la Distribuidora tuviera varios establecimientos, presentará por todos ellos una sola declaración de pago provisional o del ejercicio según se trate, en las oficinas autorizadas correspondientes al domicilio fiscal de la Distribuidora.

CONCLUSIÓN

En el transcurso de esta tesis titulada “ aspectos contables y fiscales para una Distribuidora de automóviles” que presento para obtener el título de Licenciado en Contaduría pública; busco dar, un panorama general tanto contable como fiscal, aplicando dichos conocimientos a la actividad propia de la Distribuidora, dentro de sus departamentos de ventas de autos nuevos y seminuevos, refacciones y servicio de mantenimiento; además de presentar el contrato que te exige cumplir la Planta Armadora para ser distribuidor de sus productos.

Es necesario para la Distribuidora contar con un buen control interno dentro de cada uno de los departamentos, ya que es indispensable por la complejidad y extensión de la empresa, para proveer una garantía razonable del logro de los objetivos y las metas de la Distribuidora. Además el control interno se expresa a través de las políticas aprobadas por los niveles de dirección y administración de la Distribuidora, mediante la elaboración y aplicación de técnicas de dirección, verificación y evaluación de regulaciones administrativas, de manuales de funciones y procedimientos.

En cuanto al aspecto fiscal doy a conocer las obligaciones que tiene la Distribuidora ante la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y además determinar los momentos de acumulación de los ingresos (impuesto sobre la renta e impuesto al valor agregado), así mismo dar a conocer las deducciones autorizadas para efectos de impuesto sobre la renta, que tiene derecho a deducir de los ingresos en el ejercicio.

Por último, la implantación de un sistema contable apropiado al giro que se explota, es de vital importancia, dado que los registros contables, es de donde emana la información financiera adecuada, veraz y oportuna, de donde surgirán las bases para emitir opiniones o decisiones que a la postre, sean la causa de un mejor camino de la Distribuidora, o desplome, desde el punto de vista económico.

BIBLIOGRAFÍAS:

- 1) LARA FLORES, Elías. "Primer curso de contabilidad". Duodécima edición, México, editorial trillas, julio 90.
- 2) MÁXIMO ANZURES. "Contabilidad general", segunda edición, México, editorial porrua, 1978.
- 3) GUAJARDO CANTÚ, Gerardo. "Contabilidad financiera", primera edición, México, editorial Mcgrawhill interamericana de México, 1992.
- 4) MORENO FERNÁNDEZ, Joaquín. "contabilidad superior", primera edición, instituto mexicano de contadores públicos A.C, julio de 1993.
- 5) CALVO MICOLAU, Enrique. "Sumario fiscal 1999" Trigésima edición enero de 1999.
- 6) RESOLUCIÓN MISCELÁNEA FISCAL 1999. Diario Oficial 3 de marzo de 1999.
- 7) COMISIÓN DE NORMAS Y PROCEDIMIENTOS DE AUDITORIA. Control interno por objetivos y ciclos de transacciones y el muestreo estadístico en auditoria. cuarta edición.
- 8) INSTITUTO MEXICANO DE CONTADORES PÚBLICOS A.C. Normas y procedimientos de auditoria. México D.F. Edición 1998.
- 9) CEPEDA ALONSO, Gustavo "Auditoria y control interno", abril de 1998, Colombia, editorial mcgraw-hill teramericana, s.a.

CONTRATO PARA DISTRIBUIDORA

Contrato que celebran, por una parte, la *PLANTA ARMADORA* constituida y domiciliada en la ciudad de México, a la que en el curso del presente contrato se le designará la “*COMPAÑIA*” y por el otra _____ vecino de la ciudad de Guadalajara estado de Guadalajara a quien se designará con el término de “*CONCESIONARIO*”. Dicho contrato queda sujeto a las estipulaciones que enseguida se especifican.

NATURALEZA DEL CONTRATO Y DERECHO DE VENTAS

(1) La “*COMPAÑIA*” y el “*CONCESIONARIO*” están de acuerdo en que el presente contrato establece las reglas a que quedarán sujetas las relaciones comerciales de ambos, entendiéndose que el contrato que suscriben normará la contratación de orden mercantil, futura, que se lleve a cabo entre la “*COMPAÑIA*” y el “*CONCESIONARIO*”, estando de acuerdo en que dicha contratación se hará bajo la forma de contratos de compra-venta en que no se transmitirá el dominio de la cosa vendida mientras que no se haya satisfecho el precio, sin que sea posible estipular cada uno de los elementos de las citadas compra-venta, por tratarse de contratos futuros que quedarán sujetos a las condiciones del mercado para la fijación del precio y a otras circunstancias que no pueden de antemano preverse. En consecuencia, la “*COMPAÑIA*” conviene vender al “*CONCESIONARIO*” y éste en comprar para su reventa y uso dentro del territorio de la República Mexicana, automóviles de pasajeros, automóviles de tipo comercial, camiones y carrocerías, casetas, piezas de refacciones y accesorios, de la marca _____, (los cuales en adelante algunas veces se denominaran colectivamente con el nombre de “Producto de la Compañía”), bajo los términos, condiciones y especificaciones que enseguida se mencionan, reservándose la “*COMPAÑIA*” el derecho de vender a otros concesionarios, así como hacer ventas directas de sus productos a otros clientes sin que por ello esté obligado a pagar comisión de ninguna clase al “*CONCESIONARIO*” por virtud de tal venta. La intención es que este contrato gobierne las relaciones mutuas de la “*COMPAÑIA*” y el “*CONCESIONARIO*”, excepto por cuanto parte de éstas pueden

hallarse regidas por otro contrato, lo que deberá considerarse como casos de excepción, que no afectarán en forma alguna la validez del presente contrato. En caso de que la "COMPAÑÍA" notificara a sus concesionarios establecidos en determinado territorio, que no venderá alguna parte de mercancía que en este contrato se nombran "Productos de la Compañía", por intermediación de determinados concesionarios _____ de tal territorio, sino que sólo lo hará por mediación de determinados concesionarios, y si el "CONCESIONARIO" que es parte en este contrato no se encuentra comprendido entre los concesionarios designados, entonces dicha parte de las mercancías se considerarán automáticamente excluida de este contrato, a pesar de cualquier otra estipulación que éste contuviere en contrario.

PRECIO

(2) La "COMPAÑÍA" podrá en conocimiento del "CONCESIONARIO" los precios de sus productos, mediante el envío de la lista correspondiente, y el "CONCESIONARIO" está de acuerdo en que por el hecho de pedir a la "COMPAÑÍA" sus productos, acepta desde luego el precio propuesto por la Compañía en la lista de precios. Se entenderá que no existe aceptación por el "concesionario" del precio propuesto por la "COMPAÑÍA", cuando aquél, dentro del plazo de 72 horas siguientes a la fecha de recibir la lista de precios, la rechace indicando su inconformidad. La "COMPAÑÍA" propondrá también de cuando en cuando los descuentos que sobre los precios de sus productos hará el "CONCESIONARIO", agregando a dichos precios un cargo suplementario por distribución y entrega y una suma equivalente a los impuestos o reembolsos de ellos que haya establecido cualquier Ley Federal, o de cualquier Estado o Municipalidad, u otras Autoridades fiscales, y que grave la manufactura, propiedad, uso, o venta de los "productos de la compañía" que son materia de este contrato, siempre y cuando dicho cargo suplementario no esté ya incluido en los precios establecidos que arriba se citan.

PROPIEDAD DE LOS PRODUCTOS Y CONDICIONES

(3) Queda convenido que la "COMPAÑÍA" se reserva y retiene la propiedad de todos sus productos hasta que el "CONCESIONARIO" le haya pagado realmente el precio de los mismos y a este efecto conviene las partes en que es de aplicarse el artículo 2312 del Código Civil vigente en el Distrito Federal, aplicando supletoriamente al Código de Comercio. Si el "CONCESIONARIO" efectuare el

* Contrato para la Distribuidora.

pago mediante un cheque o pagaré el giro adjunto al talón amparado el embarque de la mercancía, deberá pagar además de los gastos de situación y los otros que hubiere. El envío de cheques giros o libranzas, no constituirá pago alguno sino hasta el momento en que la "COMPañÍA" perciba en moneda de curso legal, íntegramente la cantidad que corresponda, de acuerdo con lo que ordena el artículo 7 de la Ley de Títulos y Operaciones de Crédito. El "CONCESIONARIO" toma expresamente a su cargo los riesgos que los productos pudieran sufrir por pérdida o deterioro de los mismos que son materia del presente contrato desde que sean embarcados o entregados y al efecto renuncia al derecho que le concede el artículo 2468 del Código Civil, supletoriamente aplicado al Código de Comercio, según el cual la pérdida o deterioro de la cosa alquilada deberán presumirse siempre a cargo del arrendatario, a menos que él pruebe que sobrevive sin culpa suya, en cuyo caso será a cargo del arrendador porque, como queda estipulado en este contrato, toma a su cargo los riesgos de los productos aunque el dominio de los mismos no se transfieran hasta que se cumpla la condición pactada, o sea el pago de su precio, ya que es intención de las partes Que los contratos de compra-venta con retención de dominio se conviertan en causa traslativa de propiedad al cumplirse la condición de pago.

CAMBIOS DE PRECIO

(4) No obstante lo estipulado en la cláusula (2) los precios de todos los "Productos de la Compañía" estarán sujetos a ser cambiados en cualquier tiempo, sin previo aviso; sin embargo, queda convenido que si hay una reducción de precios precisamente en los automóviles de pasajeros, automóviles de tipo comercial o camiones del modelo en curso, y con exclusión de cualquier otro producto, la "COMPañÍA" reembolsará al "CONCESIONARIO" la diferencia entre el precio al que éste adquirió los citados productos y el precio a que podría haberlo adquirido después de la reducción, sobre cada automóvil de pasajeros nuevo, automóvil de tipo comercial nuevo o camión nuevo, que no haya sido usado, ni tampoco haya sido vendido y que permanezca en poder del "CONCESIONARIO", siempre y cuando dichos productos, hubieran sido recibidos de la "COMPañÍA" dentro de los 30 días inmediatamente anteriores a la fecha en que cambió el precio, debiendo considerarse como recibido a la fecha de su embarque; pero es condición esencial que el "CONCESIONARIO" reclame el reembolso dentro del término de los 10 días siguientes a aquél en que la "COMPañÍA" anuncie la reducción. La reclamación deberá ser fundada por el "CONCESIONARIO" en pruebas concluyentes, pero en todo caso, para que proceda el reembolso será necesario que la "COMPañÍA" le dé su aprobación. El "CONCESIONARIO" no tiene ningún derecho a reembolso, según esta cláusula (4,) cuando se trate de

cargos que la “*COMPAÑÍA*” le haga al “*CONCESIONARIO*”, por concepto de la distribución y entrega de los productos o del monto de los impuestos.

FUNCIONAMIENTO DEL NEGOCIO

(5) El “*CONCESIONARIO*” expresamente conviene en lo siguiente:

A. Mantener por su propia cuenta un solo establecimiento (a menos que el taller de servicio, o local para los vehículos usados, estén separados del Salón de ventas) cuya ubicación y equipo merezcan la aprobación de la “*COMPAÑÍA*”, por escrito.

B. Fijar o instalar conspicuamente en dicho establecimiento los letreros _____ aprobados por la “*COMPAÑÍA*”.

C. Instalar y mantener en perfectas condiciones las máquinas herramientas y equipo, que recomiende la “*COMPAÑÍA*”.

D. Emplear un número de agentes de vendedores competentes para buscar y atender en forma adecuada a todos los posibles compradores de los “*Productos de la Compañía*” en la región donde se encuentre establecido el “*CONCESIONARIO*”.

E. Emplear suficientes mecánicos competentes para dar un servicio rápido y eficaz a todos los propietarios de los “*Productos de la Compañía*”, incluyendo aquél a que tienen derecho en relación con la compra, ya sea que hayan adquirido el producto del “*CONCESIONARIO*” o de otro Concesionario que le haya hecho el pago por comisión de servicios a que se referirá la fracción “C” de la cláusula 9.

F. Instalar y mantener al corriente el sistema de contabilidad aprobado por la “*COMPAÑÍA*” y descrito en el manual de contabilidad para la Concesionaria.

G. Enviar a la “*COMPAÑÍA*” regularmente, en las fechas indicadas por ésta los balances que reflejen con exactitud el estado financiero del negocio, a cuyo efecto el “*CONCESIONARIO*” hará uso de las formas que la “*COMPAÑÍA*” suministra para tal fin.

H. Permitir que los representantes de la “*COMPAÑÍA*” examinen cuando lo estimen conveniente todos los archivos, contabilidad, contratos y demás documentos relacionados con la venta y servicio de los “*Productos de la Compañía*”, y que revisen el local y las existencias de mercancía y prueben las máquinas, herramientas y equipo a fin de cerciorarse que el “*CONCESIONARIO*” está cumpliendo debidamente las obligaciones de este contrato y si está equipado su establecimiento

debidamente para proveer el servicio requerido por los propietarios de los "Productos de la Compañía".

I. Rendir puntualmente, y con exactitud a la "COMPAÑÍA" los informes decenales de ventas y otro que requiera la "COMPAÑÍA" en las formas que se le suministren para tal objeto.

MARCAS INDUSTRIALES Y DE COMERCIO

(6) El "CONCESIONARIO" conviene en no usar la palabra de la planta armadora u otra marca o nombre comercial que adopte la "COMPAÑÍA", o palabras hechas o combinaciones que las contengan, en relación con cualquier negocio que no se refieran a los "Productos de la Compañía" así como tampoco, bajo circunstancia alguna, para formar parte de la razón social, o de marcas comerciales propias; asimismo conviene en no negar ni rebatir la validez de cualquier patente, marca, aviso o nombre comercial que la "COMPAÑÍA" use o reclame, o el derecho de ésta al uso exclusivo de cualquier marca, patente, nombre comercial o aviso que en cualquier tiempo adopte.

EL "CONCESIONARIO" NO ACTUARA COMO MANDATARIO NI AGENTE NI TAMPOCO COMO REPRESENTANTE DE LA "COMPAÑÍA"

(7) El "CONCESIONARIO" no es ni puede considerarse como mandatario de la "COMPAÑÍA"; carece de autorización para hacer cualquiera representación referente a ésta, o en nombre de la misma; ni para dar garantía sobre sus productos; ni en forma alguna para asumir o crear obligaciones en nombre de la "COMPAÑÍA"; ni de cualquier manera para actuar como su agente, puesto que los compradores están protegidos por la garantía de la "COMPAÑÍA" consignada en el reverso de las formas para los pedidos de los clientes, a cuya garantía deberá el "CONCESIONARIO" llamar la atención de los propietarios de los productos de la "COMPAÑÍA" con exclusión de cualquier otra.

EXISTENCIA DEL "CONCESIONARIO"

(8) El "CONCESIONARIO" también conviene:

A. En mantener existencias de automóviles nuevos de tipo de pasajeros, de tipo comercial, y de camiones, del modelo del año corriente, que fluctuará entre el 8% y el 12% del total de sus propias ventas al público de tales vehículos durante los doce meses precedentes; en mantener una existencia

de refacciones legítimas _____ y accesorios aprobados, con un surtido tan amplio que sea suficiente para satisfacer la demanda en el mercado, y que equivalga cuando menos a una cuarta (1/4) parte de las ventas de refacciones y accesorios del "CONCESIONARIO" durante los doce mese precedentes, tomando como base el precio de costo del "CONCESIONARIO". Si se diera el caso de que dicho "CONCESIONARIO" no hubiese trabajado bajo un contrato de concesionario _____ durante los doce meses anteriores a la fecha de este convenio, el "CONCESIONARIO" conviene, mientras tanto cumple los referidos doce meses, en mantener siempre una existencia de automóviles _____, nuevos, del tipo de pasajeros, del tipo comercial y de camiones, que equivalgan a las ventas estimativas en los próximos 30 días y de refacciones y accesorios equivalente a las necesidades estimativas, para venta y servicio, durante los próximos 90 días. El requisito de que el "CONCESIONARIO" mantenga existencias adecuadas quedará supeditado al hecho de que la "COMPAÑÍA" esté en condiciones de suministrar dichos productos.

PEDIDOS

B. En que para que la "COMPAÑÍA" pueda arreglar previamente su producción, el "CONCESIONARIO" le transmitirá, antes del día 10 de cada mes, su pedido con su indicación del número de automóviles de pasajeros, de tipo comercial y de camiones, que calcule necesitar para sus ventas y para mantener las debidas existencias, durante el mes siguiente, de acuerdo con las condiciones citadas en la fracción anterior; y asimismo, en las fechas que la "COMPAÑÍA" designe, hará a esta sus pedidos, en las formas que se le suministre para ese objeto, de refacciones y accesorios, para la venta y para el mantenimiento de existencias, de acuerdo con las condiciones que antes se citan. La "COMPAÑÍA" conviene en que dará a todos los pedidos del "CONCESIONARIO" una cuidadosa consideración, pero desde ahora se reserva el derecho de aceptar o no dichos pedidos y queda claramente entendido por las partes, que la "COMPAÑÍA" hará las entregas de sus productos siempre que no tenga obstáculo alguno en contrario, que no responda por el caso fortuito o por la fuerza mayor o por otras circunstancias que entorpezcan o dificulten las actividades de la "COMPAÑÍA" como las siguientes: escasez de materiales, contratiempos de cualquier género en la fabricación industrial o en la planta, falta o escasez de material rodante, conflictos de trabajo, propios y ajenos, interrupciones, en las vías de comunicación, suspensiones o demoras en los medios de transporte, disposiciones gubernamentales

en cualquier sentido, etc., así como cualesquiera otra como las indicadas que queden fuera de control de la "COMPAÑÍA". La "COMPAÑÍA" podrá variar la ruta de transportación fijada por el "CONCESIONARIO".

DEMOSTRADORES

C. El tener siempre, en buenas condiciones de operación y de presentación, para demostrarlos, un número adecuado de vehículos _____ nuevos, del modelo del año corriente. (En todo caso, nunca tendrá como demostradores menos de un automóvil de pasajeros y un automóvil de tipo comercial o camión).

USOS COMERCIALES

(9) El "CONCESIONARIO" conviene también lo siguiente:

A. Evitar por todos conceptos, en cuanto antaño a su competencia con otros Concesionarios _____ y a sus ventas al público de los productos _____, aquellas prácticas comerciales que puedan ser perjudiciales al buen nombre de la "COMPAÑÍA", a la buena fama, crédito o prestigio que esta se haya creado, o que puedan resultar en detrimento del interés público.

PRECIOS AL PÚBLICO

B. No revender "Productos de la Compañía" que muestra la marca o nombre de ésta a un precio menor que los que han sido establecidos por la "COMPAÑÍA", para el público, para la ciudad o para la zona del "CONCESIONARIO" exceptuándose los casos de productos dañados o de modelos viejos, o que estén a punto de cambiar de modelo, o en los casos en que la venta se haga a la "COMPAÑÍA" o a quien ella designe, a otros Concesionarios autorizados _____, o a Concesionarios Asociados _____; exceptuándose asimismo los casos en que la "COMPAÑÍA" haya autorizado un descuento sobre el precio, ya sea por la cantidad de productos que se adquieran o por otra circunstancia. El "CONCESIONARIO" conviene, si se lo pide la "COMPAÑÍA", en poner de manera prominente en su Salón de exhibición una lista de los precios en vigor al público establecido por la "COMPAÑÍA" para la ciudad o zona del "CONCESIONARIO".

COMISION DE SERVICIO

C. Reconocer que existe la necesidad de proveer un servicio _____ autorizado, que sea cómodamente accesible a todos los que poseen o usan automóviles de pasajeros, de tipo comercial, o camiones de la marca _____, y que para lograr esto, en caso de que el "CONCESIONARIO" venda un automóvil de pasajeros, automóvil de tipo comercial o camión _____ nuevo que se use principalmente en otra ciudad o población donde radique algún otro Concesionario autorizado _____, se compromete a pagarle a dicho Concesionario en efectivo una Comisión de Servicio de \$150.00 (ciento cincuenta pesos) moneda nacional por cada automóvil de pasajero, de tipo comercial o camión _____ nuevo vendido que radique en la referida ciudad o población, dentro de los cinco días subsiguientes a la entrega del vehículo, bajo la condición de que El Concesionario que reciba dicha Comisión de Servicio se comprometerá a suministrar al comprador aquel servicio que normalmente el comprador recibirá del Concesionario que haya efectuado la venta. En caso de que el comprador resida, o el vehículo se use principalmente en el Distrito Federal (donde existen varios Concesionario Autorizados _____) el "CONCESIONARIO" efectuará el pago de la referida comisión al Concesionario Autorizado _____, cuyo establecimiento principal se encuentra más cercano al domicilio del comprador. La obligación del pago de la Comisión de Servicio quedara insubsistente cuando se trate de ventas a un flotillero (poseedor de 5 o más automóviles de pasajeros, de tipo comercial o camiones) o a personas que residan continuamente un periodo mayor de 30 días en el lugar donde radica el "CONCESIONARIO", o tratándose de ventas por los Concesionarios del Distrito Federal a compradores radicados en el mismo. La "COMPAÑÍA" actuará como árbitro entre el Concesionario en cuanto a diferencias de opinión sobre la obligación del pago de las comisiones de servicio, sin hacerse solidario de tales obligaciones de pago.

REFACCIONES LEGITIMAS " _____ "

D. Que en vista de que la "COMPAÑÍA", en sus anuncios, invariablemente excita a los clientes que usan sus productos, para que ocurran a los establecimientos de la Concesionario Autorizado por ser las fuentes de abastecimiento apropiadas para adquirir refacciones legítimas _____, el "CONCESIONARIO" se abstendrá de vender refacciones para los productos de la "COMPAÑÍA"

que no sean legítimas. Tampoco recomendará, o permitirá que se recomiende, en tales establecimientos, ni usará al dar servicio en productos de la "COMPañÍA" a los dueños de ellos, refacciones que no sean precisamente las legítimas _____, excepto en aquellos casos en que la "COMPañÍA" esté imposibilitada para suministrarlas.

ANUNCIOS

E. No publicar ni usar anuncios ni emplear política alguna de ventas, en manera alguna en conexión con su negocio de Concesionario _____, que resulten en detrimento de la "COMPañÍA", de otros Concesionarios _____, o del público, o que la "COMPañÍA" objete como dañosa para su prestigio y fama.

DEPÓSITOS DE LOS CLIENTES

F. Que al aceptar enganches en efectivo o vehículos usados como parte de pago por entregas futuras de automóviles de pasajeros, de tipo comercial, o de camiones, lo hará como depósitos confidenciales; que pondrán tales cantidades en un fondo marcado y separado para que no se mezclen con sus fondos propios y que la posesión de los vehículos usados la recibirá con el mismo carácter, hasta que la compra-venta del automóvil nuevo de pasajeros, de tipo comercial, o camión, se haya consumado; conviene, además, en no colocar gravamen de cualquier índole sobre tales fondos o vehículos usados, y no venderá éstos últimos sin colocar en el fondo separado y marcado de que se habla, el correspondiente importe en efectivo del crédito concedido al cliente por dicho vehículo usado.

TERMINACIÓN DEL CONTRATO

(10) Este contrato será indefinido en cuanto a su vigencia pero podrá ser terminado y cancelado en cualquier tiempo, por cualquiera de las partes mediante notificación escrita o telegráfica que se haga a la otra; por virtud de tal terminación quedarán cancelados todos los pedidos recibidos por la "COMPañÍA" con anterioridad que no hubieren sido surtidos todavía. Se conviene, sin embargo, por cuanto atañe el derecho de terminar este contrato, en los siguientes:

NOTIFICACIÓN DE TERMINACIÓN

A. Que en caso de ser la "COMPAÑÍA" quien lo termine, notificará al "CONCESIONARIO" su intención de darlo por terminado con 60 días de anticipación a la fecha de la terminación, por alguno de los medios que arriba se mencionan, excepto en caso de muerte, insolvencia, quiebra o liquidación judicial del "CONCESIONARIO", o del nombramiento por Autoridad competente de un interventor del negocio, o en caso de divergencias fundamentales entre los socios tratándose de una sociedad colectiva, o de litigios, y otros actos que impidan el nombramiento o funcionamiento del Consejo de Administración o de la Asamblea de Accionistas si se trata de una sociedad anónima, pues en todos estos a casos excepcionales no estará obligada la "COMPAÑÍA" a dar aviso anticipado a que se refiere esta fracción.

CANTIDADES ADEUDADAS A LA "COMPAÑÍA"

B. Que, al terminar este contrato, el "CONCESIONARIO" pagará inmediatamente en efectivo a la "COMPAÑÍA" todas las cantidades que le estuviere adeudando en la fecha de la terminación, por cuyo sólo hecho se entenderán vencidos todos los créditos a cargo del "CONCESIONARIO".

REMOCIÓN DE ANUNCIOS

C. Que al terminar este contrato el "CONCESIONARIO" quitará, a su costo, y dejará de usar todos los letreros _____ de su establecimiento, suspendiendo definitivamente todo anuncio que se relacione con los "Productos de la Compañía", y devolverá a ésta todos los letreros de su propiedad.

TRASPASO DE LOS PEDIDOS SIN SURTIR

D. Que la terminar este contrato el "CONCESIONARIO" inmediatamente entregarán a la "COMPAÑÍA" o a sus representantes por medio de los documentos que legalmente sean adecuados, todos los pedidos de los clientes, y los depósitos que se hayan hecho, así como los nombres y direcciones de los clientes de servicio o de presuntos interesados en adquirir "Productos de la Compañía", debiendo surtir esta cláusula inmediatamente después de terminar el contrato, los

efectos de una cesión de los derechos e intereses del "CONCESIONARIO" en tales pedidos y depósitos, a favor de la "COMPAÑÍA".

RE-ADQUISICION DE AUTOMÓVILES

E. Que en caso de terminación de este contrato por la "COMPAÑÍA" ésta quedará obligada a comprar de nuevo al "CONCESIONARIO", y éste quedará obligado a vender a la "COMPAÑÍA", todos los automóviles de pasajeros, de tipo comerciales, o camiones _____, nuevos, sin uso, del modelo del año corriente que estén en manos del "CONCESIONARIO" en el momento de la terminación y que hayan sido adquiridos de la "COMPAÑÍA" dentro de los 30 días anteriores a la notificación de la intención de terminar el contrato, determinándose la fecha de adquisición por la fecha de la factura de la "COMPAÑÍA", al precio pagado a la "COMPAÑÍA" por el "CONCESIONARIO" (a menos que haya habido alguna reducción de precios, en cuyo caso se usará el precio en vigor para el "CONCESIONARIO" a la Planta de la "COMPAÑÍA" ubicada en la Ciudad de México, D.F., siempre y cuando tales vehículos estén en perfectas condiciones para su venta. Si se termina este contrato ya sea por el "CONCESIONARIO" o por la "COMPAÑÍA", ésta tendrá el derecho y opción, que ejercerá solamente si así lo conviniere, de volver a comprar los automóviles de pasajero, de tipo comercial o camión _____, que estén nuevos y sin uso, en manos del "CONCESIONARIO" en el momento de la terminación, en las condiciones arriba enumeradas, a cuyo efecto se señala el término de quince días para ejercitar el derecho y la opción que se le otorga a la "COMPAÑÍA".

RE-ADQUISICION DE REFACCIONES Y ACCESORIOS

F. Que, en caso de terminarse este contrato, por la "COMPAÑÍA", ésta quedará obligada a comprar dentro del término de 15 días siguientes a la conclusión, y el "CONCESIONARIO" quedara obligado a venderle todas las refacciones y accesorios aprobados _____, que estén nuevos y sin démerito, siempre que hayan sido comprados de la "COMPAÑÍA" por el "CONCESIONARIO" dentro de los 60 días anteriores a la notificación de la intención de terminar el contrato, a los precios que el "CONCESIONARIO" haya pagado por ello, menos un diez por ciento, y menos los gastos que se requieran para transportar los mismo del establecimiento del "CONCESIONARIO" a la Planta de la "COMPAÑÍA" en la Ciudad de México, D.F., siempre y

cuando tales refacciones y accesorios estén en perfectas condiciones para su venta. El "CONCESIONARIO" también conviene en empaçar y encajonar cuidadosamente por su propia cuenta, y embarcar a la "COMPAÑÍA", todas las refacciones y accesorios que la "COMPAÑÍA" le vuelva a comprar bajo los términos de esta fracción. En caso de que el "CONCESIONARIO" no empaque y embarque esos artículos, la "COMPAÑÍA" podrá hacerlo por cuenta del "CONCESIONARIO". En caso de que este contrato sea terminado por parte del "CONCESIONARIO" o de la "COMPAÑÍA", podrá ésta, a su opción, examinar el stock del "CONCESIONARIO" y elegir las refacciones y accesorios que determinen y que el "CONCESIONARIO" tenga en el momento de la terminación, y la "COMPAÑÍA" tendrá el derecho y opción de volverle a comprar dentro del término de 15 días, bajo las mismas condiciones, aquellas refacciones y accesorios legítimos, estén o no dañados, que la "COMPAÑÍA" de su libre albedrío seleccione.

TITULO DE PROPIEDAD

G. Que, en caso de volver la "COMPAÑÍA" a comprarle sus productos, de acuerdo con las fracciones "E" y "F" que anteceden, el "CONCESIONARIO" suministrará pruebas satisfactorias de ser dueño de tales productos y entregará el o los instrumentos de título de propiedad. Si esa propiedad estuviere sujeta a gravamen se hará un arreglo por medio del cual la "COMPAÑÍA" adquirirá la propiedad por el precio de compra, deducción hecha del monto del gravamen.

PRIVILEGIO DE ENTRAR AL ESTABLECIMIENTO

H. Que el "CONCESIONARIO" consiente expresamente en que la "COMPAÑÍA" por medio de sus representantes, está facultada para entrar a sus establecimientos o dependencias, para posesionarse de todos o de parte de los productos de la "COMPAÑÍA" que se mencionan en las fracciones "E" y "F" que anteceden, pagando el precio de compra estipulado.

CONDICIONES ADICIONALES

(11) Además ambas partes convienen en que:

REFORMAS AL CONTRATO

A. Los términos de este contrato no podrán ser extendidos, variados, modificados o cancelados por cualquier agente o representantes de la “*COMPAÑÍA*”, salvo por instrumentos por escrito otorgado por el Gerente o Subgerente de la “*COMPAÑÍA*”; y ésta en ninguna forma quedará obligada por cualquier extensión, variación, modificación o convenio que no se haya efectuado en la forma aludida.

PERSONALIDAD

B. Este contrato no obliga a la “*COMPAÑÍA*” sino hasta que esté firmado por cualquiera de los siguientes funcionarios: Gerente o Subgerente.

CONOCIMIENTO DE LOS TÉRMINOS DEL CONTRATO

C. Como condición previa a la celebración de este contrato por la “*COMPAÑÍA*”, el “*CONCESIONARIO*” manifiesta que ha leído cuidadosamente todas y cada una de las partes de este convenio, que entiende todos y cada uno de los términos del mismo; y además expresa que ninguna declaración o manifestación le han sido hechas por la “*COMPAÑÍA*” o sus funcionarios, agentes, empleados o representantes, que en cualquier otra forma tiendan a adicionar, a modificar o a cambiar los términos de este contrato, o alguno o algunos de ellos.

TERMINACIÓN DE CONTRATOS ANTERIORES

D. Si con anterioridad a esta fecha se ha efectuado un contrato referente a ventas entre las partes, la “*COMPAÑÍA*” y el “*CONCESIONARIO*” convienen, en atención de que cada uno releva a la otra de los derechos y obligaciones que pudieran tener de acuerdo con el mismo, que cualquier contrato anterior a éste queda terminado y cancelado, y que desde esta fecha todos los derechos y obligaciones de las partes se regirán y controlarán exclusivamente por este convenio.

CESIÓN DEL CONTRATO

E. Este contrato no podrá ser cedido por el "CONCESIONARIO" sin el consentimiento de la "COMPAÑÍA" dado por escrito.

LIMITACIÓN DE LA RESPONSABILIDAD DE LA COMPAÑÍA

F. Los requisitos y limitaciones de este contrato por lo que ve a las facilidades que dará el "CONCESIONARIO", a la conducción de los negocios al manejar los productos de la "COMPAÑÍA", y a las relaciones entre el "CONCESIONARIO" y otras personas, se entienden sólo para proteger el buen nombre, prestigio, comercial, y los negocios de la "COMPAÑÍA", asegurar a la "COMPAÑÍA" que sus productos se pondrán a disposición del público y que las facilidades de servicio se pondrán a disposición de los poseedores de sus productos, así como asegurar e informar a la "COMPAÑÍA" de la estabilidad financiera del "CONCESIONARIO". Se entiende claramente que es la intención de este contrato que el "CONCESIONARIO" instalará su propio establecimiento y adquirirá su equipo de acuerdo con su criterio propio, y comprará productos de la "COMPAÑÍA" por su propia cuenta y lo venderá a los clientes seleccionados por el "CONCESIONARIO", todo de conformidad con los requisitos y limitaciones que aquí se especifican, pero salvo lo anterior, de acuerdo con el criterio del "CONCESIONARIO". Este contrato de ninguna manera impone responsabilidad a la "COMPAÑÍA" por cualquier gasto hecho por el "CONCESIONARIO" al prepararse para cumplirlo, o en el cumplimiento del propio contrato.

COMPETENCIA

G. Para todos los efectos legales correspondientes y especialmente para los efectos de la fracción II del artículo 1104 del Código de Comercio vigente, las partes designan esta ciudad de México para el cumplimiento de cualquiera de las obligaciones que nacen a cargo de ellas en virtud de este contrato.

México, D. F. a ____ de _____ de 19__

Razón social

P.P

FIRMA

ANEXO 2

CATÁLOGO DE CUENTAS

El presente catálogo de cuentas que a continuación se enumera, es el más adecuado para este tipo de Distribuidora, ya que es flexible y es conveniente hacer notar que se incluyen cuentas propias de la Distribuidora que además de la compra-venta de autos, se presta servicio a los automóviles de los clientes así como refacciones para los mismos.

Dicho catálogo nos muestra una clasificación de naturaleza objetiva general, independientemente de clasificaciones funcionales o de actividades que sean características y privativas de cada Distribuidora.

Enseguida se presenta la forma en que esta estructurado el catálogo:

ACTIVO CIRCULANTE

Esta formado por los valores con los que trabaja el Distribuidor y mediante su transformación hace producir utilidades.

101. Caja
102. Bancos
103. Clientes
104. Estimación para cuentas incobrables
105. Documentos por cobrar
106. Inventarios autos nuevos
107. Inventarios autos seminuevos
108. Inventarios de refacciones
109. Anticipo a proveedores
110. Funcionarios y empleados
111. Deudores diversos
112. I.v.a. acreditable
113. Gastos pagados por anticipado
114. Impuestos pagados por anticipado

115. Depósitos en garantía¹

ACTIVO FIJO

Está formado por los bienes que se utilizan en las operaciones normales de la Distribuidora, con una vida útil mayor a un año y no se compran con el fin de volver a venderse.

- 121. Terrenos
- 122. Edificios
- 123. Maquinaria y equipo
- 124. Mobiliario y equipo de oficina
- 125. Equipo de transporte
- 126. Equipo de cómputo
- 127. Depreciación acumulada de edificio
- 128. Depreciación acumulada de maquinaria y equipo
- 129. Depreciación acumulada de mobiliario y equipo de oficina
- 130. Depreciación acumulada de equipo de transporte
- 131. Depreciación acumulada de equipo de cómputo

ACTIVO INTANGIBLE

Son gastos que incurren la Distribuidora para obtener beneficios en un futuro, son bienes intangibles, ya que no se ven físicamente, pero se usan para la operación del negocio, para que los bienes intangibles sean considerados activos y no gastos. Será necesario que estos generen utilidades en un futuro.

- 132. Gastos preoperativos
- 133. Gastos de instalación
- 134. Amortización de gastos de instalación

¹ Cfr. ANZURES MAXIMINO contabilidad general, segunda edición, México, porrua, 1978, p. 110.
MORENO FERNÁNDEZ, Joaquín. Contabilidad superior, primera edición, Instituto Mexicano de Contadores Públicos A.C., julio 1993, p. 100.

PASIVO CIRCULANTE

Son aquellas deudas de la Distribuidor, que provienen de compras o prestamos que deben reembolsarse a corto plazo.

- 201. Proveedores
- 202. Acreedores diversos
- 203. Cuentas por pagar
- 204. Unidades por pagar a la planta armadora
- 205. Impuestos por pagar
- 206. Créditos bancarios corto plazo

PASIVO LARGO PLAZO

Son aquellas obligaciones que normalmente se contraen para efectuar inversiones en la Distribuidora con el fin de consolidarla, y que tienen vencimientos superiores a un año.

- 211. Créditos bancarios largo plazo

CAPITAL CONTABLE

Representa las inversiones de los accionistas en la Distribuidora, ya sean en aportaciones en efectivo o en especie, así como también se tiene la utilidad o pérdida de ejercicios anteriores, que se obtienen en la Distribuidora.

- 301. Capital social
- 302. Reserva legal
- 303. Resultados acumulados
- 304. Resultado del ejercicio

INGRESOS

Son los recursos que obtiene el negocio por la venta de productos o servicios, ya sean a crédito o de contado.

- 401. Ventas de autos nuevos
- 402. Ventas de autos usados
- 403. Ventas de refacciones
- 404. Ventas de servicio
- 405. Productos financieros
- 406. Otros ingresos

COSTO DE VENTAS

Representa el costo de los productos o servicios de la Distribuidora.

- 501. Costo de ventas de autos nuevos
- 502. Costo de ventas de autos seminuevos
- 503. Costo de ventas refacciones
- 504. Costo de ventas de servicio

GASTOS

Representan las erogaciones efectuadas por la Distribuidora con el fin de mejorar el negocio, así como también para pagos de servicios que se presten como son: los empleados o terceros.

- 601. Gastos de administración
- 602. Gastos de venta
- 606. Gastos financieros
- 607. Otros gastos
- 608. Repomo

IMPUESTO

Representa el impuesto causado sobre las utilidades del ejercicio, así como también la participación de los trabajadores en las utilidades del ejercicio.

- 701. Impuesto sobre la renta
- 702. Participación de los trabajadores en las utilidades

PERDIDAS Y GANANCIAS

Representa el resultado de comparar los ingresos contra los gastos y con ello llegar a una utilidad o pérdida del ejercicio.

701. Perdas y ganancias²

CATALOGO DE CUENTA

ACTIVO CIRCULANTE

101. CAJA

CARGO:

- Por ingresos en efectivo o en cheque cobrables de inmediato.
- Por concepto de ventas de contado.
- Pago de clientes por ventas de crédito.
- Cobros a favor de documentos a favor de la Compañía.

ABONO:

- Depósitos bancarios efectuados diariamente.
- Egresos de efectivo por razones de pago a proveedores, documentos por pagar, impuestos, gastos, etc.

SALDO:

Es de naturaleza deudora, representa el efectivo disponible.

102. BANCOS

CARGO:

- Por depósitos efectuados por ventas de contado a clientes.
- Transferencias bancarias.
- Ganancia por intereses que el banco otorga por los fondos depositados.

² Cfr. ANZURE, MAXIMINO op. cit.

ABONO:

- Por cheques expedidos para cubrir gastos.
- Pago a proveedores.
- Compras de contado.
- Pago de documentos que adeuda la Distribuidora.
- Transferencias bancarias, etc.

SALDO:

Es de naturaleza deudora, representa la disponibilidad de efectivo en cuenta de cheques o por otro tipo de depósito.³

103. ACCIONES Y VALORES

CARGO:

- Inversiones en valores de renta fija como son: acciones, bonos y otros valores cotizados en bolsa.

ABONO:

- Venta de los valores de renta fija.

SALDO:

Es de naturaleza deudora, representa las inversiones temporales en valores de inmediata realización.

104. CLIENTES

CARGO:

- Importe de las ventas al contado riguroso, comercial o en abonos.
- Fletes por las mercancías enviadas.
- Intereses sobre su deuda.

ABONO:

- Cobranza de ventas de contado.
- Abonos parciales o totales de las ventas en abonos.
- Devoluciones, rebajas y bonificaciones sobre venta.

SALDO:

MORENO FERNÁNDEZ op. cit. p. 145

³ Cfr. VARTKES HATZACURSIAN, Housepian. Fundamentos de Contabilidad, primera edición, Ecasa, p. 118.

Es de naturaleza deudora, representa el importe de las partidas a cargo de clientes pendientes de cobro

105. DOCUMENTOS POR COBRAR

CARGO:

· Importe de los títulos de crédito expedidos o endosados a favor de la Distribuidora.

ABONO:

- Cobranza parcial o total de documentos.
- Cancelación de documentos pendientes de cobro.

SALDO:

Es de naturaleza deudora, representa el importe de los documentos pendientes de cobro.⁴

106. ESTIMACIÓN DE CUENTAS INCOBRABLES

CARGO:

· Por la cancelación de la estimación de las cuentas incobrables, por considerarse definitivamente como incobrables.

ABONO:

· Por la provisión de cuentas de dudosa recuperación.

SALDO:

Es de naturaleza acreedora, representa el importe de las cuentas que se encuentran reservadas como incobrables.⁵

107. INVENTARIOS DE AUTOS NUEVOS

108. INVENTARIOS DE AUTOS USADOS

109. INVENTARIOS DE REFACCIONES

CARGO:

- Por compras de mercancías.
- Por la actualización de los efectos de la inflación.

LARA FLORES, Elías. Primer curso de contabilidad, duodécima edición, México, trillas, julio 90, p. 108.

⁴ cfr. VARTKES HATZACURSIAN, op. cit. p.121.

LARA FLORES, op. cit. p. 109

⁵ cfr. GUAJARDO CANTU, Gerardo. Contabilidad Financiera, primera edición, México, mcgraw-hill, México, 1992, p. 261

ABONO:

- Importe del costo de las mercancías que salen por venta.
- Devoluciones de mercancías defectuosa.
- Rebajas en las mercancías.

SALDO:

Es de naturaleza deudora, representa el costo de las mercancías que se encuentran en existencia.

110. ANTICIPO A PROVEEDORES

CARGO:

- Por pagos que se otorgan a cuenta a los proveedores por las mercancías.

ABONO:

- Para la cancelación de la cuenta y efectuar el pago total a proveedores.

SALDO:

Es de naturaleza deudora, representa los anticipos que hacemos a nuestros proveedores a cuenta de mercancías, que esperamos recibir.⁶

111. DEUDORES DIVERSOS

CARGO:

- El importe de los préstamos otorgados a terceros.

ABONO:

- Por cobros hechos a terceras personas.

SALDO:

Es de naturaleza deudora, representa los adeudos de las terceras personas con la Distribuidora.

112. FUNCIONARIOS Y EMPLEADOS

CARGO:

- Préstamos que se otorgan a los empleados de la Distribuidora.
- Préstamos otorgados a los accionistas.

ABONO:

- Por los pagos efectuados por los empleados o accionistas para disminuir su deuda.

SALDO:

Es de naturaleza deudora, representa los préstamos otorgados a los empleados o accionistas del negocio.

113. I.V.A. ACREDITABLE

CARGO:

- Por compras de materia prima.
- Gastos efectuados por la Distribuidora.
- Compras de activo fijo.

ABONO:

- Las devoluciones de las compras o los gastos efectuados por la Distribuidora.
- Neteo con el i.v.a. trasladado.

SALDO:

Es de naturaleza deudora, representa el i.v.a. a favor que tiene la Distribuidora.

114. GASTOS PAGADOS POR ANTICIPO

CARGO:

- Por pagos de prima de seguros.
- Liquidación de la renta.
- Pago de intereses o cualquier otro tipo de gastos, que sea para disfrutarse en meses posteriores

ABONO:

- Por el beneficio que se va obteniendo conforme se va devengando el gasto.

SALDO:

Es de naturaleza deudora, representa el beneficio que a tener en los meses posteriores de servicio.⁷

115. IMPUESTOS PAGADOS POR ANTICIPADO

CARGO:

- El importe de los impuestos que se pagan por anticipado a cuenta del impuesto anual.

⁶ VARTKES HATZACUSIAN, op. cit. p. 120

⁷ ANZURES, MAXIMINO "Contabilidad general", 2.ª edición, México, Porrúa, 1978, p. 29

ABONO:

- Cuando se efectúa el pago total se cancela la parte que se tiene en esta cuenta, y se manda a una cuenta resultado.

SALDO:

Es de naturaleza deudora, representa los pagos que se han efectuado de impuestos por parte de la Distribuidora.

116. DEPÓSITOS EN GARANTÍA

CARGO:

- Cantidad de dinero que se deja en guarda para garantizar bienes o servicios.

ABONO:

- El importe devuelto por haber terminado el plazo de los contratos o por cancelación de los mismos.

SALDO:

Es de naturaleza deudora, representa la cantidad dejada en guarda por el comerciante para garantizar bienes o servicios.

ACTIVO FIJO

121. TERRENO

CARGO:

- Costo de los bienes adquiridos
- Por la actualización de los efectos de la inflación.

ABONO:

- Ventas de los bienes.

SALDO:

Es de naturaleza deudora, representa el costo de los terrenos actualizados destinados al servicio de la Distribuidora.⁸

122. EDIFICIO

CARGO:

⁸ VARTKES HATZACURSIAN, Housepian op. cit. p. 120

- Por el costo de los edificios comprados o construidos por la Distribuidora.
- Adiciones o mejoras que se hagan a los edificios.
- Por la actualización de los efectos de la inflación.

ABONO:

- Por el costo de los edificios que se vendan.

SALDO:

Es de naturaleza deudora, representa los el costo de los edificios actualizados que sean propiedad de la Distribuidora.

123. MAQUINARIA Y EQUIPO

124. MOBILIARIO Y EQUIPO DE OFICINA

125. EQUIPO DE TRANSPORTE

126. EQUIPO DE CÓMPUTO

CARGO:

- Por concepto del costo de los bienes que adquiere la Distribuidora.
- Por la actualización de los efectos de la inflación.

ABONO:

- Por la venta o baja de estos bienes por reemplazo, destrucción o abandono, a precio de costo.

SALDO:

Es de naturaleza deudora, representa el costo de los bienes que tiene en su poder la Distribuidora.

127. DEPRECIACIÓN ACUMULADA EDIFICIO

128. DEPRECIACIÓN ACUMULADA MAQUINARIA Y EQUIPO

129. DEPRECIACIÓN ACUMULADA MOBILIARIO Y EQUIPO DE OFICINA

130. DEPRECIACIÓN ACUMULADA EQUIPO DE TRANSPORTE

131. DEPRECIACIÓN ACUMULADA EQUIPO DE CÓMPUTO

CARGO:

- Aplicación de la depreciación acumulada por la baja, venta o destrucción del activo fijo.

ABONO:

- Importe de la depreciación estimada para el activo fijo.

· Por la actualización del efecto de la inflación.

SALDO:

Es de naturaleza acreedora, representa el importe de la depreciación acumulada sobre los activos fijos actualizados a una fecha determinada.

ACTIVO DIFERIDO

131. GASTOS DE INSTALACIÓN

CARGO:

· Los gastos efectuados para adaptar o mejorar el local de acuerdo a las necesidades de la Distribuidora.

ABONO:

· Del costo de dichas instalaciones, cuando éstas sean dadas de baja:

SALDO:

Es de naturaleza deudora, representa el costo de las adaptaciones hechas a un local tomado en arrendamiento para uso de la Distribuidora.

132. AMORTIZACIÓN DE GASTOS DE INSTALACIÓN

CARGO:

· Aplicación de la amortización acumulada para absorber partidas dadas de baja y rectificaciones y ajustes.

ABONO:

· Importe de la amortización estimada para los gastos de instalación.

· Por la actualización del efecto de la inflación.

SALDO:

Es de naturaleza acreedora, representa la amortización acumulada, sobre el importe de los gastos de instalación.

PASIVO

201. CRÉDITOS BANCARIOS C.P.

CARGO:

· Pago de las obligaciones de crédito con una institución financiera.

ABONO:

· Importe de las obligaciones constituidas a cargo de la Distribuidora y con vencimiento a plazo de un año al de la fecha del cierre de cada ejercicio.

SALDO:

Es de naturaleza acreedora, representa el importe a una fecha determinada de las obligaciones de la Distribuidora.

202. PROVEEDORES

CARGO:

· Pago de las obligaciones ya sea en su vencimiento a antes de él.
· Cancelación de pasivo por devoluciones, descuentos sobre venta, etc.

ABONO:

· Se registra todas las obligaciones que se contraigan a corto plazo.

SALDO:

Es de naturaleza acreedora, representa las obligaciones de la Distribuidora con vencimiento a corto plazo.⁹

203. DOCUMENTOS POR PAGAR

CARGO:

· Por el pago que se efectúa de los documentos que se adeudan.

ABONO:

· Por compras de mercancías donde se firma un pagaré o letra de cambio a cargo de la Distribuidora, así como también prestamos obtenidos.

SALDO:

Es de naturaleza acreedora, representa las cantidades que se adeudan a proveedores u otros, que son amparados por un pagaré a su valor nominal.

204. UNIDADES POR PAGAR A LA PLANTA ARMADORA

CARGO:

· Por el pago de las unidades que se adeudan a la planta.

ABONO:

· El importe de las compras de unidades a la planta armadora que fueron otorgadas a crédito.

SALDO:

Es de naturaleza acreedora, representa las unidades que se adeudan a la Planta Armadora.

205. ACREEDORES DIVERSOS

CARGO:

· Por las cantidades que se pagan a cuenta de sus adeudos.

ABONO:

· Por concepto de adeudos con terceros como son: honorarios, rentas, comisiones, etc.

SALDO:

Es de naturaleza acreedora, representa los adeudos que se tienen con terceras personas. estos pueden ser comisionistas, profesionistas, etc.

206. IMPUESTOS POR PAGAR

CARGO:

· Por el pago de los impuestos que se adeudaban.

· Por anticipos de impuestos que se adeudan.

ABONO:

· Por las contribuciones que la Distribuidora debe enterar al fisco, tanto las causadas por el propio negocio como las retenidas a terceros.

SALDO:

Es de naturaleza acreedora, representa los impuestos que se encuentran pendientes de pago, incluyendo a la vez los adeudos por toda clase de impuestos y derechos, sean federales o locales. La única excepción es el I.S.R. causado sobre la utilidad del negocio. I.M.S.S, INFONAVIT y S.A.R. aún cuando son partidas de previsión social, se consideran impuestos.¹⁰

⁹ LARA FLORES, Elías "Primer curso de contabilidad", Duodécimo edición, México, Trilla, junio 90, p. 113-114.

¹⁰ VARTKES HATZACURSIAN, Housepian, op. cit. p. 124

PASIVO LARGO PLAZO

221 CRÉDITO BANCARIO L.P.

CARGO:

- Pago de las obligaciones de crédito a largo plazo.

ABONO:

- El monto de las obligaciones a cargo de la Distribuidora y con vencimiento a más de un año al de la fecha del cierre de cada ejercicio.

SALDO:

Es de naturaleza acreedora, representa el importe de las obligaciones de la Distribuidora a largo plazo.

Existen varios tipos de préstamos que se pueden obtener a largo plazo como son: refaccionario, habilitación o avío, préstamos directos a L.P., prestatarios u otros.

CAPITAL CONTABLE

301. CAPITAL SOCIAL

CARGO:

- Por la disminución que pudiera sufrir el capital social.

ABONO:

- Importe del capital suscrito por los accionistas.
- Por la actualización de los efectos de la inflación.

SALDO:

Es de naturaleza acreedora, representa el importe del capital suscrito por los accionistas.¹¹

302. RESERVA LEGAL

CARGO:

- La aplicación del importe de las reservas, para los fines que fueron creadas o para aumentos de capital

ABONO:

- Importe de las utilidades retenidas por acuerdo de los accionistas.

SALDO:

Es de naturaleza acreedora, representa el importe de las utilidades retenidas en la Distribuidora con el carácter y particularidades de cada una de las reservas de capital.

303. RESULTADO DE EJERCICIOS ANTERIORES

CARGO:

- Disposición de las utilidades por acuerdo de los accionistas.
- Importe de las pérdidas sufridas en el ejercicio o acumuladas de ejercicios anteriores.

ABONO:

- Importe de las utilidades realizadas en el ejercicio o acumuladas de ejercicios anteriores y a disposición de los accionistas.

SALDO:

Es de naturaleza acreedora, representa los márgenes de utilidad de ejercicios anteriores, que después de las respectivas asambleas de accionistas no se afectaron o disminuyeron.

304. RESULTADO DEL EJERCICIO

CARGO:

- La disposición de utilidades en el ejercicio anual siguiente, ya sea por dividendos o por cantidades que traspasarán a otras cuentas de capital.

ABONO:

- Por el importe de la utilidad neta del ejercicio anual.

SALDO:

De naturaleza acreedora, representa la utilidad neta del ejercicio en curso.

INGRESOS

401. VENTAS DE CONTADO AUTOS NUEVOS

402. VENTAS DE CONTADO AUTOS USADOS

403. VENTAS DE CONTADO DE REFACCIONES

404. VENTAS DE CONTADO DE SERVICIO

CARGO:

- Traspaso a la cuenta de pérdidas y ganancias.

¹¹ GUAJARDO CANTU, Gerardo "Contabilidad financiera", 1ra edición, México, Mcgrawhill interamericana

- Devoluciones, descuentos y bonificaciones sobre ventas.

ABONO:

- La cantidad de los ingresos por ventas de contado y cobranza de ventas en abonos.
- El importe de las ventas en abonos.

SALDO:

Es de naturaleza acreedora, representa las ventas de contado y en abonos acumuladas del ejercicio como resultado de operaciones normales.¹²

405. OTROS INGRESOS

CARGO:

- Traspaso a la cuenta de pérdidas y ganancias.

ABONO:

- La utilidad que se obtiene en la venta de activo fijo.

SALDO:

Es de naturaleza acreedora, representa la utilidad en venta de activo fijo obtenido en el ejercicio.

406. PRODUCTOS FINANCIEROS

CARGO:

- Traspaso a la cuenta de perdidas y ganancias.

ABONO:

- Valor de los intereses cobrados.
- Ganancia obtenida en cambios de moneda extranjera.
- Valor de los intereses pendientes de cobro a favor del negocio a fin del ejercicio.

SALDO:

Es de naturaleza acreedora, representa el importe del financiamiento a terceros.

COSTO DE VENTAS

501. COSTO DE VENTAS DE AUTOS NUEVOS

502. COSTO DE VENTAS DE AUTOS SEMINUEVOS

de México, 1992 p. 418

¹² Cfr. VARTKES HATZACURSIAN, Housepian op. cit. p. 128

LARA Flores, Elías op. cit. p. 133

503. COSTO DE VENTAS DE REFACCIONES

504. COSTO DE VENTAS DE SERVICIO

CARGO:

- Por el costo de las mercancías que se vendan, ya sean autos nuevos, autos seminuevos y refacciones.
- Por el costo de la mano de obra.

ABONO:

- Por el traspaso a la cuenta de pérdidas y ganancias.

SALDO:

Es de naturaleza deudora, representa el costo de las mercancías o servicios vendidos en el período.

GASTOS

601. GASTOS DE ADMINISTRACIÓN

CARGO:

- Por los gastos que se originan por la operación normal del negocio, que se efectúan dentro de la administración, tales como: sueldos, previsión social, honorarios, IMSS, INFONAVIT, etc.

ABONO:

- Traspaso a la cuenta de pérdidas y ganancias.

SALDO:

Es de naturaleza deudora, representa los gastos efectuados por la administración en el ejercicio.¹³

602. GASTOS DE VENTAS

CARGO:

El importe de los gastos efectuados por el departamento de ventas durante el ejercicio como es: publicidad, sueldos de los vendedores, promoción y entrenamiento, etc.

ABONO:

Por el traspaso a la cuenta de pérdidas y ganancias.

SALDO:

Es de naturaleza deudora, representa el importe de los gastos devengados en el ejercicio.

¹³ LARA FLORES, Elías op. cit. p. 119

603. GASTOS DE SERVICIOS

CARGO:

- El importe de los gastos que se incurren en el departamento de servicio. dichos pueden ser: herramientas, uniformes, sueldos de los mecánicos. etc.

ABONO:

- Por el traspaso a la cuenta de pérdidas y ganancias.

SALDO:

Es de naturaleza acreedora, representa el importe de las erogaciones efectuadas por el departamento de servicio durante del período.

604. OTROS GASTOS

CARGO:

- Por el importe de la pérdida en venta de activo fijo
- Bienes que se hayan robado, extraviado, incendiado, etc.

ABONO:

- Por el traspaso a la cuenta de pérdidas y ganancias.

SALDO:

Es de naturaleza deudora, representa el importe de la pérdida en venta de activo fijo, así como también por el robo, extravío de las mercancías.

605. GASTOS FINANCIEROS

CARGO:

- El importe de los intereses pagados.
- Por la pérdida en la fluctuación cambiaria.

ABONO:

Traspaso a la cuenta de pérdidas y ganancias.

SALDO:

Es de naturaleza deudora, representa los intereses pagados a instituciones bancarias, así como también la pérdida en la fluctuación cambiaria.

IMPUESTOS

701. IMPUESTO SOBRE LA RENTA

CARGO:

- El importe del impuesto causado de las utilidades del ejercicio.

ABONO:

- Por el traspaso a la cuenta de pérdidas y ganancias.

SALDO:

Es de naturaleza deudora, representa el impuesto a pagar por las utilidades del ejercicio.

702. PARTICIPACIÓN DE LOS TRABAJADORES EN LAS UTILIDADES

CARGO:

- Por la cantidad que le corresponde a los trabajadores como participación de las utilidades obtenidas por la empresa durante el ejercicio.

ABONO:

Por el traspaso a la cuenta de pérdidas y ganancias.

SALDO:

Es de naturaleza deudora, representa la ganancia de los trabajadores en las participaciones de las utilidades del negocio.

PERDIDAS Y GANANCIAS

801. PERDIDAS Y GANANCIAS

CARGO:

- Traspaso de costo de ventas.
- Traspaso de gastos administración.
- Traspaso de gastos de venta.
- Traspaso de gastos de servicio.
- Traspaso de otros gastos.
- Traspaso de impuesto sobre la renta.
- Traspaso de la participación de los trabajadores en las utilidades.
- Traspaso del saldo que refleje la utilidad a la cuenta de resultado del ejercicio.

ABONO:

- Traspaso de ventas.
- Traspaso de otros ingresos.

- Traspaso de productos financieros.
- Traspaso del saldo que refleje la pérdida a la cuenta de resultado del ejercicio.

SALDO:

Es de naturaleza acreedora, representa la utilidad neta del ejercicio pendiente de aplicación a la cuenta de resultado del ejercicio.¹⁴

¹⁴ LARA Flores, Elías op. cit. 120-121.

ACIONAMIENTO SOLO PARA NUESTROS CLIENTES

**DIE COMPITE CCN NUESTRA CALIDAD DE
PRESION Y TIEMPO DE ENTREGA, COMPRUEBELO!**

TENEMOS SUCURSALES

TESIS PROFESIONALES

TESINAS • MEMORIAS • INFORMES

8 DE JULIO No. 13

(ENTRE PEDRO MORENO Y MORELOS)

TELS. **614-01-22**

613-61-42

GUADALAJARA, JAL.



copi • offset
(TIROS CORTOS AL INSTANTE)