

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
FACULTAD MULTIDISCIPLINARIA DE OCCIDENTE
DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS



TRABAJO DE GRADUACIÓN

TEMA:

"PLANTEAMIENTO DE UNA GUÍA PRÁCTICA CONTABLE PARA EL ESTUDIO DEL ARRENDAMIENTO CON PROMESA DE VENTA DE BIENES MUEBLES, COMO UNA ALTERNATIVA DE LAS VENTAS A PLAZOS, CON EL PROPOSITO DE OBTENER VENTAJAS EN EL AREA TRIBUTARIA"

**PARA OPTAR AL GRADO DE:
LICENCIATURA EN CONTADURÍA PÚBLICA**

PRESENTADO POR:

**GARCIA MOLINA, RONALD EDGARDO
MÉNDEZ BELLOSO, BLANCA ESTELA
NAVAS VALLE, ELISA MARISOL**

DOCENTE DIRECTOR:

LCDO. NELSON HUMBERTO GARZA ARRIOLA

**SEPTIEMBRE, 2007
SANTA ANA, EL SALVADOR CENTROAMERICA**

**UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
FACULTAD MULTIDISCIPLINARIA DE OCCIDENTE
DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONOMICAS**

AUTORIDADES UNIVERSITARIAS

RECTORA

DRA. MARIA ISABEL RODRÍGUEZ

VICE RECTOR ACADÉMICO

ING. JOAQUIN ORLANDO MACHUCA GÓMEZ

VICE RECTORA ADMINISTRATIVA

DRA. CARMEN ELIZABETH RODRIGUEZ DE RIVAS

SECRETARIA GENERAL

LICDA. ALICIA MARGARITA RIVAS DE RECINOS

FISCAL GENERAL

LICDO. PEDRO ROSALÍO ESCOBAR CASTANEDA

AUTORIDADES DE LA FACULTAD MULTIDISCIPLINARIA DE OCCIDENTE

DECANO DE LA FACULTAD

LICDO. JORGE MAURICIO RIVERA

VICE DECANO

LICDO. ROBERTO GUTIÉRREZ AYALA

SECRETARIO

LICDO. VICTOR HUGO MERINO QUEZADA

JEFE DEL DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONOMICAS

LICDO. EDUARDO ZEPEDA GUEVARA

DOCENTE DIRECTOR

LICDO. NELSON HUMBERTO GARZA ARRIOLA

SANTA ANA, SEPTIEMBRE DE 2007

AGRADECIMIENTOS

A DIOS

Por darme fuerza en los momentos de flaqueza, por darme sabiduría, por permitirme llegar hasta este nivel, que muchos lo deseamos pero que no todos lo podemos conseguir, y porque sin el no seríamos nada en este mundo.

A MI MADRE Y PADRE

Por el sacrificio de costear mis estudios sin que en ningún momento me reprocharan lo que me estaban dando, y además por su apoyo moral para no desfallecer los momentos duros de la carrera y por confiar en mi capacidad para poder salir adelante.

A MI HERMANO

Por ayudarme con su positivismo porque de una u otra forma siempre estuvo a mi lado apoyándome y alentándome en mis estudios.

A MI TIO

Porque tuve su apoyo tanto moral como monetario en los momentos en los que lo necesite, y por acompañarme en cada peldaño que iba alcanzando.

A UN AMIGO Y FAMILIAR

Que siempre me ayudó y apoyó al inicio de mis estudios, siempre incondicional, y que aunque ya no esta en este mundo se que desde el cielo disfrutará de este triunfo.

A MI DEMAS FAMILIA

Que siempre han confiado en mí y me han alentado a continuar con mis estudios.

RONALD EDGARDO GARCIA MOLINA

AGRADECIMIENTOS

A DIOS NUESTRO CREADOR

Por darme la vida y la oportunidad de salir adelante junto a mi familia, estando a mi lado en todo momento y darme sabiduría y serenidad para enfrentar todos los obstáculos que se presentaron durante la carrera y en toda mi vida. Gracias Padre Eterno.

A MI PAPI Y A MI MAMI

Germán Méndez (Q.D.D.G) siempre lo llevo en mi corazón y Alicia Angélica Belloso, por todo el amor, la educación, principios y valores que siempre me inculcaron y con los cuales pude llegar hasta donde estoy ahora y con los que espero llegar muy lejos. Son una Bendición de Dios.

A MIS HERMANOS

Claudia Verónica Méndez, Gladis Elizabeth Méndez, Roxana Guadalupe Méndez y Oscar Mauricio Méndez por estar conmigo siempre dándome alientos para nunca darme por vencida y para lograr concluir mi carrera.

A MI TIO

Carlos Méndez Ortega por estar conmigo cuando más lo necesite dándome consejos, y apoyándome en todo momento y por ser la figura paterna cuando mi Papi faltó. Gracias tíito.

A MI ESPOSO

Miguel Ángel Lemus por darme la mano siempre para no caer, por comprenderme, por estar conmigo siempre y en todo momento no dejándome sola en ningún momento. Gracias mi Flaco Bello.

A MI AMIGO

Mario Flores por su serenidad, confianza y apoyo para superar muchos problemas, por darme la confianza y apoyo para culminar mi carrera.

A MIS COMPAÑEROS DE TESIS

Elisa Marisol Navas y Ronald Edgardo García por su perseverancia y entrega para concluir nuestro trabajo de grado de la mejor manera.

A TODOS MIS AMIGOS, COMPAÑEROS Y DOCENTES

Que de alguna u otra manera fueron parte importante durante toda la carrera, dándome alientos para seguir adelante, y por ser un fiel ejemplo a seguir de superación, siempre los tendré presentes.

Blanca Estela Méndez de Lemus

AGRADECIMIENTOS

A DIOS SANTISIMO, MI PADRE.

Por estar a mi lado cada uno de los días de mi vida y haber puesto siempre personas que me brindaron apoyo, por haberme bendecido permitiéndome realizar mis estudios, dándome fuerzas, inteligencia y la sabiduría para confiar en El plenamente, demostrándome su eterno amor cuando más lo necesite, por todo eso y por haber dado tu vida por mí te agradezco Padre, gracias por siempre.

A MI AMADA MADRE, LA VIRGEN MARIA

Por cuidarme cada momento de mi vida y por ser ejemplo de humildad, amor y valentía.

A MI AMADA MADRE

Reina Elizabeth Valle de Cardona, por apoyarme siempre y sacrificarse por darme lo mejor para lograr culminar mis estudios y tener confianza en mí y para quien este logro significa un orgullo, por sus consejos y por su infinito amor.

A MI AMADA ABUELA.

Rosa López (Q.D.D.G.), por haber sido una segunda madre para mí, y estar a mi lado siempre que la necesite.

A MARIO ROLANDO CARDONA, ESPOSO DE MI MADRE.

Por ser como un padre para mí y apoyarme en mi carrera, brindándome sus consejos y palabras de aliento.

A MIS HERMANOS.

Jacqueline Yaneth Navas de Lemus, Xiomara Beatriz Cardona Valle y Henry Rolando Cardona Valle, a quienes amo y quienes fueron mi inspiración para salir adelante, y que me han apoyado con su cariño y comprensión.

A MI AMADO ESPOSO.

José Alberto Rodríguez Méndez, a quien amo con todas mis fuerzas, por haber llegado a mi vida en el momento justo y apoyarme incondicionalmente para lograr mis sueños, brindándome comprensión y un amor sincero, agradezco a Dios el momento en que nos conocimos.

A MIS TÍAS.

Thelma Victoria Ochoa y Maria Elena Calderón Ochoa (Q.D.D.G.), por apoyarme y compartir mis sueños, depositando su confianza en mí, son parte de este logro.

A MIS PRIMOS.

Maritza, Yesenia (Q.D.D.G.), Yajaira, Hernán, Mirenia y Karen María Sagastume Calderón, quienes comparten mi felicidad y siempre me tendieron la mano sinceramente.

A MIS COMPAÑEROS DE TESIS.

Blanca Estela Méndez Belloso y Ronald Edgardo García, por compartir y luchar por este triunfo, trabajando cada día con entusiasmo y paciencia.

A TODOS MIS AMIGOS, COMPAÑEROS Y DOCENTES.

Que me apoyaron de una o de otra manera, y que representan una parte muy importante de este logro, ya que desde el inicio de la carrera me brindaron su amistad, entusiasmo, consejos, y conocimientos, a todos muchas gracias.

Elisa Marisol Navas Valle.

INDICE

	Pág.
Introducción	i
CAPÍTULO I	
1. MARCO TEORICO CONCEPTUAL DE LAS FIGURAS DE VENTAS A PLAZOS Y ARRENDAMIENTO CON PROMESA DE VENTA DE BIENES MUEBLES.	
1.1 Aspectos generales de las ventas a plazos.	1
1.1.1 Conceptos de ventas a plazos.	8
1.1.2 Características de las ventas a plazos.	11
1.1.3 Ventajas y desventajas de las ventas a plazos.	14
1.1.3.1 Ventajas.	14
1.1.3.2 Desventajas.	15
1.1.4 Métodos de contabilización de las ventas a plazos para el enfrentamiento de ingresos y gastos.	18
1.1.4.1 Captación de la utilidad Bruta en el período de la venta.	23
1.1.4.2 Captación de la utilidad Bruta con base a los cobros efectuados.	24

1.1.5	Pérdidas por incumplimiento de pagos y recuperación de artículos.	25
1.1.6	Aceptación de artículos usados en la venta de artículos nuevos.	27
1.1.7	Utilidad bruta realizada y utilidad bruta diferida.	28
1.1.7.1	Conceptos.	29
1.1.7.2	Procedimientos de registro.	29
1.1.7.3	Presentación en los estados financieros de la utilidad bruta realizada y la utilidad bruta diferida.	33
1.2	Aspectos generales del arrendamiento con promesa de venta de bienes muebles.	35
1.2.1	Conceptos de arrendamiento con promesa de venta.	37
1.2.2	Características del arrendamiento con promesa de venta.	43
1.2.3	Contabilización e incidencia del arrendamiento con promesa de venta de bienes muebles en los estados financieros.	46
1.2.4	Beneficios financieros y de liquidez del arrendamiento con promesa de venta.	48

1.2.5	Beneficios legales y fiscales del arrendamiento con promesa de venta.	48
-------	---	----

CAPÍTULO II

2.METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

2.1	Tipo de Investigación.	51
2.1.1	Investigación Bibliográfica.	51
2.1.2	Investigación de Campo.	52
2.2	Técnicas de recolección de datos.	53
2.2.1	La Encuesta.	53
2.3	Instrumentos de Recolección de Datos.	54
2.3.1	El Cuestionario.	54
2.4	Tabulación y Análisis de Datos.	54
2.5	Determinación del Universo.	55
2.5.1	Determinación del Universo.	55
2.5.2	Determinación de la Muestra.	55
2.5.3	Análisis de Datos.	57

CAPÍTULO III

3.RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

3.1.	Presentación y Análisis de Resultados de Investigación.	69
------	---	----

3.1.1	Profesionales y estudiantes que han prestado su servicio o han laborado en empresas que se dedican a la compra venta de bienes muebles.	70
3.1.2	Concesión de ventas al crédito.	71
3.1.3	Figura utilizada por los profesionales y estudiantes en la contaduría pública para la contabilización de ventas al crédito.	72
3.1.4	Conocimiento de la figura de arrendamiento con promesa de venta de Bienes Muebles por parte de los profesionales y estudiantes de la Contaduría Pública.	73
3.1.5	Conocimiento por parte de los profesionales y estudiantes de los beneficios legales y fiscales que proporciona la figura del arrendamiento con promesa de venta.	74
3.1.6	Conocimiento por parte de los profesionales y estudiantes de los beneficios financieros y de liquidez que proporciona la figura del arrendamiento con promesa de venta.	75
3.1.7	Razones por las cuales los profesionales y estudiantes no utilizan esta figura.	76

3.1.8	Posibilidad de utilizar la figura del arrendamiento con promesa de venta, si los empleados tuvieran conocimiento de los beneficios que esta proporciona.	79
3.1.9	Existencia de una guía que proporcione los procedimientos a seguir para la aplicación del arrendamiento con promesa de venta y los beneficios que esta ofrece.	80
3.1.10	Implementación de una guía práctica contable del arrendamiento con promesa de venta de bienes muebles por parte de los profesionales y los estudiantes.	81

CAPÍTULO IV

4. PLANTEAMIENTO DE UNA GUÍA PRÁCTICA CONTABLE PARA EL ESTUDIO DEL ARRENDAMIENTO CON PROMESA DE VENTA DE BIENES MUEBLES, COMO UNA ALTERNATIVA DE LAS VENTAS A PLAZOS, CON EL PROPOSITO DE OBTENER VENTAJAS EN EL AREA TRIBUTARIA.

4.1	Planteamiento del caso práctico de la aplicación contable de las Ventas a Plazos.	82
4.1.1	Estado de Situación Financiera.	83
4.1.2	Información complementaria.	84

4.1.2.1	Extracto de escritura de constitución.	84
4.1.2.2	Extracto de contrato de arrendamiento de local.	85
4.1.2.3	Gastos de operación.	86
4.1.2.4	Principales políticas contables.	89
4.1.3	Políticas de cobro y condiciones del contrato en las Ventas a Plazo.	96
4.1.4	Formatos de contratos de ventas a plazos.	98
4.1.5	Formatos para el control de inventario.	106
4.1.6	Formatos para el control de clientes.	107
4.1.7	Operaciones mensuales desarrolladas por la empresa.	108
4.1.8	Contabilización de las operaciones.	129
4.1.8.1	Metodología para la contabilización de las operaciones mediante la elaboración de los asientos contables.	129
4.1.8.2	Tarjetas de control de inventarios.	132
4.1.8.3	Tarjetas de control de clientes.	141
4.1.8.4	Tarjetas de control de activo fijo.	169
4.1.8.5	Asientos contables.	171
4.1.8.6	Mayorización.	211
4.1.8.7	Determinación de utilidad bruta.	229

4.1.8.8	Presentación de los Estados Financieros.	231
4.1.8.9	Notas a los Estados Financieros.	234
4.2	Planteamiento del caso práctico de la aplicación contable del arrendamiento con promesa de venta de bienes muebles.	247
4.2.1	Políticas de cobro propuestas y condiciones que debe contener el contrato de arrendamiento con promesa de venta.	249
4.2.2	Contratos de arrendamiento con promesa de venta propuesto.	252
4.2.3	Control de inventario propuesto.	264
4.2.4	Tarjeta de control de clientes propuesta.	265
4.2.5	Operaciones mensuales desarrolladas por la empresa.	267
4.2.6	Contabilización de las operaciones.	286
4.2.6.1	Metodología para la contabilización de las operaciones mediante la elaboración de los asientos contables.	286
4.2.6.2	Tarjetas de control de inventarios.	287
4.2.6.3	Tarjetas de control de clientes.	304
4.2.6.4	Asientos contables.	360
4.2.6.5	Mayorización.	410

4.2.6.6	Presentación de los Estados Financieros.	430
4.3	Comparación de los Estados Financieros de las figuras de ventas a plazos y arrendamiento con promesa de venta.	443
4.3.1	Análisis a través de ratios financieros a los Estados Financieros de ambas figuras.	456
4.4	Breve referencia del arrendamiento financiero (leasing) para evitar confusiones con el arrendamiento con promesa de venta de bienes muebles.	458
4.4.1	El tratamiento contable del arrendamiento financiero (leasing).	458
4.4.2	Orígenes.	459
4.4.2.1	Orígenes Primitivos.	459
4.4.2.2	Orígenes Próximos.	462
4.4.2.3	Evolución y desarrollo Del Leasing.	464
4.4.3	Etimología y denominación del Leasing.	464
4.4.4	Definiciones del arrendamiento financiero o leasing.	465
4.4.4.1	Definiciones doctrinarias.	465
4.4.4.2	Definiciones legales.	468

CAPITULO V

5.CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1	Conclusiones.	469
5.2	Recomendaciones.	471
	Bibliografía	473
	Glosario	475
	Anexos	

INTRODUCCIÓN

Toda empresa como unidad organizacional tiene intereses de tipo económico-social entre otros, además de mantenerse en el mercado en forma competitiva y aprovechando sus recursos para alcanzar rendimientos aceptables de acuerdo a la naturaleza de la misma.

En la economía de El Salvador, las empresas del sector comercio realizan la mayoría de sus transacciones de ventas de bienes muebles mediante concesiones de crédito, surgiendo de esta manera la figura jurídica de "Ventas a Plazo".

De conformidad con las leyes tributarias vigentes, la venta de un bien mueble corporal es un hecho generador de impuesto, debido a que constituye una transferencia de dominio a título oneroso de dicho bien mueble, siendo el momento en que se causa el impuesto cuando se entrega el bien sujeto a negociación. De acuerdo con la naturaleza y estructura de los impuestos indirectos, como lo es el IVA y Pago a Cuenta, quien paga el impuesto que genera la venta es el cliente; sin embargo cuando una venta se realiza al crédito, es el empresario quien debe pagarlo

anticipadamente ya que el cliente pagará el valor del bien más el respectivo impuesto en cuotas por los plazos previamente convenidos. Adicionalmente, corre el riesgo de perder su inversión al existir moras en las cuotas por parte de los clientes, y en caso de que no siga pagando su deuda, el empresario tendría que proceder a la recuperación del bien, incurriendo en gastos como pago de abogados, entre otros, por otro lado el bien recuperado está deteriorado y con pocas posibilidades de venderse nuevamente a un precio razonable, por lo que además de soportar una pérdida operativa, ya no tiene la posibilidad de recuperar el impuesto pagado al momento de celebrar el contrato, debido a que las leyes tributarias permiten ajustar una venta en un plazo no mayor de 90 días después de su ocurrencia (artículo 62, literal a) de la Ley de Impuesto a la Transferencia de Bienes Muebles y a la Prestación de Servicios).

En estas circunstancias la empresa o el comerciante desde el punto de vista financiero, podría caer en una situación de insolvencia e iliquidez al haber efectuado el desembolso para el pago de los impuestos con sus propios fondos. La

descapitalización podría provocar que la empresa en un momento determinado no sea capaz de hacer frente a sus compromisos de corto plazo y tener que recurrir a financiamientos lo que incrementaría sus costos y la llevaría a perder competitividad ante otras empresas que cuentan con mayores recursos, obligándolas al cierre de sus establecimientos y consecuentemente generando desempleo en la zona.

Existe la figura de **"Arrendamiento con Promesa de Venta"** que se enfoca como una combinación entre el Contrato con Promesa de Venta y el Contrato de Ventas a Plazo, convirtiéndose en una alternativa novedosa en los negocios y presentando una gran ventaja para el empresario al evitar el riesgo de descapitalización, tal como se planteó con la figura de Ventas a Plazo.

Es por ello que la figura del Contrato de Arrendamiento con Promesa de Venta proporciona una alternativa a las empresas para protegerse del riesgo que los clientes provocarían si estos devolvieran mercancía después del plazo que por ley es otorgado para ajustar una venta, a la vez que la figura permite su aprovechamiento como escudo fiscal debido a que

los empresarios tienen la oportunidad de pagar el impuesto, específicamente el aplicado a la transferencia de bienes muebles y a la prestación de servicios, únicamente conforme sean exigidos los cánones de arrendamiento y no al efectuar la transferencia del bien.

Esta figura se ha utilizado mucho con los bienes inmuebles, especialmente en las empresas que venden lotes, pero es novedoso con los bienes muebles. Además, en la figura de ventas a plazo el empresario entera a cuenta del Impuesto sobre la Renta el 1.5% de sus ingresos brutos (artículo 151 del Código Tributario), lo cual implica anticipar impuesto sobre utilidades por ingresos que son inciertos y que el empresario tardará mucho tiempo en percibir; mientras que en la figura del arrendamiento con promesa de venta, el anticipo a cuenta del Impuesto sobre la Renta se pagará únicamente sobre los ingresos obtenidos por cada una de las cuotas devengadas.

Tomando en cuenta que las leyes tributarias consideran esta figura como alternativa en los negocios de venta de bienes muebles y que muy pocos empresarios conocen sobre las ventajas que ofrecen estos contratos, se ha seleccionado el tema el cual está orientado a la elaboración de una guía

práctica que comprenda una comparación entre el tratamiento contable de la figura del Contrato de Ventas a Plazo y el Contrato de Arrendamiento con Promesa de Venta, con el fin de poner a disposición una alternativa para los empresarios que les permita ser más eficientes en sus negocios.

La estructura de la investigación consta de cinco capítulos los cuales se describen a continuación:

CAPÍTULO I: este capítulo contiene toda la parte conceptual tanto de la figura de las ventas a plazos como del arrendamiento con promesa de venta de bienes muebles, así como también las características, ventajas y desventajas de ambas figuras. Además, se presentan los diferentes métodos de contabilización de las ventas a plazos y en lo relativo al arrendamiento con promesa de venta, se exponen los beneficios que dicha figura proporciona y su incidencia en las cifras de los estados financieros.

CAPÍTULO II: contiene la descripción de la metodología que se utilizó para llevar a cabo la investigación, la forma de realizar dicho estudio, la determinación de la muestra y

los mecanismos utilizados para analizar la información obtenida que sirvió de base para desarrollar la propuesta.

CAPÍTULO III: se enuncian los resultados obtenidos en la investigación de campo haciendo énfasis en los profesionales en Contaduría Pública, inscritos en el Instituto Salvadoreño de la ciudad de Santa Ana, quienes en su mayoría, no conocen los beneficios que proporciona el uso de la figura de arrendamiento con promesa de venta en comparación con las ventas a plazos, siendo esta última la comúnmente utilizada por los empresarios. De igual forma se resalta el interés de los empresarios en conocer tales beneficios y en la existencia de una guía con la que puedan contar para la aplicación contable del arrendamiento con promesa de venta de bienes muebles.

CAPÍTULO IV: se desarrolla un caso práctico que explica todo el proceso contable, desde la contratación con los clientes hasta la presentación de los estados financieros tanto de ventas a plazos como de arrendamiento con promesa de venta; de este último se da una propuesta de modelos de contratos, políticas de cobro y controles de inventarios.

Este capítulo contiene también una comparación de los estados financieros obtenidos de la aplicación de ambas figuras mediante un análisis financiero para resaltar los beneficios que proporciona la figura del arrendamiento con promesa de venta de bienes muebles.

CAPÍTULO V: este capítulo contiene conclusiones y recomendaciones que se establecen en base a los resultados de la investigación de campo plasmado en el capítulo IV.

Al final del trabajo se presenta la sección de anexos, glosario y la bibliografía usado para sustentar teóricamente el estudio.

CAPÍTULO I

MARCO TEORICO CONCEPTUAL DE LAS FIGURAS DE VENTAS A PLAZOS Y ARRENDAMIENTO CON PROMESA DE VENTA DE BIENES MUEBLES

1.1 ASPECTOS GENERALES DE LAS VENTAS A PLAZOS

Actualmente las empresas del sector comercio realizan la mayor parte de sus transacciones de ventas de bienes muebles mediante concesiones de crédito, realizando comúnmente contratos de ventas a plazo, en los cuales el cliente se compromete a pagar el valor total de la deuda mediante un número de cuotas, durante un plazo determinado.

De acuerdo con las leyes tributarias vigentes, la venta de un bien mueble corporal es un hecho generador de impuesto, debido a que constituye una transferencia de dominio a título oneroso de dicho bien mueble, siendo el momento en que se causa el impuesto cuando se entrega el bien sujeto a negociación. De acuerdo con la naturaleza y estructura de los impuestos indirectos, como lo es el IVA, quien paga el impuesto que genera la venta es el cliente; sin embargo

cuando una venta se realiza al crédito, es el empresario quien debe pagarlo anticipadamente ya que el cliente pagará el valor del bien más el respectivo impuesto en cuotas por los plazos previamente convenidos.

El momento en que el empresario paga el impuesto, no coincide con los ingresos originados por las ventas, ya que éstas por ser a plazos se recuperan lentamente, lo cual origina costos adicionales al correr por su cuenta el pago de los tributos al momento de entregar el bien al cliente. Adicionalmente, corre el riesgo de perder su inversión al existir moras en las cuotas por parte de los clientes.

Los contratos de ventas de bienes incluyen a veces cláusulas mediante las cuales se realiza un pago inicial (una entrada) y el precio de venta remanente se cobra en una serie de pagos aplazados. Al poderse aplazar dichos pagos durante un periodo extenso, puede que haya incertidumbre en cuanto al cobro del precio de venta que puede justificar el alejarse de la base contable del devengo.

Dado el extenso periodo de cobro y el diferimiento de gran parte del efectivo a recibir, el riesgo de perdidas en las ventas a plazos suele ser mayor que el de las ventas normales en las que se conceden entre treinta y noventa días de crédito. A efectos de proporcionar cierta protección al vendedor se utilizan varios mecanismos legales que le permiten recuperar lo vendido si es que el comprador no realiza los pagos establecidos en el contrato de ventas a plazo. Por ejemplo, puede que el titulo de propiedad de lo vendido sea retenido por el vendedor hasta que haya percibido el último de los pagos aplazados. Esto se relaciona con una venta al contado o una venta de crédito a corto plazo en la cual el titulo de propiedad de los productos o mercancías se traspasa normalmente en el momento de la venta. Puede que el derecho del vendedor de recuperar lo vendido constituya una protección inadecuada a efectos del saldo a cobrar, ya que el valor de mercado de lo vendido puede disminuirse más rápidamente que el saldo a cobrar.

La pérdida (o ganancia), resultante del incumplimiento de un contrato de ventas a plazos se determina de la siguiente manera:

$$\text{Pérdida o ganancia}^1 = \left. \begin{array}{l} \text{Saldo de} \\ \text{la cuenta} \\ \text{a cobrar} \end{array} \right\} \text{ menos } \left. \begin{array}{l} \text{utilidad} \\ \text{bruta no} \\ \text{realizada} \end{array} \right\} \text{ menos } \left. \begin{array}{l} \text{Valor contable de} \\ \text{inventario de la} \\ \text{mercancía recuperada} \\ \text{(si la hubiera)} \end{array} \right\}$$

Cuando se recupera los bienes de inventario, uno de los problemas principales es el de determinar su valor.

Aunque las pérdidas originadas por las ventas a plazos son frecuentemente importantes, y los costos administrativos y de cobro se incrementan, la rentabilidad de una empresa puede ser mejorada a través de un incremento de ventas a plazo.

Las cuentas por cobrar por ventas a plazos aparecen de forma separada en el Estado de Situación Financiera. Se clasifican como activos corrientes de acuerdo con el ciclo operativo ordinario de la entidad, que puede prolongarse durante más de una año. Se expondrán las cantidades que vencen en cada periodo por cada clase de plazo a cobrar.

¹Guía Millar, *Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados (PCGA)*, 1998-1999, Pág. 22.04

La utilidad neta no realizada se presenta en el Estado de Situación Financiera como un título independiente, por lo general como una contracuenta para el plazo correspondiente a cobrar.

Es relevante comentar que para la contabilización de las ventas a plazos existen ciertos métodos entre los que se pueden mencionar: el momento de venta, el cual consiste en medir ingresos relacionados con la base contable del devengo, el cual menciona que los hechos económicos se deben registrar en el momento en que se generan.

En lo que se refiere al beneficio reconocido en el momento de la venta se debe tener en cuenta que normalmente se reconoce el ingreso de la venta de un activo tangible 1) cuando el proceso de ingreso esta completado y 2) cuando el intercambio ha tenido lugar de acuerdo a NIC 18.

En el caso de ventas al crédito a corto plazo (o ventas a plazos), normalmente se reconoce el ingreso cuando se traspasa el título de lo vendido o, desde un punto de vista practico, cuando los productos se envían al cliente.

Posteriormente se establecen los beneficios obtenidos. A efectos de establecer una medida más exacta en rentabilidad, puede que sea necesario prever gastos y establecer provisiones en el ejercicio actual para gastos que se esperan incurrir en futuros ejercicios o para reconocer perdidas debido a la imposibilidad de cobrar el precio de venta total.

Teóricamente, la contabilización de las ventas a plazos debe seguir un camino paralelo a los procedimientos contables considerados aceptables para la contabilización de las ventas de crédito a corto plazo, aun cuando el título del activo puede que no sea transferido hasta un momento en el futuro. En otras palabras, el ingreso total y los gastos actuales y futuros relacionados con la venta deben ser presentados en el ejercicio contable en el cual se hizo entrega de los productos al comprador y en el cual se establece una reclamación contra el mismo. No se considera relevante el traspaso del título al determinar el momento en el cual se debe reconocer el beneficio de la venta. Ambas partes en la transacción tienen la intención de y esperan cumplir los términos de acuerdo, y el traspaso

del título del vendedor al comprador se espera sea realizado en algún momento futuro.

En la mayoría de las circunstancias, el reconocimiento del ingreso y de sus gastos relacionados en el momento de la venta se considera el método adecuado para la contabilización de las ventas a plazos. No obstante, en algunas ventas a plazos las pérdidas por morosidad pueden ser significativas, y lo que es más importante, el establecer los ingresos puede ser difícil de estimar dado el periodo aplazado de cobro. A raíz de la incertidumbre en cuanto a las futuras pérdidas y gastos, y en reconocimiento de las diversas condiciones bajo las que se realizan las ventas a plazos, han evolucionado varias alternativas al método de reconocimiento de ingresos en el momento de la venta.

Otro aspecto que requiere atención en cuanto a "las ventas a plazos es el efecto fiscal, puesto que el gobierno trata de cobrar los impuestos cuando el contribuyente dispone de efectivo, en lugar de basar su cobro en una análisis teórico de los principios contables"².

² *Guía Miller, Principios de Contabilidad Generalmente Aceptado (PCGA), 1998-1999 Pág. 22.06*

1.1.1 CONCEPTOS DE VENTAS A PLAZOS

Algunos conceptos de Ventas a Plazos que se pueden mencionar, son los siguientes:

- ◆ "Ventas a plazos, tipo de crédito en el que se entrega el bien durante un periodo al final del cual se transmite la propiedad a cambio de un pago final. Esta modalidad de pago apareció en Estados Unidos durante el siglo XIX".³

- ◆ "Una venta a plazos es un convenio de ventas a plazos mediante el cual el precio pactado se cobra en plazos periódicos. Por lo regular se exige un pago al contado, conocido a veces como entrada, al firmarse el contrato. El saldo pendiente de pago puede o no estar sujeto a intereses."⁴

- ◆ "Las ventas en abonos representan un acuerdo entre el comprador y el vendedor, en el cual, el precio pactado se cobra en abonos o plazos periódicos. Por lo general,

³ Microsoft ® Encarta ® 2007. © 1993-2006 Microsoft Corporation.

⁴ Finney, Miller, Curso de Contabilidad Superior, tomo 5 Unión Tipográfica Editorial, Pág. 112

al finalizarse el contrato, se establece un pago inicial al contado conocido como enganche; el monto pendiente de cobro a plazos, puede o no sujetarse a intereses" ⁵

◆ "Se entenderá por venta a plazos el contrato mediante el cual una de las partes entrega a la otra una cosa mueble corporal y ésta se obliga a pagar por ella un precio cierto de forma total o parcialmente aplazada en tiempo superior a tres meses desde la perfección del mismo" ⁶

◆ "Es el método contable en el que la utilidad bruta se registra tan solo en la medida en que se haya cobrado el efectivo. Cada pago recibido consiste en la recuperación del costo y en parte en la utilidad bruta, en la misma proporción en que estos dos elementos estaban presentes en la venta". ⁷

⁵ López, J., *Contabilidad Superior*, Mc GrawHil, Pág.379

⁶ www.porticolegal.com

⁷ *Guía Miller, Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados (PCGA) 1998-1999*, Pág. 22.04.

Con base a los conceptos citados, en la figura de Ventas a Plazos se celebran contratos en los cuales se estipula la transferencia de dominio del bien hacia el cliente, entendiéndose por transferencia de dominio de bienes muebles corporales: "No sólo la que resulte del contrato de compra-venta por el cual el vendedor se obliga a transferir el dominio de un bien y el comprador a pagar su precio, si no también las que resulten de todos los actos, convenciones o contratos en general que tienen por objeto, transferir o enajenar a título oneroso el total o una cuota del dominio de esos bienes, cualquiera que sea la calificación o denominación que le asignen las partes o interesados, las condiciones pactadas por ellos o se realice a nombre o cuenta propia de un tercero."⁸

Según el artículo 7 literal 1) de la Ley de Impuesto a la Transferencia de Bienes Muebles y a la Prestación de Servicios se comprende en el concepto de transferencia: "Toda forma de entrega onerosa de bienes que da a quien lo recibe la libre facultad de disponer económicamente de ellos, como si fuera propio."

⁸ Asamblea Legislativa de la República de El Salvador, Ley de Impuesto a la Transferencia de Bienes Muebles y a la Prestación de Servicios, Artículo 6.

1.1.2 CARACTERÍSTICAS DE LAS VENTAS A PLAZOS

Entre las características principales que presentan la figura de las ventas a plazos se pueden mencionar:

- a.** Las Ventas a plazo representan un mayor riesgo para el vendedor con relación a quien vende al contado o utilizando otra figura. Este riesgo consiste en el aplazamiento del cobro y la posibilidad de falta de pago de los clientes resultando como una posible pérdida de inversión.

Para minimizar el riesgo descrito, los comerciantes utilizan algunas estrategias de ventas tales como:

- 1.** Retención del título de propiedad del bien sujeto a negociación por parte del vendedor haciendo uso de:

- a.** Contratos de Ventas Condicionales: el vendedor retiene la propiedad de los bienes hasta recibir el último pago o abono del comprador.

b. Arrendamiento con Promesa de Venta: el vendedor da en arrendamiento el bien o la mercancía, recibiendo pagos periódicos que se consideran como cánones de arrendamiento por el uso y goce del bien y se le traspasa el título de propiedad cuando se realiza el último pago.

2. Traspaso del bien a favor del cliente pero con hipoteca a favor del vendedor hasta que se efectúa el último pago.

3. Cesión de la factura a un fideicomiso hasta que se haya cobrado el último abono.

B. Se incurren en mayores pérdidas, costos y gastos en relación con las ventas normales y el riesgo de recuperación del bien es más elevado.

Las ventas a plazos están sujetas a mayores probabilidades de pérdidas, las cuales se derivan como consecuencia de que los pagos no puedan ser realizados por los clientes.

Aún cuando el uso de esta figura pueda permitirle al vendedor en un momento determinado recuperar los artículos vendidos por falta de pago de sus clientes, esto no siempre representa una garantía adecuada debido a que la depreciación, el uso, los avances tecnológicos, los cambios de temporada, etc. hacen que un producto sea considerado de segunda mano.

Otra situación de riesgo para el vendedor podría darse cuando el período de pago de un bien o de una mercancía es mayor que su vida útil. En este caso el comprador no tendrá mayor incentivo en completar el pago si el bien ya presenta deterioro de algún tipo.

Al mismo tiempo, las ventas a plazos generan mayores gastos derivados de las gestiones de cobranza y contabilidad. Así también, el capital inmovilizado en las cuentas por cobrar por ventas a plazos puede representar considerables costos financieros.

c. Se incurren en gastos que afectan ejercicios posteriores a la venta.

Por tratarse de ventas al crédito cuyos plazos afectan más de un ejercicio económico, se incurre en gastos atribuibles a una venta en períodos de contabilidad posteriores a aquél en el cual se realizó efectivamente la venta. El procedimiento de contabilización de las ventas a plazos debe basarse en reconocimiento a este hecho ya que de no ser así, no existiría un enfrentamiento realista de los ingresos y los gastos relacionados a la transacción si toda la utilidad bruta se captura durante el período en que se efectuó la venta sin hacer ninguna provisión para los gastos que se ha de incurrir en períodos posteriores.

1.1.3 VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE LAS VENTAS A PLAZOS

1.1.3.1 Ventajas

- a)** Ayudan al mejoramiento financiero de la empresa, al incrementar el ingreso proveniente de la venta de mercancías; a mayor volumen de ventas, mayor volumen de utilidades.

b) Beneficia a la sociedad en general que demanda bienes muebles para satisfacer sus necesidades inmediatas, ya que gracias a las ventajas de los pagos en abonos pueden adquirir las mercancías que de otra forma no podrían adquirir sobre todo al contado.

c) Fomenta la creación de fuentes de empleo, al requerirse más personal para el departamento de crédito y cobranzas.

1.1.3.2 Desventajas.

a) Al incrementarse el volumen de las cuentas por cobrar, se incrementa la estimación para cuentas incobrables y por lo tanto, el riesgo de pérdidas por incobrabilidad de saldos en mora.

b) Incrementa los gastos de operación debido al aumento del personal encargado del control de crédito y las cobranzas.

c) Descapitalización de la empresa debido al pago del Impuesto a la Transferencia de Bienes Muebles y a la Prestación de Servicios con anterioridad a la percepción de los pagos efectuados por el cliente. Esto se debe a que en la figura de las Ventas a Plazos deben emitirse los comprobantes de venta correspondientes al momento de entregar el bien al cliente, es decir, el empresario hace la transferencia de dominio del bien y por tanto nace la obligación del pago del referido impuesto ya que según el artículo 8 de la Ley del citado Impuesto, establece lo siguiente: "En las transferencias de dominio como hecho generador se entiende causado el impuesto cuando se emite el documento que da constancia de la operación." Lo anterior se agudiza en la figura de Ventas a Plazos cuando un cliente devuelve al vendedor el bien adquirido, ya sea por encontrarse en mal estado, averiados, con el plazo para su consumo vencido, por no corresponder a las realmente adquiridas u otras causas semejantes y ya se ha pagado el impuesto correspondiente puesto que generalmente con las devoluciones ya no puede hacer uso de lo estipulado por la Ley de Impuesto a la Transferencia de Bienes Muebles y a la Prestación de Servicios, la cual en

el artículo 62 numeral 1) letra a) establece las circunstancias en las que puede hacerse un ajuste al débito fiscal y que literalmente dice: "para el Cálculo del débito fiscal del período tributario, al monto del impuesto determinado se le debe restar el impuesto correspondientes a la siguientes deducciones, en cuanto hubiere lugar, y no se hubiere efectuado al emitirse los comprobantes de crédito fiscal el monto del valor de los bienes, envases o depósitos devueltos o de otras operaciones anuladas o rescindidas en el período tributario, pero dentro de los tres meses de la entrega de los bienes o de la percepción del pago de los servicios, siempre que se pruebe que ese valor ha sido considerado para el cálculo del débito fiscal en el mismo período o en otro anterior, lo que deberá comprobar el contribuyente."

d) Descapitalización de la empresa debido al pago anticipado del Impuesto sobre la Renta, conocido como "pago a cuenta", el cual consiste en enteros mensuales del 1.5% de los ingresos brutos de cada mes. Si se toma en cuenta que en esta figura el comerciante contabiliza como ingresos el total de la venta a plazos, el entero a cuenta que debe

realizar al fisco incluye ingresos aún no percibidos, es decir que debe pagar impuestos sobre un ingreso que tardará mucho tiempo en recuperar.

e) El empresario corre el riesgo de no recuperar el saldo a cobrar, ya que el valor de mercado de lo vendido puede disminuirse más rápidamente que la deuda a cobrar. En teoría el importe de la entrada y de los pagos a plazos posteriores serían lo suficientemente importantes como para asegurar que esto no ocurrirá. No obstante, a veces un negocio se ve limitado en la acción que pueda tomar por las prácticas establecidas por la competencia.

1.1.4 MÉTODOS DE CONTABILIZACIÓN DE LAS VENTAS A PLAZOS PARA EL ENFRENTAMIENTO DE INGRESOS Y GASTOS.

Para efectos contables y tal como se ha expuesto en los párrafos anteriores, las ventas a plazos se contabilizan en el momento en que ocurren, independientemente del momento en que se perciben los ingresos por las cuotas pagadas por los clientes

Los asientos contables que deben efectuarse bajo esta figura pueden esquematizarse de la siguiente manera:

a. Para contabilizar la venta:

Comprobante No. X-1

<u>Cuentas por Cobrar</u>	\$ 113.00
Cliente "Y"	
<u>Ventas a Plazos</u>	\$ 100.00
<u>IVA Débito Fiscal</u>	\$ 13.00

Para registrar la venta a plazos efectuada al cliente "Y", el cual pagará en "n" cuotas mensuales de \$ x.xx según contrato No. Z.

c. Para contabilizar cada pago que realiza el cliente:

Comprobante No. X

<u>Caja (o Bancos)</u>	\$ 10.00	
<u>Cuentas por Cobrar</u>		\$ 10.00
Cliente "Y"		

Para registrar el pago de la cuota 1/n del cliente "Y", correspondiente al mes de enero de 200X, según contrato No. Z.

El problema se presenta al finalizar el ejercicio contable y determinar los resultados económicos del período, ya que al contabilizar la venta debe también registrarse el costo de lo vendido y determinar de esa forma la utilidad en ventas.

Al restar de la venta el respectivo costo y los gastos incurridos, el comerciante determina la utilidad sobre la cual debe pagar el Impuesto sobre la Renta, pero es importante subrayar que esa utilidad es incierta puesto que

dicho comerciante desconoce si el cliente hará devoluciones de bienes o tendrá que acudir a su recuperación por falta de pago.

También es importante mencionar que las mismas leyes tributarias ya consideran esta disyuntiva debido a que en las ventas a plazos no habría justicia tributaria al considerar como utilidad imponible un resultado tan incierto como el apuntado. Es así que el artículo 12 del Reglamento de Aplicación de la Ley de Impuesto sobre la Renta propone un método para diferir las utilidades obtenidas en este negocio al citar lo siguiente: "Las utilidades percibidas y devengadas por personas naturales o jurídicas que se dediquen a la compraventa, permuta o cualquier otra clase de negociaciones sobre bienes muebles o inmuebles, podrán ser diferidas, si han sido obtenidas en operaciones de crédito cuyos plazos sean mayores a veinticuatro meses, en la parte proporcional que corresponda al valor de las cuotas pendientes de cobros, siempre que medie contrato celebrado en forma legal. El monto a diferir se agregará a la renta neta de los ejercicios subsiguientes en proporción al monto de las

cuotas percibidas o devengadas en los respectivos ejercicios de imposición."

El resultado de la aplicación de la disposición citada, conlleva a que al final del ejercicio corriente se determine una utilidad bruta que deberá diferirse para ejercicios futuros, la cual se irá reconociendo como utilidad realizada en la medida que los clientes efectúen los pagos de las cuotas pactadas.

La determinación del resultado puede esquematizarse de la siguiente manera:

Empresa "X"

Estado de Resultados por el período comprendido del 1 de
enero al 31 de diciembre de 200X

Ventas a Plazos	\$ 1,000.00
(-) Costo de Ventas a Plazos	<u>800.00</u>
Utilidad Bruta Diferida	<u>\$ 200.00</u>

Ante el problema descrito y considerando la alternativa tributaria permitida, en El Salvador existen dos métodos de contabilización para el enfrentamiento de los ingresos y gastos que son utilizados por la mayoría de comerciantes que realizan Ventas al Crédito, los cuales son:

1.1.4.1 Captación de la Utilidad Bruta en el período de la venta

Este método implica captar toda la utilidad en el ejercicio económico en el cual se realizó la venta y mediante la creación de Reservas, se incluye en el mismo período costos tales como pérdidas por calcular (Cuentas Incobrables), gastos de cobranzas y de acuerdo con la experiencia también se incluyen posibles pérdidas que pueden surgir en caso de que un cliente devuelva los artículos vendidos. Se considera que este método es el que presenta menor complicación al considerar realizada la utilidad en el período en que efectuó la venta y por tanto no hay necesidad de diferir la utilidad a ejercicios posteriores,

sin embargo presenta la dificultad de hacer una estimación confiable de los costos posteriores.

1.1.4.2 Captación de la Utilidad Bruta con base a los cobros efectuados.

Algunas variantes establecidas con relación a este método son:

a. Se considera que los primeros cobros corresponden a la utilidad y los últimos como una restitución del costo.

Este método es no conservador, además tiende a sobreestimar la utilidad neta al no tomar en cuenta los gastos futuros relacionados con el sistema de vender a plazos.

b. Se considera que los primeros cobros corresponden al costo de los artículos vendidos y no se da por realizada ninguna utilidad hasta que los cobros superen al costo.

Este método es demasiado conservador y no tiene justificación, a menos que no puedan recuperarse los bienes o cuando estos carezcan de valor neto si se recuperan.

c. Se considera que en cada cobro hay una recuperación del costo y una parte de la Utilidad Bruta, en la proporción que del cobro le corresponde a cada elemento.

Ese método permite un mejor enfrentamiento entre ingresos y costos, por tanto es el que más se aproxima a la realidad de este tipo de negocio.

1.1.5 PÉRDIDAS POR INCUMPLIMIENTO DE PAGOS Y RECUPERACIÓN DE ARTÍCULOS.

Por la misma naturaleza de las operaciones a plazos, existe un riesgo inherente de incumplimiento por parte de los clientes por lo que se vuelve imprescindible que en los contratos de ventas a plazos se incorpore una cláusula que establezca el período máximo de atraso permitido por parte de los clientes y la acción consecuente que la empresa vendedora ejercerá sobre el deudor moroso. El incumplimiento de pago en las ventas a plazo, tiene como resultado la caducidad del contrato y por consiguiente la eliminación contable de las cuentas por cobrar y de la

utilidad bruta diferida; asimismo obliga a la empresa a proceder a la recuperación de los artículos vendidos.

Para el registro de la situación descrita puede utilizarse dos métodos:

a. Contabilizar el artículo a su valor de mercado a la fecha de su recuperación.

b. Contabilizar el artículo recuperado a un valor igual al saldo de las cuentas por cobrar a la fecha de recuperación, menos el saldo de la utilidad bruta diferida.

Sin importar qué método adopte la empresa, el incumplimiento en los pagos por parte de los clientes inevitablemente produce una pérdida real, puesto que además de los gastos incurridos en las gestiones de cobro, el bien recuperado ya no puede comercializarse a un precio importante.

1.1.6 ACEPTACIÓN DE ARTÍCULOS USADOS EN LA VENTA DE ARTÍCULOS NUEVOS.

Esta práctica es considerada como una estrategia de mercadeo para atraer al cliente y consiste en que el vendedor recibe bienes usados, sin importar su estado físico, como condición de que el cliente compre un bien nuevo.

No obstante lo anterior, el recibir un bien usado implica reconocerlo contablemente, por lo que debe dársele ingreso a los inventarios de la empresa. Para estos casos, se recomienda el uso de una cuenta que refleje las existencias de bienes usados separados de los bienes nuevos.

En esta práctica se puede dar dos alternativas que implican igualmente efectuar los correspondientes registros contables:

a. Aceptar artículos usados, sin importar la condición en que se encuentren, dándoles un valor simbólico que se

aplica como prima o como abono inicial al valor del artículo nuevo.

b. Suele concederse precios mayores al que realmente tienen los artículos usados con el objeto de vender los artículos nuevos. En este caso la empresa debe registrar el valor estimado de mercado del artículo usado.

1.1.7 UTILIDAD BRUTA REALIZADA Y UTILIDAD BRUTA DIFERIDA.

1.1.7.1 Conceptos.

A. UTILIDAD BRUTA REALIZADA.

Se entiende por utilidad bruta realizada en las ventas a plazos, la proporción de los cobros que corresponden a la utilidad efectivamente obtenida dentro de un ejercicio contable y sobre la cual el comerciante pagará el respectivo Impuesto sobre la Renta.

B. UTILIDAD BRUTA DIFERIDA.

Se entiende por utilidad bruta diferida en las ventas a plazos, la proporción de los cobros que están pendientes de recuperar aplicados a la utilidad. Esta utilidad se irá amortizando contra la utilidad bruta realizada en la medida que se vayan efectuando las recuperaciones de las cuotas pendientes de pago por parte de los clientes.

1.1.7.2 Procedimientos De Registro.

Existen algunos métodos para el control y registro contable de operaciones de Ventas a Plazos, los cuales permiten obtener al final del ejercicio la utilidad bruta diferida y la utilidad bruta realizada; cada uno de estos procedimientos posee una serie de características y metodología propia con ventajas y desventajas particulares, derivado de las necesidades de las empresas para las cuales son diseñados.

Estos procedimientos son:

A. PROCEDIMIENTO ANALÍTICO.

El procedimiento analítico o pormenorizado, llamado también de inventario periódico, tiene como finalidad obtener la utilidad realizada por Ventas a Plazos al final del ejercicio contable lo cual se logra mediante el conocimiento del inventario final, y por medio de asientos de ajuste, se determina el costo de venta a plazos y que ha de enfrentarse a las ventas a plazos, cuyo resultado arrojará la utilidad bruta diferida por ventas a plazos y de acuerdo con la proporción de utilidad con los cobros realizados que se haya establecido, se calcula el porcentaje de la utilidad bruta realizada.

"Este método de contabilización con base en el procedimiento analítico es operativo siempre y cuando la empresa realice todas sus operaciones de ventas a plazos, y si todas las mercancías se venden con el mismo porcentaje de utilidad bruta. El costo de las mercancías vendidas, tal como se determina al tomarse el inventario de fin de año,

es el costo de todas las mercancías ya que no puede determinarse separadamente el costo de la proporción de mercancías que se han vendido a plazos."⁹

B. PROCEDIMIENTO DE INVENTARIOS PERPETUOS O CONTÍNUOS.

Bajo este método se presenta la facilidad que en las operaciones de ventas a plazos, se puede conocer en todo momento el monto del inventario final, las ventas a plazos y el costo de venta.

Por tanto, al finalizar el ejercicio para determinar la utilidad bruta diferida por ventas a plazos, únicamente se enfrentan los ingresos registrados en la cuenta de ventas a plazos con el costo de ventas a plazos y para reconocer la utilidad bruta realizada por ventas a plazos, se obtiene con base en la proporción de los cobros realizados.

⁹ López J., *Contabilidad Superior*, McGrawHill, Pág. 395

C. INVENTARIOS POR CUENTAS DE ORDEN.

Este método pretende proporcionar información anticipada sobre las ventas, su costo y la existencia de mercancía, además de contar con información oportuna sobre datos relativos a las utilidades diferidas y realizadas. Por tanto en el método se utilizan los procedimientos de inventarios perpetuos para registrar las ventas a plazos y su costo de venta, así mismo de que se puede conocer en cualquier momento el inventario final.

Con la utilización de cuentas de orden es posible conocer la utilidad bruta diferida en el momento de realizar la venta y la utilidad bruta realizada al momento de efectuar los cobros de los abonos inclusive la prima.

En consecuencia, al finalizar el ejercicio es necesario reconocer en cuentas reales tanto las utilidades diferidas como las realizadas, mediante asientos de ajustes con las cuentas de costo de ventas a plazos, ventas a plazos, utilidades diferidas por ventas a plazos y la utilidad bruta realizada por ventas a plazos.

Es importante mencionar que este método de Inventarios Perpetuos con Cuentas de Orden no es aplicable en el país por tanto no se profundizará en dicho método.

1.1.7.3 Presentación En Los Estados Financieros de La Utilidad Bruta Realizada Y De La Utilidad Bruta Diferida.

El uso de la figura de Ventas a Plazos implica tener muy claro el manejo y revelación en los Estados Financieros de las cuentas que registran las utilidades resultantes del enfrentamiento de los ingresos y los costos, es por ello que la presentación estará en función de las cuotas que los clientes hagan efectivas por las deudas contraídas.

La presentación recomendada para cada una de las cuentas es la siguiente:

A. PRESENTACIÓN DE LA UTILIDAD BRUTA REALIZADA.

Esta cuenta se presenta en el Balance General dentro del grupo del patrimonio si es persona natural y dentro del rubro del Patrimonio, si es persona jurídica. Su saldo es acreedor y representa el importe de la utilidad bruta efectivamente obtenida por ventas a plazos, determinado con base en la proporción de los cobros realizados.

B. PRESENTACIÓN DE LA UTILIDAD BRUTA DIFERIDA.

Esta cuenta se presenta en el Balance General dentro del grupo del Pasivo Corriente cuando ésta se vaya a realizar en un plazo de doce meses posteriores a la fecha del balance, o dentro del Pasivo No Corriente cuando se vaya a realizar a un plazo mayor de doce meses a la fecha del balance. Su saldo es acreedor y representa el importe de la utilidad pendiente de recuperar por ventas a plazos. En la medida que se vayan efectuando los cobros a los clientes, se irá amortizando contra la utilidad bruta realizada.

1.2 ASPECTOS GENERALES DEL ARRENDAMIENTO CON PROMESA DE VENTA DE BIENES MUEBLES.

Para comprender el concepto de arrendamiento con promesa de venta, es preciso tener clara la definición de arrendamiento:

? "Un arrendamiento es un contrato por el que se transmite el derecho de uso de una propiedad, por lo general durante un plazo de tiempo especificado"¹⁰. En los arrendamientos suelen intervenir dos partes: el titular de la propiedad (arrendador) y la parte que contrata el uso de la propiedad (arrendatario). Debido a ciertas ventajas impositivas, movimientos de efectivo y demás, los arrendamientos se han convertido en una importante alternativa en la compra de la propiedad.

? "Arrendamiento, tipo de contrato por el que una de las partes se obliga a dar a la otra el goce de una

¹⁰ *Guía Miller, Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados (PCGA), 1998-1999. Pág. 30.05*

cosa por tiempo determinado y precio cierto (arrendamiento de cosas) o a ejecutar una obra o a prestar un servicio por precio establecido (arrendamiento de obras o servicios). El arrendamiento de cosas, según el tipo de bien que se arriende, puede ser de bienes corporales o de cosas incorpóras o derechos y de entre los primeros, de bienes muebles (los más habituales son los de automóviles, algunos electrodomésticos y máquinas o dispositivos de alta tecnología) y de bienes inmuebles. El arrendamiento de inmuebles, que puede ser de fincas o propiedades rurales o urbanas, representa el de mayor trascendencia económica porque facilita el goce y disfrute de las mismas a quien las necesita, sin tener que desembolsar su valor total adquiriendo la propiedad".¹¹

¹¹ Microsoft ® Encarta ® 2007. © 1993-2006 Microsoft Corporation.

1.2.1 CONCEPTOS DE ARRENDAMIENTO CON PROMESA DE VENTA

Resulta difícil exponer un concepto textual de Arrendamiento con Promesa de Venta ya que se hace necesario analizar esta modalidad desde el punto de vista jurídico puesto que el Contrato de Arrendamiento con Promesa de Venta, es un contrato que no se encuentra bajo tal denominación dentro de nuestra legislación vigente en materia civil. Puede decirse entonces que no es un contrato puro, sino una combinación del contrato de Arrendamiento y del contrato de Promesa de celebrar un contrato de compraventa, así por ejemplo el artículo 1425 del Código Civil, establece que la Promesa de Venta es básicamente un contrato en el que dos o más personas se comprometen a celebrar un contrato a futuro.

Por su parte, el Contrato de Arrendamiento se regula de conformidad a lo que dispone el artículo 1703 del Código Civil, el cual establece que el Arrendamiento es un contrato en que las dos partes se obligan recíprocamente, la una a conceder el goce de una cosa, ejecutar una obra o

prestar un servicio, y la otra a pagar por este goce, obra o servicio un precio determinado.

Ahora bien, en el presente análisis conviene mencionar el artículo 61 del Código Tributario, a efecto de abstraer de la figura jurídica el hecho generador real el cual establece: "Cuando los contribuyentes o responsable sometan actos, hechos, situaciones o relaciones a formas, estructuras o tipos jurídicos que manifiestamente no sean los que el Derecho Privado ofrezca o autorice para configurar adecuadamente su efectiva intención económica, se prescindirá, en la consideración del hecho generador real, de las formas, estructuras o tipos jurídicos inadecuados y se considerará el acto, hecho, situación o relación económica real como enmarcadas en las formas, estructuras o tipos jurídicos que el Derecho Privado les aplicaría o les permitiría aplicar como los más adecuados a la intención real de los mismos, con independencia de los escogidos por los contribuyentes o responsables"; es precisamente a través de tal disposición que puede definirse jurídicamente las operaciones de "Arrendamiento

con Promesa de Venta"; lo cual se advierte a partir del siguiente análisis:

Debido a que el Contrato de Promesa de Venta únicamente es el acuerdo entre las partes de que a futuro, venderán o comprarán un bien, sea por la llegada del plazo convenido o cuando se cumpla con alguna condición específica, en el entendido de que en este momento no se está produciendo nada más que eso, es decir, la promesa, sin que la misma genere otras manifestaciones jurídicas; en cambio, en el Arrendamiento con Promesa de Venta adicionalmente al acuerdo de las partes de celebrar a futuro un contrato de Compraventa, se está produciendo los efectos del arrendamiento, los que se ponen de manifiesto con la entrega del bien para el uso y goce de la cosa y el respectivo pago mensual, que por tratarse de arrendamiento los mismos se denominan cánones de arrendamiento, lo cual se materializa al hacer la entrega real o material y prometer vender el bien por una cantidad determinada, devengando una tasa de interés sobre saldos, para un plazo determinado y que se cancelará por medio de un número de

cuotas mensuales que comprenden capital e interés, pagaderas dichas cuotas en fechas previamente convenidas.

De acuerdo con lo establecido en los artículos 16 inciso primero y 17 literal c) de la Ley de Impuesto a la Transferencia de Bienes Muebles y a la Prestación de Servicios, las formas de contratación efectuadas entre un comerciante y sus clientes bajo la figura de Arrendamiento con Promesa de Venta, es considerada como una prestación de servicios el cual constituye hecho generador del Impuesto a la Transferencia de Bienes Muebles y a la Prestación de Servicios, puesto que el comerciante recibe una remuneración o emolumento, considerado como equivalente a la concesión del uso y goce de los bienes de su propiedad, por los plazos mensuales convenidos y al ocurrir el acaecimiento de la última cuota convenida, permite el perfeccionamiento de la tradición de los bienes hacia los arrendatarios.

1. Momento en que se causa el impuesto al utilizar la figura de Arrendamiento con Promesa de Venta:

El momento en que nace la obligación de pagar los diferentes tipos de impuestos en la presente figura, se describe a continuación:

a. Impuesto a la Transferencia de Bienes Muebles y a la Prestación de Servicios (IVA):

Después de haber realizado el análisis de la figura de Arrendamiento con Promesa de Venta y habiendo establecido que esta modalidad constituye una prestación de servicios, puede concluirse que para efectos tributarios, específicamente en lo relativo al Impuesto a la Transferencia de Bienes Muebles y a la Prestación de Servicios, el impuesto se causa al momento de ser exigibles los cánones de arrendamiento a los arrendatarios de los bienes, de conformidad con lo establecido en el artículo 18 inciso último de la Ley de Impuesto a la Transferencia de Bienes Muebles y a la Prestación de Servicios.

b. Impuesto sobre la Renta:

En vista que el Impuesto sobre la Renta es un impuesto que se paga sobre las utilidades, el momento en que se causa dicho impuesto es al momento de establecer los resultados al final del ejercicio, restando de los ingresos los respectivos costos y gastos.

2. Bases imponibles de impuestos:**a. Impuesto a la Transferencia de Bienes Muebles y a la Prestación de Servicios (IVA):**

Para los efectos de este impuesto y de conformidad con lo establecido en el artículo 48 literal b) de la Ley de Impuesto a la Transferencia de Bienes Muebles y a la Prestación de Servicios, por la prestación de servicios consistentes en arrendamiento de bienes con promesa de venta, la base imponible aplicable es la cuota pactada, entiéndase ésta el capital más intereses que constan en los contratos suscritos con los arrendatarios, la cual se denomina cánones de arrendamiento.

b. Impuesto sobre la Renta:

Como ya se mencionó, el Impuesto sobre la Renta es aquel que se paga sobre las utilidades, por lo tanto la base imponible es el resultado positivo al final del ejercicio, después de restar a los ingresos los respectivos costos y gastos.

**1.2.2 CARACTERÍSTICAS DEL ARRENDAMIENTO CON PROMESA
DE VENTA**

Siendo que el arrendamiento con promesa de venta es el contrato por virtud del cual se otorga el uso o goce temporal de bienes tangibles, los contratos que amparan dichas operaciones deben cumplir con ciertas características que se mencionan a continuación.

a. Debe establecerse un plazo forzoso que sea igual o superior al mínimo para deducir la inversión en los términos de las disposiciones fiscales o cuando el plazo sea menor, se permita a quien recibe el bien, que al

término del plazo ejerza cualquiera de las siguientes opciones: i) transferir la propiedad del bien objeto del contrato mediante el pago de una cantidad determinada, que deberá ser inferior al valor del mercado del bien al momento de ejercer la opción; ii) prorrogar el contrato por un plazo determinado durante el cual los pagos serán por un monto inferior al que se fijó durante el plazo inicial del contrato; y iii) obtener parte del precio por la enajenación a un tercero del bien objeto del contrato.

b. Que la contraprestación sea equivalente o superior al valor del bien al momento de otorgar su uso o goce.

c. Se establece una tasa de interés aplicable para determinar los pagos y el contrato se celebre por escrito.

d. Se otorga el bien con derecho al uso y goce, pero sin hacer el traslado legal de dominio del mismo, sino hasta la última cuota que constituye el perfeccionamiento de la venta.

e. Se establecen plazos cortos de mora permitidos, generalmente tres cuotas, por lo que las políticas de cobro deben ser rígidas, de tal forma que si un cliente se atrasa más de lo permitido, la empresa debe proceder a la recuperación inmediata del bien ya que de no hacerlo, se estaría causando impuestos por cuanto el bien ha sido entregado en arrendamiento y cada fecha de vencimiento deberá contabilizarse el ingreso, independiente que el cliente haya pagado o no.

f. Los bienes dados en arrendamiento con promesa de venta siguen siendo propiedad del arrendador, por lo que debe revelarse esta situación en los Estados Financieros incorporándolos en un renglón dentro de los inventarios, como artículos arrendados.

g. Proporciona mayor liquidez a las empresas en vista que el pago de los respectivos impuestos se efectúa sobre la base de cuotas mensuales vencidas y no sobre la venta total a plazos.

**1.2.3 CONTABILIZACIÓN E INCIDENCIA DEL ARRENDAMIENTO CON
PROMESA DE VENTA DE BIENES MUEBLES EN LOS ESTADOS
FINANCIEROS.**

a. Contabilización:

Como se ha expuesto, en la figura de arrendamiento con promesa de venta los ingresos están constituidos por los cánones de arrendamiento pactados con los clientes y no por la venta del bien, por lo cual el asiento contable que debe realizarse puede esquematizarse de la siguiente manera:

Comprobante No. X-1

<u>Caja (o Bancos)</u>	\$ 11.30
<u>Ingresos por Arrendamiento de Bienes</u>	\$ 10.00
Cliente "Y"	
<u>IVA Débito Fiscal</u>	\$ 1.30

Para registrar la cuota de arrendamiento del cliente "Y", correspondiente al mes de enero de 200X, según Contrato N° Z.

b. Incidencia en los Estados Financieros:

La figura de arrendamiento con promesa de venta representa una ventaja desde el punto de vista de las cifras en los estados financieros, en el sentido que los artículos entregados a los clientes han sido proporcionados en calidad de arrendados y no con el carácter de ventas.

En tal sentido, al no existir transferencia de dominio, los bienes siguen siendo propiedad del vendedor por lo que en sus Estados Financieros deben presentarse dentro de los activos corrientes en la cuenta de inventarios, situación que mejora el análisis financiero al determinar razones de liquidez, capital de trabajo y otros. El resultado favorable del análisis financiero ayuda, entre otros aspectos, en situaciones relacionadas con solicitud de financiamiento ante el sistema financiero.

1.2.4 BENEFICIOS FINANCIEROS Y DE LIQUIDEZ DEL ARRENDAMIENTO CON PROMESA DE VENTA

Los beneficios financieros y de liquidez que proporciona la figura de arrendamiento con promesa de venta están íntimamente relacionados. Por una parte los Estados Financieros muestran una situación financiera más saludable al mantener dentro de los activos los bienes dados en arrendamiento y por otra, evita la descapitalización por el pago anticipado de impuestos al hacer uso de las alternativas que se comentan en el siguiente acápite.

1.2.5 BENEFICIOS LEGALES Y FISCALES DEL ARRENDAMIENTO CON PROMESA DE VENTA

a. Beneficios Legales:

El hecho que los bienes dados en arrendamiento con promesa de venta formalmente son propiedad del vendedor, es una situación que representa beneficios para éste en el sentido que no necesita de mayores trámites legales para proceder a

la recuperación de los bienes; únicamente procede a la recuperación al existir atraso en el plazo de las cuotas pactadas por cuanto no existe documento que ampare la transferencia de dominio de dichos bienes a favor de los clientes.

b. Beneficios Tributarios:

Como ya se planteó en los apartados anteriores, esta figura es aceptada por las leyes tributarias vigentes y su beneficio radica en proporcionar mayor liquidez a los empresarios al momento de pagar sus impuestos sobre ingresos realmente devengados.

Por un lado, el Impuesto a la Transferencia de Bienes Muebles y a la Prestación de Servicios se paga al momento de ser exigibles los cánones de arrendamiento; es decir, las cuotas pactadas con los clientes y no sobre el valor total del bien.

Por el lado del Impuesto sobre la Renta, el anticipo a cuenta de dicho impuesto corresponde al 1.5% sobre los ingresos brutos mensuales, de tal forma que el vendedor

entera por dicho concepto el porcentaje descrito sobre los ingresos que representan las cuotas pactadas con los clientes y no sobre el valor total del bien.

Las anteriores ventajas representan para el empresario un beneficio de liquidez que puede utilizar para incrementar su inversión e inclusive para establecer precios más accesibles para los clientes.

CAPITULO II

METODOLOGIA DE LA INVESTIGACIÓN

2.1. TIPO DE INVESTIGACION

Para la realización del presente documento, el tipo de investigación que se realizó fue de tipo bibliográfica, al respecto se incluye un marco teórico para dar a comprender el contenido del tema y de esta manera facilitar el desarrollo del mismo, además se realizó una investigación de campo en la Universidad de El Salvador, Facultad Multidisciplinaria de Occidente, Departamento de Ciencias Económicas, dichas investigaciones se llevaron a cabo de la siguiente manera.

2.1.1. INVESTIGACION BIBLIOGRAFICA

Con el fin de plantear una Guía Práctica Contable para el estudio del arrendamiento con promesa de venta de bienes muebles como alternativa de las ventas a plazos con el propósito de obtener ventajas en el área tributaria, se emprendió una amplia búsqueda de datos, tanto históricos

como teóricos relacionados con las ventas a plazos y del arrendamiento con promesa de venta; esta búsqueda de datos comprendió la revisión, lectura y comprensión de información encontrada en libros, tesis, páginas Web, enciclopedias, documentos y disposiciones legales que proporcionaron información útil y actualizada sobre el tema en estudio.

2.1.2. INVESTIGACION DE CAMPO

La investigación realizada para la elaboración del presente Trabajo de Graduación incluyó la recolección de información a través de las diferentes técnicas aplicadas al tipo de estudio que consistió en el muestreo probabilístico aleatorio simple; ya que todos los elementos de una de las poblaciones (Profesionales inscritos en el ISCP filial Santa Ana) tienen la misma oportunidad de ser seleccionados.

La información pertinente se recopiló mediante cuestionarios debidamente elaborados, los cuales fueron contestados por las personas que conformaron la muestra antes mencionada y por estudiantes de quinto año de la

carrera de Contaduría Pública de la Facultad Multidisciplinaria de Occidente que será abreviada (FMO).

2.2. TECNICAS DE RECOLECCION DE DATOS

2.2.1. LA ENCUESTA

Se utilizó la técnica de la encuesta para obtener información, que permitió profundizar en la investigación, debido a que facilitó el intercambio de datos entre los participantes, para determinar el nivel de conocimiento sobre el arrendamiento con promesa de venta y las ventas a plazos de los profesionales de Contaduría Pública.

Se encuestó un total de 66 contadores inscritos en el Instituto Salvadoreño de Contadores Públicos que de ahora en adelante se abreviara de la siguiente manera (ISCP), escogidos al azar, y que constituyeron la muestra, para poder obtener una información más veraz y confiable así como a los estudiantes de quinto año de la carrera de contaduría pública.

2.3. INSTRUMENTO DE RECOLECCION DE DATOS

2.3.1. EL CUESTIONARIO

Para la obtención de la información necesaria se elaboró un cuestionario, dirigido a Licenciados inscritos en el ISCP filial Santa Ana y a estudiantes de contaduría pública (quinto año); el cuestionario fue estructurado con preguntas fáciles de comprender para extraer la información de interés evitando confusiones en las respuestas y mejorar la evaluación de los resultados.

2.4. TABULACION Y ANALISIS DE DATOS

Luego de recopilada toda la información, se procedió al ordenamiento de los datos obtenidos en la investigación. Esto se realizó mediante la utilización de gráficos y análisis porcentual. En donde los datos obtenidos se presentaron debidamente clasificados. Para lo cual fue necesario ordenarlos con el fin de facilitar y lograr el análisis de los resultados, lo cual se utilizó en la

formulación de las conclusiones y recomendaciones respectivas a la investigación.

2.5. DETERMINACION DEL UNIVERSO Y MUESTRA

2.5.1. DETERMINACIÓN DEL UNIVERSO

Comprendió el total de personas inscritas en el Instituto Salvadoreño de Contadores Públicos filial Santa Ana.

El segundo universo esta conformado por los estudiantes de quinto año de la carrera de contaduría publica de la F.M.O. (U.E.S.). Ya que son estas dos poblaciones las que se ven mayormente identificadas con el tema en estudio.

2.5.2. DETERMINACIÓN DE LA MUESTRA

La muestra se obtuvo de la población de licenciados inscritos dentro del I.S.C.P. del departamento de Santa Ana, municipio de Santa Ana.

La segunda población se conformó por los estudiantes de quinto año de la carrera antes mencionada de la universidad de El Salvador, Facultad Multidisciplinaria de Occidente ya que en este caso no se determinó muestra debido a que

todos los estudiantes fueron encuestados respecto del tema, dado que se consideró importante la opinión y evaluación de los mismos para poder realizar una investigación basada en las necesidades de todos los interesados.

La fórmula para determinar la muestra es:

$$n = \frac{Z^2 * P * Q * N}{E^2 (N + 1) + Z^2 * P * Q}$$

En donde:

n = muestra

Z = nivel de confianza

N = población

E = margen de error

P = probabilidad de éxito

Q = probabilidad de fracaso

Sustituyendo:

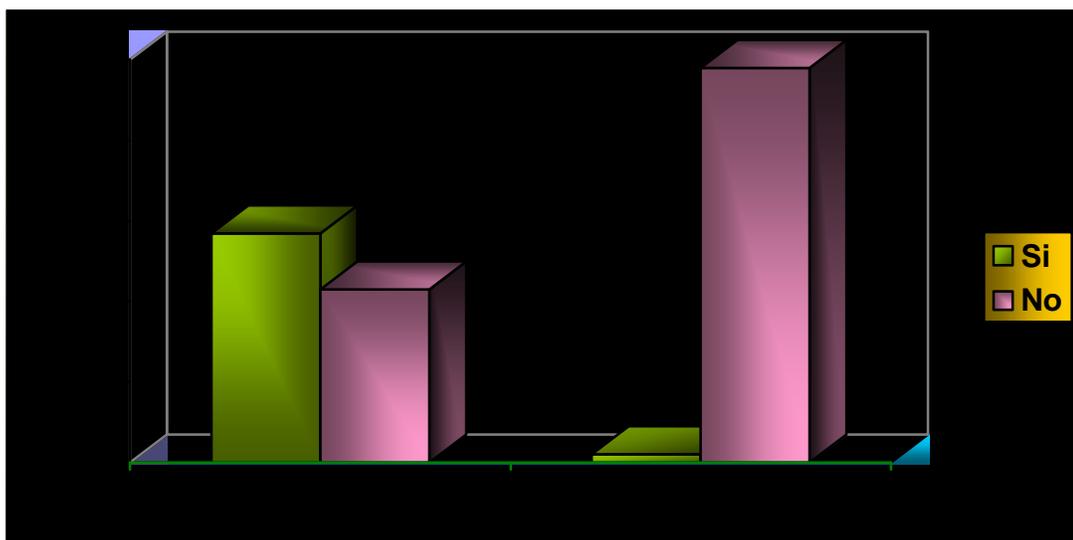
$$n = \frac{(1.96)^2 * 0.5 * 0.5 * 79}{(0.05)^2 (79 + 1) + (1.96)^2 * 0.5 * 0.5}$$

$$n = 65.67$$

$$n = 66$$

2.5.3 ANALISIS DE DATOS

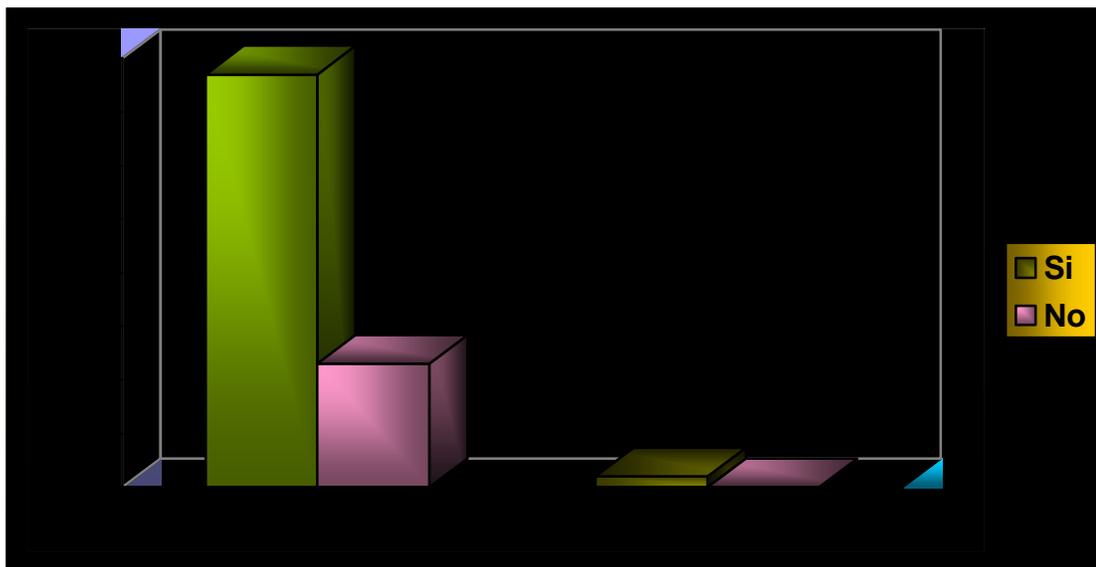
1. ¿Ha prestado sus servicios para empresas que se dedican a la venta de bienes muebles?



Profesionales encuestados 66: el 57 % ha laborado en empresas que se dedican a la compra venta de bienes muebles mientras que el 43% restante manifestó no haber laborado en empresas que se dediquen ha dicho giro.

Estudiantes 38: el 98% no tienen experiencia en esta área y solamente el 2% manifestó haber laborado en empresas que se dediquen a la compra venta de bienes muebles.

2. ¿Dicha empresa concede ventas al crédito?

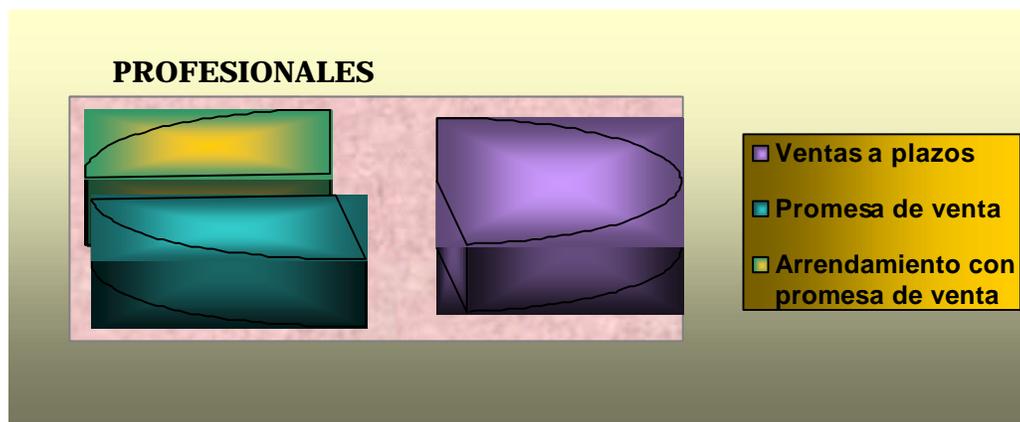


Como resultado de que el giro de las empresas sea la compra venta de bienes muebles, en su mayoría dichas empresas conceden ventas al crédito, así lo reflejan las respuestas:

Profesionales encuestados 66: 77% respondió que si y un 23% que no.

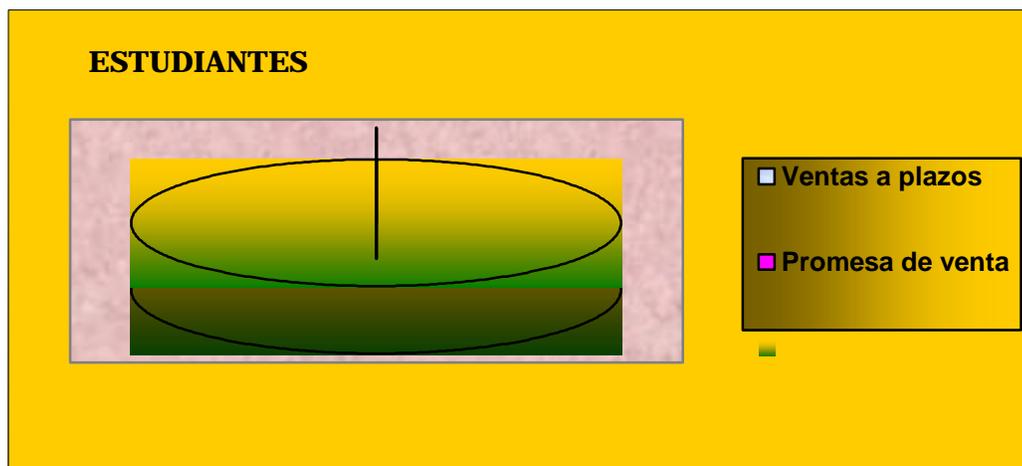
Estudiantes encuestados 38: 2% que si y el 98% no contestaron.

3. ¿Que figura utiliza para la contabilización y manejo de las ventas al crédito en dicha empresa?



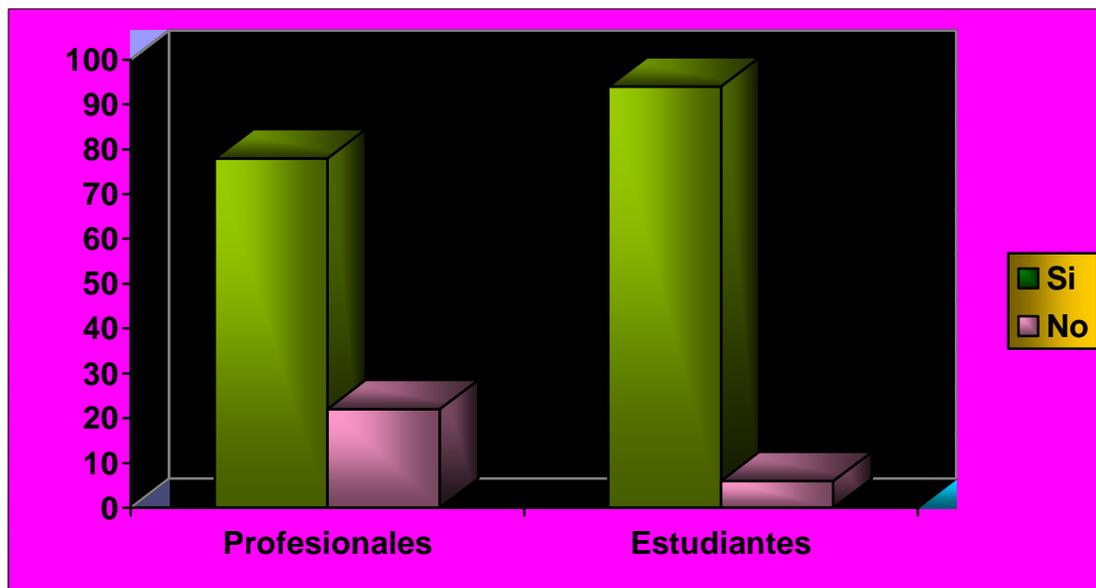
Al respecto de dicha pregunta las respuestas fueron:

Profesionales encuestados 66: 48% manifestaron utilizar la figura de Ventas a plazos, 26% la figura de Promesa de Venta y 26% el arrendamiento con promesa de venta.



Estudiantes encuestados 38: 2% tienen conocimiento y utiliza el arrendamiento con promesa de venta, mientras que las otras dos figuras no tienen conocimiento ni aplicación por ninguno de los encuestados.

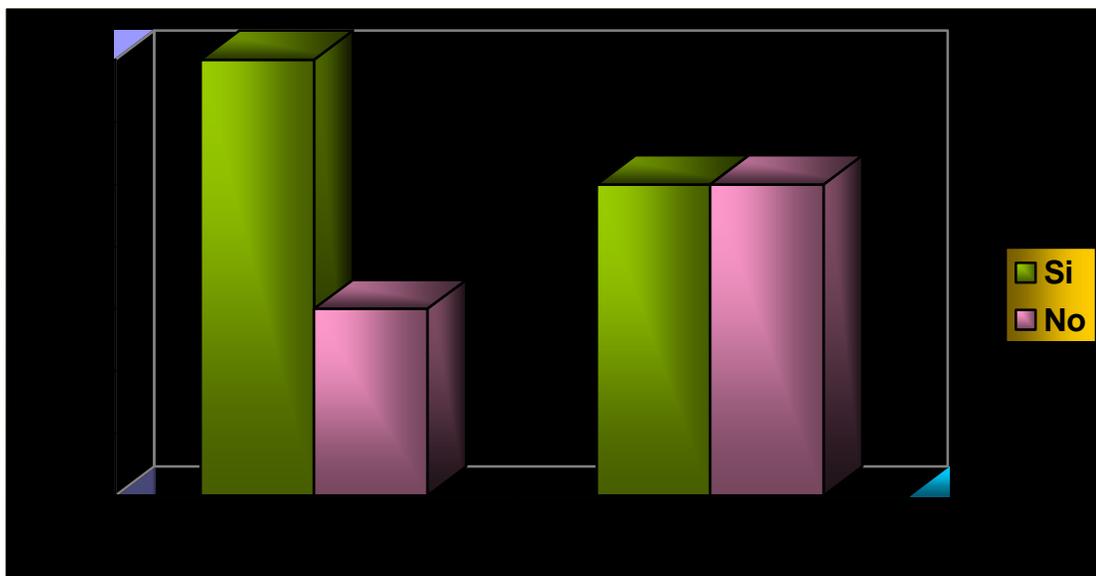
4. ¿Ha escuchado sobre la aplicación de la figura del arrendamiento con promesa de venta?



Profesionales encuestados 66: 78% tienen conocimiento de la figura del arrendamiento con promesa de venta y un 22% la desconocen.

Estudiantes encuestados 38: 94% conocen de dicha figura y el 6% desconocen dicha figura.

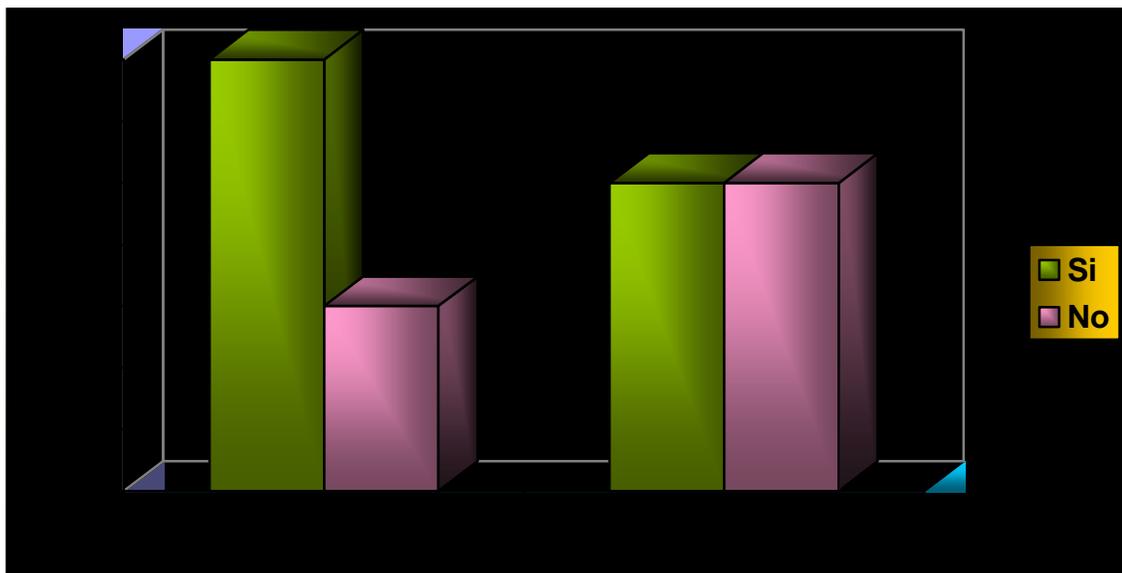
5 ¿Conoce los beneficios legales y tributarios que proporciona dicha figura?



Profesionales encuestados 66: el 70% conocen de los beneficios legales y fiscales que proporciona la figura en estudio y solo un 30% desconocen.

Estudiantes encuestados 38: el 50% conocen de los beneficios legales y tributarios de la figura del arrendamiento con promesa de venta y el 50% no tienen conocimiento de dichos beneficios.

6. ¿Conoce los beneficios financieros de liquidez y presentación de los estados financieros, que la figura proporciona?

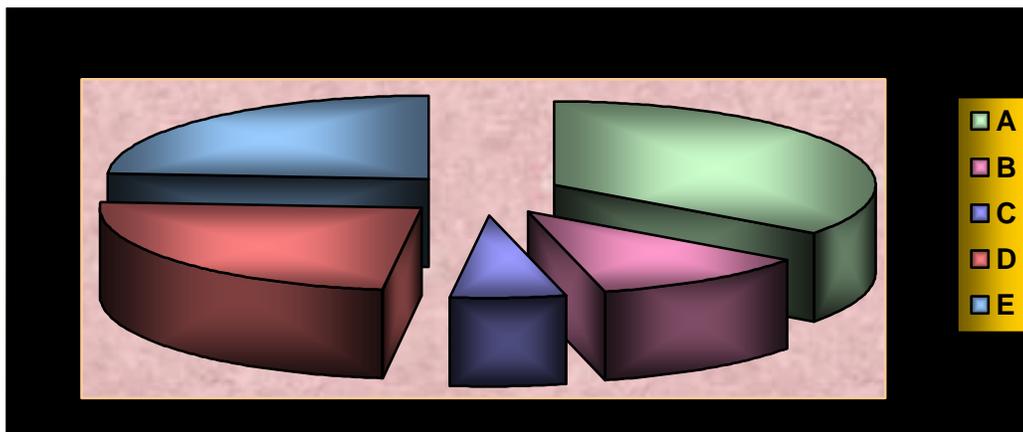


En cuanto a los beneficios de liquidez y presentación de los Estados Financieros el resultado es similar a las respuestas de la pregunta anterior siendo los resultados los siguientes:

Profesionales encuestados 66: 70% los que poseen conocimiento de dichos beneficios y un 30% desconocen.

Estudiantes encuestados 38: 50% conocen y 50% desconocen.

7. ¿Porque cree que las empresa no la utilizan?



Profesionales encuestados 66:

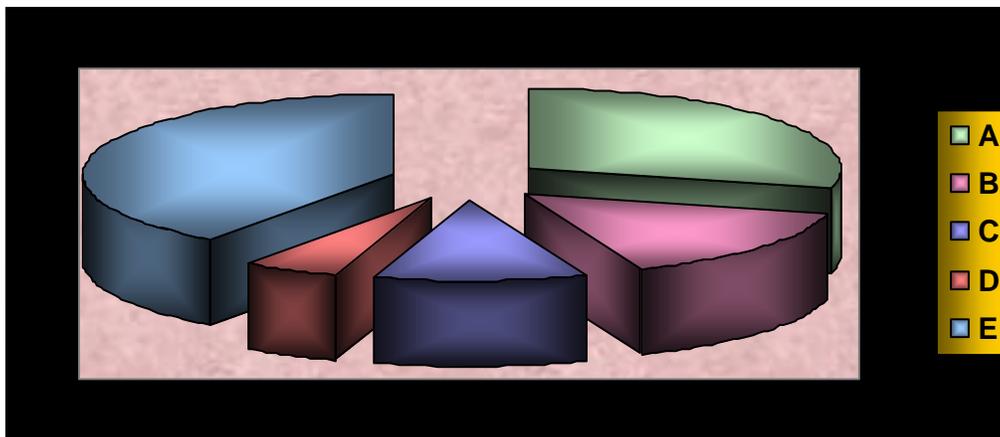
A: 35% no conocen la aplicación contable.

B: 11% por no aventurarse en la implementación de una nueva figura.

C: 6% por no encontrar ventajas en la utilización de la figura del arrendamiento con promesa de venta.

D: 24% porque la figura en estudio requiere de muchos controles.

E: 24% desconocen el tipo de contrato del arrendamiento con promesa de venta.



Estudiantes encuestados 38:

A: 29% no conocen la aplicación contable.

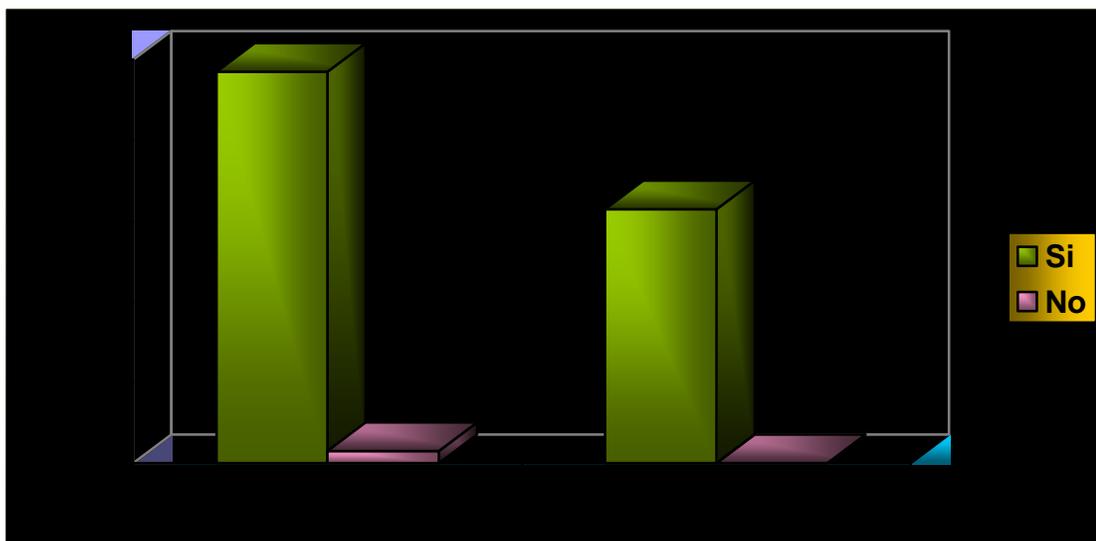
B: 15% por no aventurarse en la implementación de una nueva figura.

C: 11% por no encontrar ventajas en la utilización de la figura del arrendamiento con promesa de venta.

D: 5% porque la figura en estudio requiere de muchos controles.

E: 40% desconocen el tipo de contrato del arrendamiento con promesa de venta.

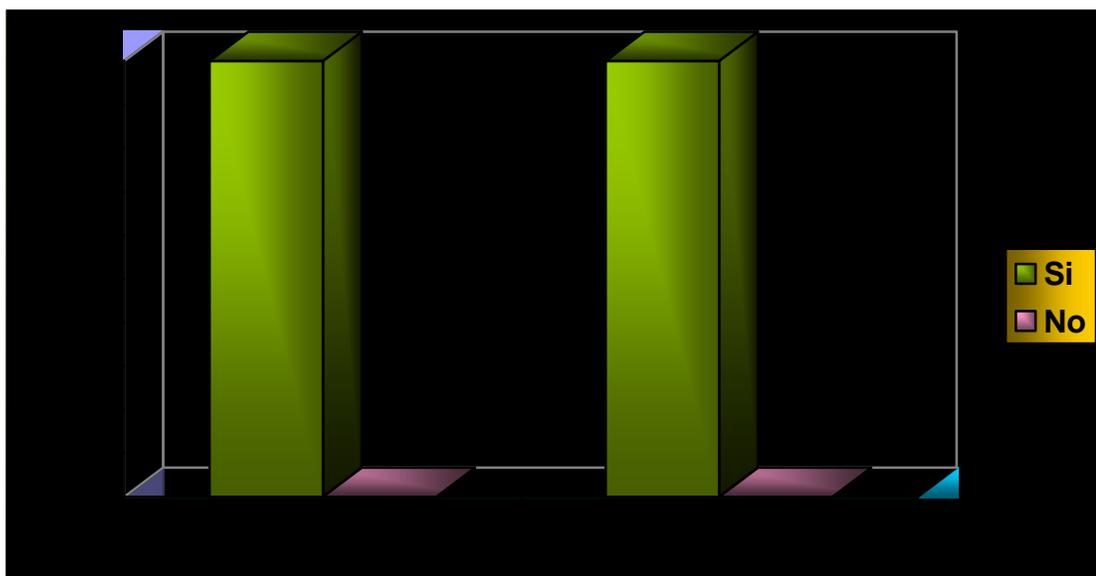
8 ¿Si conocieran los propietarios de las empresas los beneficios que proporciona esta figura? ¿Cree que estarían dispuestos a utilizarlas?



Profesionales encuestados 66: 97% de los profesionales considera que los empresarios estarían dispuestos a utilizar la figura del arrendamiento con promesa de venta y solo el 3% manifestó lo contrario.

Estudiantes encuestados 38: 63% considera que los empresarios la utilizarían, mientras que el 27% no contestaron.

9¿Esta de acuerdo en que exista una guía que proporcione los procedimientos a seguir para la aplicación del arrendamiento con promesa de venta y los beneficios que esta ofrece?

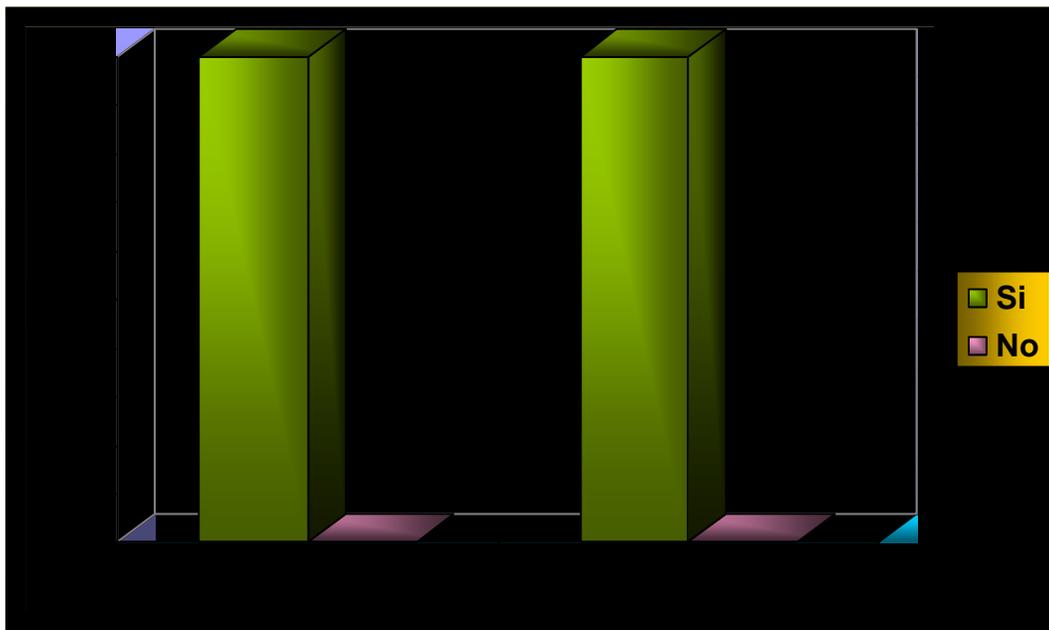


Profesionales encuestados 66: el 100% de los profesionales manifestaron que estarían de acuerdo en que exista una guía de aplicación del arrendamiento con promesa de venta.

Estudiantes encuestados 38: El 100% de los estudiantes estarían de acuerdo en que exista una guía de aplicación del arrendamiento con promesa de venta.

Por los resultados se justifica el desarrollo de la investigación en estudio.

10¿Evaluaría la posibilidad de implementar dicha guía?



Profesionales encuestados 66: 100% manifestaron que considerarían la posibilidad de implementar una guía práctica contable para el estudio del arrendamiento con promesa de venta de bienes muebles como una alternativa de las ventas a plazos, con el propósito de obtener ventajas en el área tributaria.

Estudiantes encuestados 38: 100% contestaron afirmativo a la pregunta en cuestión.

CAPÍTULO III

RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

3.1 PRESENTACIÓN Y ANÁLISIS DE RESULTADOS DE INVESTIGACIÓN

SECTOR PROFESIONAL Y ESTUDIANTIL AL QUE SE DIRIGE LA INVESTIGACIÓN

Por la naturaleza del tema escogido, la investigación de campo ha sido dirigida al sector de profesionales inscritos en el ISCP de la carrera de Contaduría Pública de la ciudad de Santa Ana y a los alumnos del departamento de ciencias económicas de la universidad de El Salvador de la Facultad Multidisciplinaria de Occidente, debido a que se pretende proporcionar una guía práctica sobre la aplicación contable del arrendamiento con promesa de venta de bienes muebles se creo un cuestionario dirigido a profesionales y estudiantes de Contaduría Pública, con el objetivo de obtener información que permita determinar el grado de conocimiento sobre el tema en estudio de las personas encuestadas y de esta manera establecer el parámetro que guíe dicha

investigación y justifique el desarrollo del proyecto; la población fue tomada del listado de socios inscritos en el instituto Salvadoreño de Contadores Públicos filial Santa Ana, del cual se determinó una muestra y del listado de alumnos inscritos en la carrera de Contaduría Pública que cursan el quinto año, proporcionados por el ISCP y por el departamento de Ciencias Económicas de la Facultad Multidisciplinaria de Occidente, respectivamente.

3.1.1 PROFESIONALES Y ESTUDIANTES QUE HAN PRESTADO SUS SERVICIOS O HAN LABORADO EN EMPRESAS QUE SE DEDICAN A LA COMPRA VENTA DE BIENES MUEBLES

Según los resultados más del cincuenta por ciento de profesionales inscritos en el ISCP, han prestado sus servicios en empresas cuyo giro es la compra venta de bienes muebles caso contrario al de los alumnos que por su condición de estudiantes no poseen experiencia laboral alguna.

3.1.2 CONCESIÓN DE VENTAS AL CRÉDITO

Según la información obtenida por parte de los profesionales, mediante las encuestas, se confirmó que las empresas que se dedican a la compra y venta de bienes muebles conceden crédito a sus clientes con el fin de abrirse mercado y aumentar su cartera de clientes para obtener un mayor volumen de ventas, sin tomar en cuenta ciertas desventajas que esto proporciona debido al grado de incertidumbre en la recuperación del crédito concedido puesto que al conceder créditos existen problemas de descapitalización con relación al pago anticipado de impuestos sobre ingresos que aún no se han percibido y que pueden ser minimizados si se considera la guía propuesta en esta investigación. Además, los profesionales reafirmaron aún más el beneficio que les traería contar con una guía sobre el arrendamiento con promesa de venta como alternativa a la figura de ventas a plazo, a la vez es importante para las empresas.

3.1.3 FIGURA UTILIZADA POR LOS PROFESIONALES Y ESTUDIANTES EN LA CONTADURÍA PÚBLICA PARA LA CONTABILIZACIÓN DE VENTAS AL CRÉDITO.

De los profesionales encuestados un 48% manifestaron utilizar la figura de Ventas a plazos al contabilizar ventas al crédito, un 26% la figura de Promesa de Venta y un 26% restante el arrendamiento con promesa de venta.

Por otra parte los estudiantes solo el 2% tienen conocimiento y utiliza el arrendamiento con promesa de venta, mientras que las otras dos figuras no tienen conocimiento ni aplicación por ninguno de los encuestados. Justificando así, que el planteamiento de una guía practica contable tiene la característica de ser novedosa y necesaria para que los profesionales cuenten con una alternativa adicional para contabilizar sus ventas al crédito, además que los estudiantes de la carrera cuenten con una herramienta útil en el estudio y aplicación de esta figura, que a la vez proporciona mayores beneficios.

3.1.4 CONOCIMIENTO DE LA FIGURA DE ARRENDAMIENTO CON PROMESA DE VENTA DE BIENES MUEBLES POR PARTE DE LOS PROFESIONALES Y ESTUDIANTES DE LA CONTADURIA PÚBLICA.

El arrendamiento con promesa de venta es una figura para el manejo de las operaciones de crédito, la cual consiste en otorgar un bien en calidad de arrendamiento y no de venta. Esa situación implica traspasar el título de propiedad de dicho bien hasta que éste haya sido cancelado en su totalidad, proporcionando beneficios tributarios, legales y financieros. Como consecuencia el 78% expresaron conocer dicha figura, no así la aplicación de la misma. Mientras que los estudiantes en un 94% tienen conocimiento al respecto.

3.1.5 CONOCIMIENTO POR PARTE DE LOS PROFESIONALES Y ESTUDIANTES DE LOS BENEFICIOS LEGALES Y FISCALES QUE PROPORCIONA LA FIGURA DEL ARRENDAMIENTO CON PROMESA DE VENTA.

Los beneficios legales que proporciona esta figura se ven reflejados al momento de recuperar el bien, en caso de insolvencia de los clientes, ya que el empresario conserva el título de propiedad de los bienes, por tanto no tiene que recurrir a tantos trámites legales que le ocasionan costos y gastos para la recuperación de un bien.

Los beneficios fiscales como se ha mencionado anteriormente, consisten en minimizar la descapitalización con el pago del Impuesto a la Transferencia de Bienes Muebles y a la Prestación de Servicios antes de recuperar el precio de venta del bien y enterar en concepto de anticipo a cuenta del Impuesto sobre la Renta únicamente sobre las cuotas pactadas con los clientes.

El 70% de los profesionales tienen conocimiento de los beneficios anteriores, por otra parte los estudiantes el 50% conocen dichos beneficios y el 50% los desconocen.

3.1.6 CONOCIMIENTO POR PARTE DE LOS PROFESIONALES Y ESTUDIANTES DE LOS BENEFICIOS FINANCIEROS Y DE LIQUIDEZ QUE PROPORCIONA LA FIGURA DEL ARRENDAMIENTO CON PROMESA DE VENTA.

Los beneficios financieros y de liquidez proporcionados por esta figura se fundamentan en el hecho de que las empresas no tienen que hacer pagos anticipados de impuestos sobre ingresos que no han percibido, lo cual permite contar con más fondos para poder invertirlos en sus negocios.

Esta figura también proporciona beneficios en la presentación de los Estados Financieros por cuanto los bienes dados en arrendamiento, mientras no se perfeccione la venta, permanecen contabilizados en el activo corriente dentro Balance General ya que siempre son propiedad de la empresa hasta que se traspasa el título de propiedad al cancelarse la deuda.

Al utilizar esta figura al final del ejercicio fiscal el Estado de Resultados refleja la utilidad real obtenida durante el ejercicio sin ser necesario diferir utilidades.

Según la investigación de campo, el 70% de los profesionales conocen los beneficios anteriormente mencionados y el 30% restante manifestaron desconocerlos. De los estudiantes las repuestas son 50% que conocen y 50% que desconocen.

3.1.7 RAZONES POR LAS CUALES LOS PROFESIONALES Y ESTUDIANTES NO UTILIZAN ESTA FIGURA.

PROFESIONALES

Las razones más frecuentes por las cuales los profesionales manifiestan no utilizar esta figura son:

1°. Desconocimiento de su aplicación contable 35%, siendo la causa más común por la que no es utilizada esta figura por lo que es importante el desarrollo de la guía practica contable en donde se de a conocer en un ejemplo la aplicación del arrendamiento con promesa de venta.

2°. Porque la figura en estudio requiere de muchos controles. El 24% manifestaron considerar esta dificultad al momento de registrar las operaciones de ventas al crédito.

3°. Desconocimiento de este tipo de contratos 24%, justificando este resultado aun más la importancia de la investigación y que se considere la presentación de modelos de contratos para la aplicación de la figura del arrendamiento con promesa de venta.

4°. Por no aventurarse en el uso de una nueva figura. En la guía práctica se desarrolla una comparación entre la figuras Ventas a Plazos y Arrendamiento con Promesa de Venta a fin que los interesados en su implementación identifiquen los beneficios que tiene la contabilización de las ventas a crédito por medio de la figura del arrendamiento con promesa de venta.

ESTUDIANTES

1°. Desconocimiento de este tipo de contratos 40%, por lo que el desarrollo de una guía práctica contable en la que se considere la presentación de modelos de contratos para la aplicación de la figura del arrendamiento con promesa de venta será una herramienta de gran utilidad para los alumnos.

2° Desconocimiento de su aplicación contable 29%, debido a los resultados obtenidos se considera que una guía práctica contable facilitaría la comprensión de la aplicación de la figura del arrendamiento con promesa de venta.

3° Por no aventurarse en el uso de una nueva figura. El 15% de los alumnos manifestó ser esta una de las razones por las cuales no utilizarían la figura del arrendamiento con promesa de venta, por lo tanto se presenta en el trabajo de investigación, una comparación entre la figuras Ventas a Plazos y Arrendamiento con Promesa de Venta, a fin que los interesados en su implementación identifiquen los

beneficios que tiene la contabilización de las ventas a crédito por medio de dicha figura.

4° Por no encontrar ventajas en la utilización de la figura del arrendamiento con promesa de venta 11%, según estos resultados es de suma importancia contar con una guía que demuestre de una manera comparativa y mediante un ejemplo práctico las ventajas que proporciona dicha figura.

3.1.8 POSIBILIDAD DE UTILIZAR LA FIGURA DEL ARRENDAMIENTO CON PROMESA DE VENTA, SI LOS EMPRESARIOS TUVIERAN CONOCIMIENTO DE LOS BENEFICIOS QUE ESTA PROPORCIONA.

El 97% de los profesionales considera que los empresarios estarían dispuestos a utilizar la figura del arrendamiento con promesa de venta si tuvieran conocimiento de los beneficios legales, fiscales y financieros que la figura proporciona y solo el 3% manifestó lo contrario, a diferencia de los estudiantes en los que el 63% considera que los empresarios la utilizarían, mientras que el 27% no contestaron.

3.1.9 EXISTENCIA DE UNA GUÍA QUE PROPORCIONE LOS PROCEDIMIENTOS A SEGUIR PARA LA APLICACIÓN DEL ARRENDAMIENTO CON PROMESA DE VENTA Y LOS BENEFICIOS QUE ESTA OFRECE.

Dado los resultados obtenidos, donde el 100% de los profesionales y estudiantes manifestaron que estarían de acuerdo en que exista una guía para la aplicación del arrendamiento con promesa de venta, se justifica el desarrollo de la investigación. Por lo tanto, el planteamiento de una guía práctica contable en la que se muestre de una forma clara los beneficios que proporciona. Ya que de conocer estos beneficios los profesionales estarían dispuestos a utilizar la figura del arrendamiento con promesa de venta como alternativa de las ventas a plazos, al igual este mismo porcentaje manifestó estar interesado en que exista una guía donde se proporcione procedimientos a seguir para la aplicación de la misma.

3.1.10 IMPLEMENTACION DE UNA GUIA PRÁCTICA CONTABLE DEL ARRENDAMIENTO CON PROMESA DE VENTA DE BIENES MUEBLES POR PARTE DE LOS PROFESIONALES Y LOS ESTUDIANTES.

Dado los resultados obtenidos, el 100% de los encuestados, tanto profesionales como estudiantes manifestaron que considerarían la posibilidad de implementar una guía práctica contable para el estudio del arrendamiento con promesa de venta de bienes muebles como una alternativa de las ventas a plazos, con el propósito de obtener ventajas en el área tributaria.

CAPÍTULO IV

4. PLANTEAMIENTO DE UNA GUÍA PRÁCTICA CONTABLE PARA EL ESTUDIO DEL ARRENDAMIENTO CON PROMESA DE VENTA DE BIENES MUEBLES, COMO UNA ALTERNATIVA DE LAS VENTAS A PLAZOS, CON EL PROPOSITO DE OBTENER VENTAJAS EN EL AREA TRIBUTARIA.

4.1. Planteamiento del caso práctico de la aplicación contable de las Ventas a Plazos

Para efecto de elaboración de la guía práctica y para un mejor comprensión del tema en estudio, se ha diseñado un caso hipotético el cual se desarrolla aplicando tanto la figura de las ventas a plazo como la del arrendamiento con promesa de venta, con el fin de hacer una comparación entre ambas y demostrar los beneficios que proporciona esta última figura, que constituye el planteamiento del presente trabajo.

4.1.1 ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA.

La empresa La Ceiba S.A. de C.V. inicia sus operaciones el 1 de Enero de 200X, teniendo como giro principal la compra y venta de electrodomésticos.

La sociedad se constituye con la participación de tres accionistas y al momento de su constitución, presenta el siguiente Estado de Situación Financiera:

Estado de Situación Financiera

Al 1 de Enero de 200X

<u>Activo</u>			<u>Patrimonio</u>		
<u>Corriente</u>		\$78,000.00	<u>Capital Social</u>		
Efectivo	\$ 5,000.00		<u>Pagado</u>		\$87,000.00
Bancos	70,000.00		Elisa Navas	\$30,000.00	
Accionistas	3,000.00		Blanca Méndez	27,000.00	
Blanca Méndez			Ronald García	30,000.00	
<u>No Corriente</u>		12,000.00	<u>No Pagado</u>		3,000.00
Mobiliario y Equipo	4,000.00		Blanca Méndez	\$ 3,000.00	
Equipo de reparto					
	8,000.00				
Total Activo		\$90,000.00	Total Pasivo y Capital		\$90,000.00

4.1.2 INFORMACIÓN COMPLEMENTARIA.

4.1.2.1 Extracto de Escritura de Constitución

1. Fecha de elaboración de Escritura	1 de Diciembre de 2000
2. Fecha de inscripción en el Registro de Comercio	2 de Enero de 2001
3. Giro o Actividad	Comercial
4. Naturaleza	Sociedad Anónima de Capital Variable
5. Finalidad	Compra y venta de electrodomésticos y cualquier negocio lícito.
6. Capital Social	\$ 90,000.00
7. Plazo	Indefinido
8. Domicilio	Santa Ana, El Salvador pudiendo abrir agencias o sucursales en cualquier parte del territorio salvadoreño.
9. Nacionalidad	Salvadoreña
10. Administración de la Sociedad	Junta General de Accionistas y Junta Directiva.
11. Representante Legal	Presidente de la Junta Directiva
12. Reserva Legal	7% de acuerdo al artículo 123 del código de Comercio

13. Junta General Ordinaria de Accionistas.	Deberá realizarse por lo menos una vez al año de acuerdo a los artículos 222 y 223 del Código de Comercio.
14. Junta General Extraordinaria.	Cuando sea necesaria de acuerdo al artículo 224 del Código de Comercio
15. Credencial Vigente del Representante Legal.	Presidente de la Junta Directiva a 5 años terminando su mandato en enero 2010

4.1.2.2 Extracto de contrato de arrendamiento de local

Fecha de contrato	2 de Enero de 2005
Tipo de Contrato	Contrato de arrendamiento de local donde opera la empresa para el año 2005
Plazo del Contrato	del 1 de Enero al 31 de Diciembre de 2005
Monto del Contrato	\$ 3,000.00 correspondientes a 12 cánones mensuales de arrendamiento de \$250.00 cada uno.

4.1.2.3 Gastos de Operación

La información que se presenta a continuación, relacionada con los gastos de operación, se mantendrá constante durante los 12 meses de año que se evaluará para efectos de este estudio:

<u>Gastos de Administración</u>	<u>Valor Mensual</u>	<u>Valor Anual</u>
Sueldos de empleados	\$ 394.00	\$ 4,728.00
ISSS y AFP Patronal	56.15	673.80
Papelería y útiles	16.67	200.04
Luz, Agua y Teléfono	100.00	1,200.00
TOTALES.....	\$ 566.82	\$ 6,801.84

<u>Gastos de Venta</u>	<u>Valor Mensual</u>	<u>Valor Anual</u>
Sueldos de empleados	\$ 144.00	\$ 1,728.00
ISSS y AFP Patronal	20.52	246.24
Combustible y Lubricantes	100.00	1,200.00
Alquileres	250.00	3,000.00
Depreciación Mobiliario y Equipo	166.67	2,000.04
Depreciación Equipo de Reparto	416.67	5,000.04
Mantenimiento de Vehículo	50.00	600.00
TOTALES.....	\$ 1,147.86	\$13,774.32

Notas aclaratorias:**Gastos por Depreciación**

La depreciación de los bienes se determinará por medio del método de línea recta, ya que este es el aceptado por el Código Tributario por lo que los cargos a gastos por depreciación se aplicarán así:

Cuenta	%	Valor del Bien	Cuota Mensual	Cuota Anual
Mobiliario y Equipo	50%	\$ 4,000.00	\$ 166.67	\$ 2,000.00
Equipo de Reparto	50%	8,000.00	333.33	4,000.00

Sueldos

Se considerará mensualmente el pago de los honorarios por los servicios de contabilidad que ascienden a \$ 60.00 El pago de sueldos se hará en forma mensual, por los mismos montos y con aplicación a las mismas cuentas de gastos, los cuales se detallan en el siguiente cuadro:

PLANILLA DE SUELDOS MENSUAL

NOMBRES	CARGO	DEVEN- GADO	ISSS LABORAL	AFP LABORAL	RENTA	TOTAL DEDUCCIO- NES	TOTAL A PAGAR
ADMINISTRACIÓN							
Raúl Molina	Gerente	\$250.00	\$ 7.50	\$15.63	\$ -	\$ 23.13	\$226.87
María González	Secretaria	144.00	4.32	9.00	-	13.32	130.68
Total Administración		\$394.00	\$11.82	\$24.63	\$ -	\$ 36.45	\$357.55
VENTAS							
Corina Sandoval	Vendedor	144.00	4.32	9.00	\$ -	13.32	130.68
Total Ventas		\$144.00	\$ 4.32	\$ 9.00	\$ -	\$ 13.32	\$130.68
TOTAL GENERAL		\$538.00	\$16.14	\$33.63	\$ -	\$ 49.77	\$488.23

Obligaciones Patronales por sueldos

Las cotizaciones mensuales que pagará la empresa como contribución patronal originada por los sueldos de los empleados de carácter permanente, se detallan a continuación:

PLANILLA DE OBLIGACIONES PATRONALES

NOMBRES	CARGO	DEVENGADO	ISSS PATRONAL	AFP PATRONAL	TOTAL
ADMINISTRACIÓN					
Raúl Molina	Gerente	\$250.00	\$18.75	\$ 16.88	\$35.63
María González	Secretaria	144.00	10.80	9.72	20.52
Total Administración		\$394.00	\$29.55	\$ 26.60	\$56.15
VENTAS					
Corina Sandoval	Vendedor	144.00	10.80	9.72	20.52
Total Ventas		\$144.00	\$10.80	\$ 9.72	\$20.52
TOTAL GENERAL		\$538.00	\$40.35	\$ 36.32	\$76.67

4.1.2.4 Principales Políticas Contables.

Método de Depreciación:

El método que se utilizará para depreciar el equipo de reparto y mobiliario será el método de línea recta el cual consiste en aplicar el porcentaje fijo y constante sobre el valor sujeto a depreciación sin considerar valor residual, para ello se utilizarán el porcentajes máximo anual establecidos por la ley del impuesto sobre la renta (Artículo 30).

Método de Valuación de Inventarios:

El valor del inventario final se valuará utilizando el Método de Primeras Entradas Primeras Salidas (PEPS), el cual asume que las unidades del inventario que fueron compradas o producidas primero, son vendidas primero, respetando el orden de ingreso a la contabilidad de acuerdo a la fecha de operación, consecuentemente el valor de las unidades en existencia del inventario final del período corresponderá al costo de las unidades que fueron compradas o producidas más recientemente, según el artículo 143, literal d), del Código Tributario.

El valor de los bienes se consigna en el inventario utilizando el método de adquisición en el cual el valor de la mercancía se registra de acuerdo con el precio de factura más los costos y gastos necesarios para poner las mercancías en bodega o sala de venta, disponibles para ser vendidos o arrendados.

Sistema de Registro de Inventarios:

Se utilizará el método de inventarios perpetuos o permanentes para el registro de las ventas y el costo de lo vendido. Bajo este método se utilizarán las cuentas siguientes: Inventarios, cuando se efectúen compras de mercaderías y cuando se recuperen artículos por falta de pago; Ventas a Plazo, cuando se realice la venta y Costo de Venta a Plazo, para reconocer el costo de lo vendido descargando simultáneamente los inventarios es decir, que en cualquier momento se conoce el costo de las existencias en inventario, así como el costo de ventas ya que por cada venta realizada, se corre un asiento contable para reconocer el costo, dándole salida a los inventarios.

Método de Enfrentamiento de Ingresos y Gastos para las Ventas a Plazo:

El método que se utilizará será aquel en el cual se capta la utilidad bruta con base a los cobros efectuados, considerando que cada cobro incluye una restitución del costo y una utilidad en las mismas proporciones en que estos elementos están incluidos en el precio total de la venta. (esta política es únicamente para las ventas a plazo).

Reserva Legal:

La cantidad que se destinará anualmente para formar la reserva legal para la sociedad será el 7% de la utilidades netas y el límite mínimo legal de dicha reserva será la quinta parte del capital social, según lo establecido en el artículo 123 de Código de Comercio, este mismo límite se considerará como deducible de acuerdo con lo establecido en el artículo 31 de la Ley del Impuesto Sobre la Renta.

Después del límite establecido como deducible, la sociedad podrá seguir aumentando la reserva legal por medio de acuerdo de junta general de accionistas, pero dicho valor

no podrá deducirse para efectos del cálculo del Impuesto Sobre la Renta.

Caja Chica:

Para efecto de este ejercicio práctico, se realizará una remesa mensual al final de cada mes, considerando la política de mantener una disponibilidad de efectivo máximo en Caja de \$1,000.00.

Reserva para cuentas incobrables:

La empresa creará una reserva para cuentas incobrables cuando existan saldos con un alto grado de riesgo de recuperación, para lo cual se utilizará el método de la estimación usando la antigüedad de las cuentas por cobrar, el cual consiste en considerar la estratificación de las cuentas por cobrar al final del año de acuerdo con el tiempo que tienen de vencidas las cuentas, ya que conforme pase el tiempo después de realizada una venta, el cobro se torna cada vez menos probable, a pesar de las gestiones de cobro que se realice.

Los porcentajes considerados como incobrables, se aplicarán como un cargo a gastos en el ejercicio de la estimación, aplicando un abono a la estimación para cuentas incobrables.

Después de transcurridos 12 meses sin que la cuenta de un cliente refleje movimientos de pagos, se procederá a eliminar la cuenta por cobrar contra la estimación establecida para tal efecto.

Si después de eliminada una cuenta por cobrar el cliente se presenta a efectuar el pago, el valor recuperado se aplicará a otros ingresos en el mismo ejercicio contable en que dicho pago se haga efectivo.

Para determinar la estimación para cuentas incobrables se considerarán los datos que se presentan en la siguiente tabla:

PERÍODO DE ATRASO	PORCENTAJE CONSIDERADO INCOBRABLE
De 1 a 30 días de vencido el plazo de pago	3%
Entre 31 y 60 días de vencido el plazo de pago	5%
Entre 61 y 90 días de vencido el plazo de pago	8%
Más de 90 días de vencido el plazo de pago	12%

Recuperación de artículos por falta de pago:

Cuando la empresa proceda a la recuperación de artículos por mora en los pagos, el artículo recuperado ingresará al inventario de artículos usados, asignándole un valor equivalente al saldo de las cuentas por cobrar que el cliente tenga a la fecha de recuperación, menos el saldo de la utilidad bruta diferida.

Pago de Impuestos:

Se considerará el pago de la retención del Impuesto sobre la Renta, correspondiente al 10% del valor del alquiler del local según el contrato de arrendamiento suscrito y el pago a cuenta del Impuesto sobre la Renta del 1.5% sobre los ingresos brutos mensuales, dentro de los primeros diez días hábiles del mes siguiente. Asimismo, cuando el débito fiscal sea superior al crédito fiscal durante un período tributario, se efectuará el pago del Impuesto a la Transferencia de Bienes Muebles y a la Prestación de Servicios (IVA) dentro del mismo plazo señalado.

Crédito Fiscal y Débito Fiscal IVA

Al final de cada mes se considerará el asiento contable correspondiente a la confrontación del débito fiscal contra el crédito fiscal. Si resulta impuesto a pagar, el pago se realizará dentro de los primeros diez días hábiles del mes siguiente.

4.1.3 POLÍTICAS DE COBRO Y CONDICIONES DEL CONTRATO EN LAS VENTAS A PLAZO.

a. Plazo máximo de atraso:

Después de transcurridos 60 días de atraso en el pago de la cuota de uno o algunos clientes, la empresa procederá a gestionar el cobro.

b. Garantías:

Para respaldar una venta al crédito el cliente deberá cumplir con el requisito de llenar, a favor de la empresa, una letra de cambio firmada por el cliente donde se estipulará: la fecha de venta, el monto de la venta, etc.

c. Referencia personales y comerciales:

Al realizarse una venta al crédito, el cliente debe cumplir con los requisitos siguientes:

Referencias Personales: la cual consiste en solicitar al cliente los datos personales de dos parientes y dos conocidos que puedan dar fe de la honradez del comprador.

Referencias Comerciales: otro requisito que el cliente deberá cumplir al comprar un artículo a la empresa es el de proporcionar dos cancelaciones de crédito obtenidos en otros establecimientos comerciales. En caso de no contar con las referencias comerciales se solicitará al cliente una persona que le sirva de fiador quien asumirá la responsabilidad del crédito en caso de que el cliente no pague.

d. Gestiones de cobro :

A los 60 días de atraso del pago de la deuda el cliente será notificado por el vendedor vía telefónica y por correspondencia pidiéndole que se ponga al corriente con el pago de las cuotas.

A los 90 días de atraso; Además de los medios de cobro anteriormente mencionados, se procederá al cobro de la deuda al domicilio del cliente por un empleado de la empresa.

Transcurridos 120 días de atraso y habiendo agotado los medios anteriores se procederá a la recuperación de los artículos por vías legales y judiciales.

e. Lugar en que deberán efectuarse los pagos:

Los pagos se recibirán única y exclusivamente en la caja de la empresa.

4.1.4 FORMATOS DE CONTRATOS DE VENTAS A PLAZOS**LA CEIBA, S.A. DE C.V.**

Santa Ana Av. Independencia Sur N° 50 Teléfono 2447-5050

CONTRATO DE VENTAS A PLAZO

Fecha: _____

Código de Cliente: _____

Vendedor: _____

Nosotros; por una parte _____
de _____ años de edad, profesión u oficio _____, del
domicilio de _____,
con DUI número _____, actuando en nombre y
representación de **LA CEIBA S.A. DE C.V.** de ésta plaza que
en lo sucesivo se llamará la sociedad, y por otra parte
_____ de _____ años de edad, de
profesión u oficio, _____, con DUI
número _____, quien (es) en lo sucesivo
se denominará (n) el (los) "compradores", OTORGAMOS: que

por medio de éste instrumento celebramos CONTRATO DE COMPRA VENTA A PLAZOS, que se regirá conforme a las cláusulas siguientes: I. OBJETO. La sociedad es propietaria del (los) siguiente (s) artículo(s), con las siguientes especificaciones:

CÓDIGO DE PRODUCTO	CANT.	ARTICULO-MARCA-MODELO-SERIE	PRECIO CONTADO	GASTO-INTERESES	TOTAL PRECIO

Y de los accesorios siguientes_____

El (los) cual (es) vende en este acto con reserva del dominio al (a los) comprador (es). II). PLAZO, PRECIO, Y FORMA DE PAGO, el plazo vencerá el _____y el precio de la venta es el de _____ dólares que incluye intereses del_____% mensual, el cual pagará (n) (solidariamente) en las oficinas de La Sociedad o en la

Institución Bancaria que ésta designe, de la siguiente forma de pago:

FECHA DE PAGO	CUOTA INICIAL EN EFECTIVO	\$
MENSUAL	CUOTAS MENSUALES DE	\$
	CUOTAS MENSUALES DE	\$
	PRECIO TOTAL	\$

III.) TRADICIÓN. La tradición del dominio queda condicionada a que el (los) comprador (es) pague (n) en la forma convenida la totalidad del precio pactado, y además, a que la fecha del pago total del precio, no tenga (n) ninguna cuenta pendiente para con la Sociedad en ningún otro concepto o causa. En consecuencia El (los) comprador (es) solo tendrá (n) la posesión, uso y goce del (los) artículo (s) antes identificado (s) y mientras no se convierta (n) en propietario (s) le (les) ésta completamente prohibido enajenar o grabar en cualquier forma los derechos que le confiere (n) éste Contrato así como también trasladar a otro lugar la mercancía salvo que

para ello obtenga (n) el previo permiso escrito de la Sociedad y en caso de cambiar de domicilio deberá (n) comunicarlo también a la Sociedad. La obligación de la Sociedad de Efectuar la tradición del dominio se entenderá cumplida mediante la entrega del original de éste contrato con una razón de "CANCELADO" debidamente firmado y sellado por su representante autorizado. El (los) comprador (es) declara (n) que acepta (n) la venta en las condiciones estipuladas y recibe (n) en éste acto en el concepto mencionado, a su entera satisfacción inmediatamente después de haber aprobado y revisado cuidadosamente el (los) artículo (s) descrito (s) (y sus accesorios), por lo que todo desperfecto que surja por cualquier causa aun cuando sea por caso fortuito o fuerza mayor, correrá por cuenta y riesgo del (de los) comprador (es) quien (es) renuncia (n) expresamente al derecho de denunciar los vicios ocultos, a la acción de saneamiento por vicios Redhibitorios, lo mismo que al denunciar defectos en el funcionamiento, sean ocultos o no. El (los) comprador (es) declara (n) que recibe (n) en éste acto los documentos necesarios para asegurar el goce y uso del (los) artículo (s) descrito (s).

IV. MORA Y CLÁUSULA PENAL. El presente contrato se tendrá

por terminado y será exigible el total cumplimiento de la deuda como si fuere de plazo vencido en los siguientes casos: a) Si el (los) comprador (es) incurriere (n) en mora en el pago de una de las cuotas vencidas, b) Si el (los) artículo (s) que se le vende (n) (y sus accesorios) no fuere (n) cuidado (s) con esmero o lo (s) ocultare (n) sufriere (n) accidente o daño, o si destruyere (n) aun por fuerza mayor o caso fortuito, c) Si el (los) comprador (es) vendiere (n) enajenare (n) o gravare (n) el (los) artículo (s) objeto de éste contrato (y/o accesorios) antes de haber adquirido el dominio y sin el consentimiento de la Sociedad, d) Si trasladare (n) o permitiere (n) que sea (n) traslado (s) el (los) aparato (s) a otro lugar ya sea dentro o fuera del país sin permiso escrito de la Sociedad, o el (los) deudor (es) cambiare (n) de dominio sin comunicarlo a la Sociedad, e) Si fuere (n) embargado (s) por terceros por obligación distinta a la que aquí se contrae, f) Por incumplimiento de cualquiera de las obligaciones señaladas en éste contrato. En estos casos el comprador (es) reconocerá (n) el interés de _____ por ciento mensual sobre el total o saldo deudor desde el día de hoy, todo en concepto de cláusula penal, y la Sociedad

podrá hacer uso de los derechos conferidos en el presente contrato. V. RESOLUCIÓN. La Sociedad se reserva expresamente la facultad de optar por la resolución de exigir el cumplimiento de las obligaciones establecidas en éste contrato. Si el comprador deja de pagar por lo menos una cuota del precio o de cumplir otra condición a la cuál esté subordinada la adquisición del dominio en el término fijado, la Sociedad puede hacerse notificar judicialmente estimación de efectuar el pago o cumplir con la condición en el término de diez días, advirtiéndole que si no lo hiciere, la venta quedará resuelta de pleno derecho a la expiración de éste plazo, sin otra intervención judicial ni procedimiento alguno, pudiendo la sociedad vendedora reivindicar la cosa vendida en cualesquiera manos en que se encuentre.

VI. FIADOR Y CODEUDOR SOLIDARIO. En éste estado yo _____ de _____ años, (profesión u oficio) _____ del domicilio _____ otorgo que me constituyo FIADOR Y CODEUDOR SOLIDARIO de las obligaciones contraídas en éste instrumento por el señor _____ a

favor de LA CEIBA S.A. DE C.V., en la mismas condiciones y circunstancias. VII. Para los efectos legales del presente contrato los otorgantes fijan como domicilio especial el de ésta ciudad a cuyos tribunales competentes se someten expresamente. El (los) comprador (ES) y su fiador y codeudor solidario renuncia (n) al derecho de apelar del decreto de embargo sentencia de remate y demás providencias apelables que se dictaren en el juicio Ejecutivo e incidentes, o del de resolución del contrato que se le (s) promovieren con base en éste instrumento, lo mismo que al derecho de exigir fianza o cuenta al depositario que la sociedad designen. VIII. OBLIGACIONES Y RESPONSABILIDADES. Serán por cuenta (de los) honorarios, gastos personales y costo procesales en que incurriere la sociedad en la recuperación de la (s) mercancía (s) (y sus accesorios) y en el ejercicio de las acciones aunque a sentencia definitiva no fuere (n) condenado (s) en costas. Serán también por cuenta del (de los) comprador (es) los gastos que hicieren para el disfrute del uso del (de los) artículo (s) que se le (s) vende (n) (y sus accesorios), así como los gastos de reparación y conservación, los otorgantes aceptamos las cláusulas contenidas en el presente contrato,

en fe de lo cual firmamos en la ciudad de
_____ el día _____ de _____
de _____.

LA CEIBA
S.A. DE C.V.

COMPRADOR (ES)

FIADOR

4.1.5 FORMATOS PARA EL CONTROL DE INVENTARIO

LA CEIBA S.A. de C.V.
 TARJETA DE INVENTARIOS

MÁXIMO: _____

MÍNIMO: _____

DESCRIPCIÓN DEL ARTÍCULO: _____

UBICACIÓN DEL ARTÍCULO: _____

FECHA MOVIMIENTO	CONCEPTO	ENTRADAS			SALIDAS			UNID
		UNIDADES	PRECIO UNITARIO	TOTAL	UNIDADES	PRECIO UNITARIO	TOTAL	

ORIGINAL: BODEGA

REVISADO _____

AUTORIZAI

4.1.7 OPERACIONES MENSUALES DESARROLLADAS POR LA EMPRESA

MES DE ENERO

Enero 15

La empresa inicia sus operaciones procediendo a la compra de los artículos que formarán el inventario inicial:

Cantidad	Detalle	Costo unitario	Costo total	Crédito Fiscal
5	Televisor marca Sony de 21"	200.00	\$ 1,000.00	\$ 130.00
7	Refrigeradoras LG 15`	400.00	2,800.00	364.00
4	Juegos de sala	250.00	1,000.00	130.00
3	Juegos de comedor	100.00	300.00	39.00
7	Equipos de sonido Sony	350.00	2,450.00	318.50
5	Cocina de horno marca Mabe	250.00	1,250.00	162.50
5	Lavadoras LG	250.00	1,250.00	162.50
	TOTAL		\$ 10,050.00	\$ 1,306.50

La compra se realizó al proveedor Importadora Centroamericana S.A. de C.V. pagando en efectivo.

Enero 30

Se vende al Sr. Martín López una refrigeradora LG de 15' a dos años plazo, con un valor de \$1,800.00 IVA incluido, el artículo tiene un costo de \$ 400.00 con una cuota mensual de \$75.00.

MES DE FEBRERO

Febrero 21

Se vende al Sr. Hugo Rojas un juego de sala por un valor de \$1,128.00 con IVA incluido, por un plazo de 24 meses, pactando una cuota de \$ 47.00 mensuales. El costo del artículo es de \$250.00.

Febrero 28

El Sr. Martín López cancela la 2ª cuota por un valor de \$75.00.

Febrero 28

Al final del mes se efectuaron las siguientes ventas al contado:

DETALLE	COSTO	PRECIO DE VENTA
1 Televisor sony de 21"	\$ 200.00	\$ 900.00 IVA incluido
1 Refrigerador de 15' LG	\$ 400.00	1,800.00 IVA incluido
1 Cocina con horno Mabe	\$ 250.00	1,130.00 IVA incluido
TOTAL	\$ 850.00	\$3,830.00 IVA incluido

MES DE MARZO**Marzo 5**

Se vende al Sr. Andrés Ríos un equipo de sonido marca Sony por valor de \$1,584.00 con IVA incluido, para un plazo de 24 meses, estableciendo una cuota mensual de \$66.00. El costo del artículo es de \$ 350.00.

Marzo 21

El Sr. Hugo Rojas cancela la 2ª cuota por valor de \$47.00.

Marzo 30

El Sr. Martín López cancela la 3ª cuota por valor de \$75.00

MES DE ABRIL**Abril 5**

El Sr. Andrés Ríos cancela la 2ª cuota por un valor de \$66.00.

Abril 10

Se hace una compra al contado, al proveedor Importadora Centroamericana S.A. de C.V., de la siguiente mercadería:

Cantidad	Detalle	Costo Unitario	Costo Total	Crédito Fiscal
7	TV Pantalla Plana de 42" Sony	\$1,250.00	\$ 8,750.00	\$1,137.50
6	Juegos de Comedor Colonial	250.00	1,500.00	195.00
	TOTAL		\$10,250.00	\$1,332.50

Abril 15

Se vende a la Sra. Liz Vega, un televisor de 21" y un juego de comedor colonial a dos años plazo por valor de \$2,040.00 con IVA incluido, quedando una cuota mensual de \$85.00. El Televisor de 21" tiene un costo de \$ 200.00 y el juego de comedor colonial tiene un costo de \$250.00.

Abril 30

El Sr. Martín López cancela su 4ª cuota por valor de \$75.00.

MES DE MAYO**Mayo 5**

El Sr. Andrés Ríos cancela su 3ª cuota por valor de \$66.00.

Mayo 15

- La Sra. Liz Vega cancela su 2ª cuota por valor de \$85.00.

- Se vende un juego de sala y un televisor pantalla plana de 42" a la Sra. Berta Tobar por un valor de \$7,896.00 con IVA incluido a dos años plazo, con una cuota mensual de

\$329.00. El costo del juego de sala vendido es de \$ 250.00 y el del televisor pantalla plana de 42" tiene un costo de \$ 1,250.00.

Mayo 30

El Sr. Martín López cancela su 5ª cuota por valor de \$75.00.

MES DE JUNIO**Junio 5**

El Sr. Andrés Ríos cancela su 4ª cuota por valor de \$66.00.

Junio 15

- La Sra. Liz Vega cancela su 3ª cuota por valor de \$85.00.
- La Sra. Berta Tobar cancela su 2ª cuota por valor de \$329.00.
- Se vende un televisor pantalla plana de 42" marca Sony con un valor de \$5,640.00 con IVA incluido, a dos años

plazo pagando una cuota mensual de \$235.00, al Sr. Tulio Ramos. El artículo tiene un costo de \$1,250.00.

Junio 30

- El Sr. Martín López cancela su 6^a cuota por valor de \$75.00
- Se vende al Sr. Roger Martínez un televisor pantalla plana de 42" marca Sony con un valor de \$5,640.00 IVA incluido, a dos años plazo pagando una cuota mensual de \$235.00. Con un costo de \$ 1,250.00.
- Se vende al Sr. Mario Ramos un televisor pantalla plana de 42" marca Sony con un valor de \$5,640.00 con IVA incluido, a dos años plazo pagando una cuota mensual de \$235.00, cuyo costo es de \$ 1,250.00.

MES DE JULIO

Julio 5

El Sr. Andrés Ríos cancela su 5^a cuota por valor de \$66.00.

Julio 15

- La Sra. Liz Vega cancela su 4^a cuota por valor de \$85.00.
- La Sra. Berta Tobar cancela su 3^a cuota por valor de \$329.00.
- El Sr. Tulio Ramos cancela su 2^a cuota por valor de \$235.00.

Julio 30

- El Sr. Martín López cancela su 7^a cuota por valor de \$75.00
- El Sr. Roger Martínez cancela su 2^a cuota por valor de \$235.00
- El Sr. Mario Ramos cancela su 2^a cuota por valor de \$235.00.
- Se vende a la Sra. Ana Rivas una lavadora LG, un televisor pantalla plana y un juego de comedor colonial por un valor de \$ 7,896.00 con IVA incluido, a dos años plazo con una cuota mensual de \$329.00. La lavadora tiene un costo de \$250.00, el televisor de 42" tiene un costo de

\$1,250.00 y el juego de comedor colonial tiene un costo de \$ 250.00.

MES DE AGOSTO

Agosto 1

Después de transcurridos más de 120 días de atraso y atendiendo a la políticas de cobro, con respecto a la compra que efectuó el Sr. Hugo Rojas de un juego de sala por un valor de \$1,128.00 a un plazo de 24 meses, se procede a la recuperación del articulo por vías legales, teniendo que incurrir en gastos por honorarios de abogado por un monto de \$ 100.00.

Agosto 5

- El Sr. Andrés Ríos cancela su 6^a cuota por valor de \$66.00.
- Se vende al Sr. Victor Paz un televisor Sony de 21" y un televisor pantalla plana de 42" por un valor de \$ 6,552.00 con IVA incluido para dos años plazo con una cuota de \$273.00 mensuales. El costo del televisor de 21" es de

\$200.00 y televisor de pantalla plana de 42" tiene un costo de \$1,250.00.

Agosto 15

- La Sra. Liz Vega cancela su 5^a cuota por valor de \$85.00.
- La Sra. Berta Tobar cancela su 4^a cuota por valor de \$329.00.
- El Sr. Tulio Ramos cancela su 3^a cuota por valor de \$235.00.

Agosto 30

- El Sr. Martín López cancela su 8^a cuota por valor de \$75.00
- El Sr. Roger Martínez cancela su 3^a cuota por valor de \$235.00
- El Sr. Mario Ramos cancela su 3^a cuota por valor de \$235.00.
- La Sra. Ana Rivas cancela su 2^a cuota por valor de \$329.00.

MES DE SEPTIEMBRE**Septiembre 5**

- El Sr. Andrés Ríos cancela su 7^a cuota por valor de \$66.00.
- El Sr. Victor Paz cancela su 2^a cuota por valor de \$273.00.

Septiembre 15

- La Sra. Liz Vega cancela su 6^a cuota por valor de \$85.00.
- La Sra. Berta Tobar cancela su 5^a cuota por valor de \$329.00.
- El Sr. Tulio Ramos cancela su 4^a cuota por valor de \$235.00.
- Se vende a la Sra. Melissa Torres una lavadora LG por un valor de \$1,128.00 con IVA incluido, a dos años plazo con una cuota mensual de \$ 47.00. El artículo tiene un costo de \$250.00.

Septiembre 30

- El Sr. Martín López cancela su 9^a cuota por valor de \$75.00
- El Sr. Roger Martínez cancela su 4^a cuota por valor de \$235.00
- El Sr. Mario Ramos cancela su 4^a cuota por valor de \$235.00.
- La Sra. Ana Rivas cancela su 3^a cuota por valor de \$329.00.
- Se vende al Sr. Paco Bueno un televisor pantalla plana de 42" marca Sony con un valor de \$5,640.00 con IVA incluido, a dos años plazo pagando una cuota mensual de \$235.00. Con un costo de \$ 1,250.00.
- Se vende al Sr. Fernando Castro un equipo de sonido Sony con un valor de \$ 1,584.00 con IVA incluido con dos años plazo, pagando una cuota mensual de \$ 66.00. El artículo tiene un costo de \$ 350.00.
- Se vende a la Sra. Rubí Solano una refrigeradora de 15 pies LG por valor de \$1,800.00 con IVA incluido, a dos años plazo pagando una cuota de \$75.00 mensuales. El costo del artículo es de \$ 400.00.

MES DE OCTUBRE**Octubre 5**

- El Sr. Andrés Ríos cancela su 8^a cuota por valor de \$66.00.
- El Sr. Victor Paz cancela su 3^a cuota por valor de \$273.00.
- Se vende al Sr. Armando Soto un juego de sala por un valor de \$ 1,128.00 con IVA incluido, a dos años plazo con una cuota mensual de \$ 47.00. El artículo tiene un costo de \$250.00.
- Se vende a la Sra. Iris Cruz una cocina de horno marca Mabe por un valor de \$ 1,128.00 con IVA incluido, a dos años plazo con una cuota mensual de \$ 47.00. El artículo tiene un costo de \$250.00

Octubre 15

- La Sra. Liz Vega cancela su 7^a cuota por valor de \$85.00.
- La Sra. Berta Tobar cancela su 6^a cuota por valor de \$329.00.

- El Sr. Tulio Ramos cancela su 5^a cuota por valor de \$235.00.
- La Sra. Melissa Torres cancela su 2^a cuota por valor de \$47.00

Octubre 30

- El Sr. Roger Martínez cancela su 5^a cuota por valor de \$235.00
- El Sr. Mario Ramos cancela su 5^a cuota por valor de \$235.00.
- La Sra. Ana Rivas cancela su 4^a cuota por valor de \$329.00.
- El Sr. Paco Bueno cancela su 2^a cuota por valor de \$235.00
- El Sr. Fernando Castro cancela su 2^a cuota por valor de \$66.00
- La Sra. Rubí Solano cancela su 2^a cuota por valor de \$75.00.
- El Sr. Martín López cancela la totalidad de su deuda por un total de \$ 1,125.00.

- Se vende al Sr. Andrés García una refrigeradora de 15' LG con un costo de \$400.00 y un juego de comedor con un costo de \$ 100.00. Teniendo una deuda total de \$ 2,256.00 a dos años plazo, con una cuota mensual de \$ 94.00.

MES DE NOVIEMBRE

Noviembre 5

- El Sr. Andrés Ríos cancela su 9^a cuota por valor de \$66.00.
- El Sr. Victor Paz cancela su 4^a cuota por valor de \$273.00.
- El Sr. Armando Soto cancela su 2^a cuota por valor de \$47.00.
- La Sra. Iris Cruz cancela su 2^a cuota por valor de \$47.00.

Noviembre 10

Se vende al Sr. David Mijares un televisor Sony de 21" por un valor de \$ 912.00 con IVA incluido para dos años plazo

con una cuota de \$ 38.00 mensuales. El costo del artículo es de \$200.00.

Noviembre 15

- La Sra. Liz Vega cancela su 8^a cuota por valor de \$85.00.
- La Sra. Berta Tobar cancela su 7^a cuota por valor de \$329.00.
- El Sr. Tulio Ramos cancela su 6^a cuota por valor de \$235.00.
- La Sra. Melissa Torres cancela su 3^a cuota por valor de \$47.00

Noviembre 30

- El Sr. Roger Martínez cancela su 6^a cuota por valor de \$235.00
- El Sr. Mario Ramos cancela su 6^a cuota por valor de \$235.00.
- La Sra. Ana Rivas cancela su 5^a cuota por valor de \$329.00.

- El Sr. Paco Bueno cancela su 3^a cuota por valor de \$235.00
- El Sr. Fernando Castro cancela su 3^a cuota por valor de \$66.00
- La Sra. Rubí Solano cancela su 3^a cuota por valor de \$75.00.
- El Sr. Andrés García cancela su 2^a cuota por valor de \$94.00
- Se vende a la Sra. Rosa Castillo 2 Equipos de Sonido marca Sony con un costo de \$350.00 cada uno. Su deuda total es de \$ 3,168.00 con IVA incluido a dos años plazo, con una cuota mensual de \$132.00.
- Se vende al Sr. Darío Méndez una refrigeradora de 15 pies LG por valor de \$ 1,800.00 con IVA incluido, a dos años plazo pagando una cuota de \$75.00 mensuales. El costo del artículo es de \$400.00.
- Se vende al Sr. Alonso Fuentes una lavadora LG por un valor de \$1,128.00 con IVA incluido, a dos años plazo con una cuota mensual de \$ 47.00. El artículo tiene un costo de \$250.00.

- Se vende al Sr. Carlos Cortéz un juego de comedor colonial por un valor de \$1,128.00 con IVA incluido, a dos años plazo con una cuota mensual de \$ 47.00. El costo del artículo vendido es de \$250.00.

MES DE DICIEMBRE

Diciembre 5

- El Sr. Andrés Ríos cancela su 10^a cuota por valor de \$66.00.
- El Sr. Victor Paz cancela su 5^a cuota por valor de \$273.00.
- El Sr. Armando Soto cancela su 3^a cuota por valor de \$47.00.
- La Sra. Iris Cruz cancela su 3^a cuota por valor de \$47.00.

Diciembre 10

- El Sr. David Mijares cancela su 2^a cuota por valor de \$38.00.

- Se vende a la Sra. Flor Luna un juego de comedor con valor de \$ 456.00 con IVA incluido con una cuota mensual de \$ 19.00. El artículo tiene un costo de \$100.00.

Diciembre 15

- La Sra. Liz Vega cancela su 9^a cuota por valor de \$85.00.
- La Sra. Berta Tobar cancela su 8^a cuota por valor de \$329.00.
- El Sr. Tulio Ramos cancela su 7^a cuota por valor de \$235.00.
- La Sra. Melissa Torres cancela su 4^a cuota por valor de \$47.00
- Se vende al Sr. Saúl Montes una lavadora marca LG por un valor de \$1,128.00 con IVA incluido, a dos años plazo con una cuota mensual de \$ 47.00. El artículo tiene un costo de \$250.00.

Diciembre 30

- El Sr. Roger Martínez cancela su 7^a cuota por valor de \$235.00

- El Sr. Mario Ramos cancela su 7^a cuota por valor de \$235.00.
- La Sra. Ana Rivas cancela su 6^a cuota por valor de \$329.00.
- El Sr. Paco Bueno cancela su 4^a cuota por valor de \$235.00
- El Sr. Fernando Castro cancela su 4^a cuota por valor de \$66.00
- La Sra. Rubí Solano cancela su 4^a cuota por valor de \$75.00.
- El Sr. Andrés García cancela su 3^a cuota por valor de \$94.00
- La Sra. Rosa Castillo cancela su 2^a cuota por valor de \$132.00.
- El Sr. Darío Méndez cancela su 2^a cuota por valor de \$75.00
- El Sr. Alonso Fuentes cancela su 2^a cuota por valor de \$47.00
- El Sr. Carlos Cortéz cancela su 2^a cuota por valor de \$47.00

- Se vende al Sr. Adrián Luz una cocina con horno con un costo de \$250.00 y un juego de comedor colonial con un costo de \$ 250.00, totalizando una deuda de \$ 2,256.00 con IVA incluido a dos años plazo, con una cuota mensual de \$94.00.

- Se vende a la Sra. Claudia Peña un equipo de sonido sony con un costo de \$350.00 y una refrigeradora de 15' LG con un costo de \$ 400.00, haciendo una deuda total de \$ 3,384.00 con IVA incluido a dos años plazo, con una cuota mensual de \$ 141.00.

-Se vende a la Sra. Vicky Poma un equipo de sonido sony con un costo de \$350.00, una cocina con horno con un costo de \$250.00 y un juego de comedor con un costo de \$100.00, haciendo una deuda total de \$ 3,168.00 con IVA incluido a dos años plazo, con una cuota mensual de \$132.00.

- Se vende a la Sra. Paula Solis los siguientes artículos, para un plazo de 2 años y con una cuota mensual de \$235.00.

DETALLE		COSTO	PRECIO DE VENTA
1	Refrigeradora 15 marca LG	\$ 400.00	\$1,800.00 IVA incluido
1	Equipo de sonido Sony	350.00	1,584.00 IVA incluido
1	Lavadora LG	250.00	1,128.00 IVA incluido
1	Juego de sala	250.00	1,128.00 IVA incluido
TOTAL		\$ 1,250.00	\$5,640.00 IVA incluido

4.1.8 CONTABILIZACIÓN DE LAS OPERACIONES

4.1.8.1 Metodología para la contabilización de las operaciones mediante la elaboración de los asientos contables:

Para efectos del desarrollo del ejercicio que se plantea, las operaciones mensuales que son repetitivas en el transcurso de todo el año por los mismos valores, se contabilizan mediante asientos contables que se presentan

de manera completa solamente para el mes de enero y en los meses subsiguientes, sólo se considera el número de asiento para guardar la correlatividad de las mismas y se hace una referencia al concepto de la operación. Los movimientos correspondientes a los meses de febrero a diciembre son presentados únicamente en cuentas de mayor "T", con el fin de considerar los saldos a ser tomados en cuenta en la elaboración de los Estados Financieros, evitando de esta forma su repetición. Por ejemplo: el pago de sueldos se hace 1 vez al mes por los mismos montos y con aplicación contable a las mismas cuentas, de tal forma que para registrar esta operación durante el ejercicio económico, tienen que elaborarse 12 asientos contables; sin embargo con la metodología planteada, únicamente se elaborará la asiento contable correspondiente al mes de enero y para los demás meses, el movimiento se muestra en forma mayorizada.

De igual forma, con el propósito de presentar las ventajas y desventajas de la aplicación de las figuras de Ventas a Plazo y de Arrendamiento con Promesa de Venta, se presentan los Estados Financieros para tres años; pero sin

contabilizar las operaciones del segundo y tercer año, asumiendo que en lo relativo a gastos, la empresa realiza los mismos pagos y en lo concerniente a ingresos, únicamente se le da seguimiento a los pagos de los clientes a quienes se les efectuaron ventas con el propósito de reflejar los resultados y darle el tratamiento a la utilidad bruta diferida y a la utilidad bruta realizada.

4.1.8.2 Tarjetas de control de inventarios

LA CEIBA S.A. de C.V.
TARJETA DE INVENTARIOS

MÁXIMO: _____

MÍNIMO: _____

DESCRIPCIÓN DEL

ARTÍCULO: JUEGO DE COMEDOR

UBICACIÓN DEL ARTÍCULO: CASA MATRIZ

FECHA MOVIMIENTO	CONCEPTO	ENTRADAS			SALIDAS			UNIDADES
		UNIDADES	PRECIO UNITARIO	TOTAL	UNIDADES	PRECIO UNITARIO	TOTAL	
15/01/XX	COMPRA	3	100.00	300.00				
30/10/XX	VENTA				1	100.00	100.00	2
10/13/XX	VENTA				1	100.00	100.00	1
30/12/XX	VENTA				1	100.00	100.00	0

ORIGINAL: BODEGA

REVISADO: _____

AUTORIZADO: _____

LA CEIBA S.A. de C.V.
TARJETA DE INVENTARIOS

MÁXIMO: _____

MÍNIMO: _____

DESCRIPCIÓN DEL

ARTÍCULO:

EQUIPO DE SONIDO MARCA SONY

UBICACIÓN DEL ARTÍCULO:

CASA MATRIZ

FECHA MOVIMIENTO	CONCEPTO	ENTRADAS			SALIDAS			UNIDADES
		UNIDADES	PRECIO UNITARIO	TOTAL	UNIDADES	PRECIO UNITARIO	TOTAL	
15/01/XX	COMPRA	7	350.00	2,450.00				
5/03/XX	VENTA				1	350.00	350.00	6
30/09/XX	VENTA				1	350.00	350.00	5
30/11/XX	VENTA				2	350.00	350.00	3
30/12/XX	VENTA				1	350.00	350.00	2
30/12/XX	VENTA				1	350.00	350.00	1
30/12/XX	VENTA				1	350.00	350.00	0

ORIGINAL: BODEGA

REVISADO: _____

AUTORIZADO: _____

LA CEIBA S.A. de C.V.
TARJETA DE INVENTARIOS

MÁXIMO: _____

MÍNIMO: _____

DESCRIPCIÓN DEL

ARTÍCULO: COCINA DE HORNO MARCA MABE

UBICACIÓN DEL ARTÍCULO: CASA MATRIZ

FECHA MOVIMIENTO	CONCEPTO	ENTRADAS			SALIDAS			UNIDADES
		UNIDADES	PRECIO UNITARIO	TOTAL	UNIDADES	PRECIO UNITARIO	TOTAL	
15/01/XX	COMPRA	5	250.00	1,250.00				
28/02/XX	VENTA				1	250.00	250.00	4
05/10/XX	VENTA				1	250.00	250.00	3
30/12/XX	VENTA				1	250.00	250.00	2
30/12/XX	VENTA				1	250.00	250.00	1

ORIGINAL: BODEGA

REVISADO: _____

AUTORIZADO: _____

LA CEIBA S.A. de C.V.
TARJETA DE INVENTARIOS

MÁXIMO: _____
 MÍNIMO: _____
 DESCRIPCIÓN DEL ARTÍCULO: REFRIGERADORA LG DE 15 PIES
 UBICACIÓN DEL ARTÍCULO: CASA MATRIZ

FECHA MOVIMIENTO	CONCEPTO	ENTRADAS			SALIDAS			UNIDADES
		UNIDADES	PRECIO UNITARIO	TOTAL	UNIDADES	PRECIO UNITARIO	TOTAL	
15/01/XX	COMPRA	7	400.00	2,800.00				
30/01/XX	VENTA				1	400.00	400.00	6
28/02/XX	VENTA				1	400.00	400.00	5
30/09/XX	VENTA				1	400.00	400.00	4
30/10/XX	VENTA				1	400.00	400.00	3
30/11/XX	VENTA				1	400.00	400.00	2
30/12/XX	VENTA				1	400.00	400.00	1
30/12/XX	VENTA				1	400.00	400.00	0

ORIGINAL: BODEGA

REVISADO: _____

AUTORIZADO: _____

LA CEIBA S.A. de C.V.
TARJETA DE INVENTARIOS

MÁXIMO: _____

MÍNIMO: _____

DESCRIPCIÓN DEL

ARTÍCULO: JUEGO DE SALA

UBICACIÓN DEL ARTÍCULO: CASA MATRIZ

FECHA MOVIMIENTO	CONCEPTO	ENTRADAS			SALIDAS			UNIDADES
		UNIDADES	PRECIO UNITARIO	TOTAL	UNIDADES	PRECIO UNITARIO	TOTAL	
15/01/XX	COMPRA	4	250.00	1,000.00				
21/02/XX	VENTA				1	250.00	250.00	3
15/05/XX	VENTA				1	250.00	250.00	2
05/10/XX	VENTA				1	250.00	250.00	1
30/12/XX	VENTA				1	250.00	250.00	0

ORIGINAL: BODEGA

REVISADO: _____

AUTORIZADO: _____

LA CEIBA S.A. de C.V.
TARJETA DE INVENTARIOS

MÁXIMO: _____

MÍNIMO: _____

DESCRIPCIÓN DEL ARTÍCULO: LAVADORA MARCA LG

UBICACIÓN DEL ARTÍCULO: CASA MATRIZ

FECHA MOVIMIENTO	CONCEPTO	ENTRADAS			SALIDAS			UNIDADES
		UNIDADES	PRECIO UNITARIO	TOTAL	UNIDADES	PRECIO UNITARIO	TOTAL	
15/01/XX	COMPRA	5	250.00	1,250.00				
30/07/XX	VENTA				1	250.00	250.00	4
15/09/XX	VENTA				1	250.00	250.00	3
30/11/XX	VENTA				1	250.00	250.00	2
15/12/XX	VENTA				1	250.00	250.00	1
30/12/XX	VENTA				1	250.00	250.00	0

ORIGINAL: BODEGA

REVISADO: _____

AUTORIZADO: _____

LA CEIBA S.A. de C.V.
TARJETA DE INVENTARIOS

MÁXIMO: _____

MÍNIMO: _____

DESCRIPCIÓN DEL

ARTÍCULO:

TELEVISORES SONY DE 21 PULGADAS

UBICACIÓN DEL ARTÍCULO:

CASA MATRIZ

FECHA MOVIMIENTO	CONCEPTO	ENTRADAS			SALIDAS			UNIDADES
		UNIDADES	PRECIO UNITARIO	TOTAL	UNIDADES	PRECIO UNITARIO	TOTAL	
15/01/XX	COMPRA	5	200.00	1,000.00				
28/02/XX	VENTA				1	200.00	200.00	4
15/04/XX	VENTA				1	200.00	200.00	3
05/08/XX	VENTA				1	200.00	200.00	2
10/11/XX	VENTA				1	200.00	200.00	1

ORIGINAL: BODEGA

REVISADO: _____

AUTORIZADO: _____

LA CEIBA S.A. de C.V.
TARJETA DE INVENTARIOS

MÁXIMO: _____

MÍNIMO: _____

DESCRIPCIÓN DEL

ARTÍCULO: TELEVISORES PANTALLA PLANA DE 42 PULGADAS MARCA SONY

UBICACIÓN DEL ARTÍCULO: CASA MATRIZ

FECHA MOVIMIENTO	CONCEPTO	ENTRADAS			SALIDAS			UNID
		UNIDADES	PRECIO UNITARIO	TOTAL	UNIDADES	PRECIO UNITARIO	TOTAL	
10/04/XX	COMPRA	7	1,250.00	8,750.00				
15/05/XX	VENTA				1	1,250.00	1,250.00	6
15/06/XX	VENTA				1	1,250.00	1,250.00	5
30/06/XX	VENTA				2	1,250.00	2,500.00	3
30707/XX	VENTA				1	1,250.00	1,250.00	2
05/08/XX	VENTA				1	1,250.00	1,250.00	1
30/09/XX	VENTA				1	1,250.00	1,250.00	0

ORIGINAL: BODEGA

REVISADO: _____

AUTORIZADO: _____

LA CEIBA S.A. de C.V.
TARJETA DE INVENTARIOS

MÁXIMO: _____

MÍNIMO: _____

DESCRIPCIÓN DEL ARTÍCULO: JUEGO DE COMEDOR COLONIAL

UBICACIÓN DEL ARTÍCULO: CASA MATRIZ

FECHA MOVIMIENTO	CONCEPTO	ENTRADAS			SALIDAS			UNIDADES
		UNIDADES	PRECIO UNITARIO	TOTAL	UNIDADES	PRECIO UNITARIO	TOTAL	
10/04/XX	COMPRA	6	250.00	1,500.00				
15/04/XX	VENTA				1	250.00	250.00	5
15/05/XX	VENTA				1	250.00	250.00	4
30/07/XX	VENTA				1	250.00	250.00	3
30/11/XX	VENTA				1	250.00	250.00	2
30/12/XX	VENTA				1	250.00	250.00	1

ORIGINAL: BODEGA

REVISADO: _____

AUTORIZADO: _____

4.1.8.3 Tarjetas de control de clientes

LA CEIBA S.A. de C.V.

TARJETA INDIVIDUAL DE CUENTAS POR COBRAR No _____

NOMBRE DEL CLIENTE: Martín López
 TIPO DE CRÉDITO: Ventas Plazos
 MONTO APROBADO: 1,800.00 Dólares
 TASA DE INTERES: _____ % ANUAL SOBRE SALDOS Vencimiento 30/12/

FECHA MOVIMIENTO	CONCEPTO	MONTO APROBADO	ABONOS CAPITAL	SALDO CAPITAL
30/01/XX	Venta	1,800.00		1,80
30/01/XX	Abono		75.00	1,72
30/02/XX	Abono		75.00	1,65
30/03/XX	Abono		75.00	1,57
30/04/XX	Abono		75.00	1,50
30/05/XX	Abono		75.00	1,42
30/06/XX	Abono		75.00	1,35
30/07/XX	Abono		75.00	1,27
30/08/XX	Abono		75.00	1,20
30/09/XX	Abono		75.00	1,12
30/10/XX	Abono		1,125.00	

LA CEIBA S.A. de C.V.
TARJETA INDIVIDUAL DE CUENTAS POR COBRAR No _____

NOMBRE DEL CLIENTE: Andrés Ríos
 TIPO DE CRÉDITO: Ventas a Plazos
 MONTO APROBADO: 1,584.00 Dólares
 TASA DE INTERES: _____ % ANUAL SOBRE SALDOS Vencimiento 05/02/

FECHA MOVIMIENTO	CONCEPTO	MONTO APROBADO	ABONOS CAPITAL	SALDO CAPITAL
05/03/XX	Venta	1,584.00		1,584.00
05/03/XX	Abono		66.00	1,518.00
05/04/XX	Abono		66.00	1,452.00
05/05/XX	Abono		66.00	1,386.00
05/06/XX	Abono		66.00	1,320.00
05/07/XX	Abono		66.00	1,254.00
05/08/XX	Abono		66.00	1,188.00
05/09/XX	Abono		66.00	1,122.00
05/10/XX	Abono		66.00	1,056.00
05/11/XX	Abono		66.00	990.00
05/12/XX	Abono		66.00	924.00

LA CEIBA S.A. de C.V.
TARJETA INDIVIDUAL DE CUENTAS POR COBRAR No _____

NOMBRE DEL CLIENTE: Liz Vega
 TIPO DE CRÉDITO: Ventas a Plazo
 MONTO APROBADO: 2,040.00
 TASA DE INTERES: _____ % ANUAL SOBRE SALDOS Vencimiento 15/03/

FECHA MOVIMIENTO	CONCEPTO	MONTO APROBADO	ABONOS CAPITAL	SALDO CAPITAL
15/04/XX	Venta	2,040.00		2,040.00
15/04/XX	Abono		85.00	1,955.00
15/05XX	Abono		85.00	1,870.00
15/06/XX	Abono		85.00	1,785.00
15/07/XX	Abono		85.00	1,700.00
15/08/XX	Abono		85.00	1,615.00
15/09/XX	Abono		85.00	1,530.00
15/10/XX	Abono		85.00	1,445.00
15/11/XX	Abono		85.00	1,360.00
15/12/XX	Abono		85.00	1,275.00

LA CEIBA S.A. de C.V.
TARJETA INDIVIDUAL DE CUENTAS POR COBRAR No _____

NOMBRE DEL CLIENTE: Berta Tobar
 TIPO DE CRÉDITO: Ventas a Plazos
 MONTO APROBADO: 7,896.00
 TASA DE INTERES: _____ % ANUAL SOBRE SALDOS Vencimiento 15/04/

FECHA MOVIMIENTO	CONCEPTO	MONTO APROBADO	ABONOS CAPITAL	SALDO CAPITAL
15/05/XX	Venta	7,896.00		7,89
15/05/XX	Abono		329.00	7,56
15/06/XX	Abono		329.00	7,23
15/07/XX	Abono		329.00	6,90
15/08/XX	Abono		329.00	6,58
15/09/XX	Abono		329.00	6,25
15/10/XX	Abono		329.00	5,92
15/11/XX	Abono		329.00	5,59
15/12/XX	Abono		329.00	5,26

LA CEIBA S.A. de C.V.
TARJETA INDIVIDUAL DE CUENTAS POR COBRAR No _____

NOMBRE DEL CLIENTE: Tulio Ramos
 TIPO DE CRÉDITO: Ventas a Plazos
 MONTO APROBADO: 5,640.00
 TASA DE INTERES: _____ % ANUAL SOBRE SALDOS Vencimiento 15/05/

FECHA MOVIMIENTO	CONCEPTO	MONTO APROBADO	ABONOS CAPITAL	SALDO CAPITAL
15/06/XX	Venta	5,640.00		5,64
15/06/XX	Abono		235.00	5,40
15/07/XX	Abono		235.00	5,17
15/08/XX	Abono		235.00	4,93
15/09/XX	Abono		235.00	4,70
15/10/XX	Abono		235.00	4,46
15/11/XX	Abono		235.00	4,23
15/12/XX	Abono		235.00	3,99

LA CEIBA S.A. de C.V.
TARJETA INDIVIDUAL DE CUENTAS POR COBRAR No _____

NOMBRE DEL CLIENTE: Roger Martínez
 TIPO DE CRÉDITO: Ventas a Plazos
 MONTO APROBADO: 5,640.00
 TASA DE INTERES: _____ % ANUAL SOBRE SALDOS Vencimiento 30/05,

FECHA MOVIMIENTO	CONCEPTO	MONTO APROBADO	ABONOS CAPITAL	SALDO CAPITAL
30/06/xx	Venta	5,640.00		5,640.00
30/06/xx	Abono		235.00	5,405.00
30/07/xx	Abono		235.00	5,170.00
30/08/xx	Abono		235.00	4,935.00
30/09/xx	Abono		235.00	4,700.00
30/10/xx	Abono		235.00	4,465.00
30/11/xx	Abono		235.00	4,230.00
30/12/xx	Abono		235.00	3,995.00

LA CEIBA S.A. de C.V.
TARJETA INDIVIDUAL DE CUENTAS POR COBRAR No _____

NOMBRE DEL CLIENTE: Mario Ramos
 TIPO DE CRÉDITO: Ventas a Plazos
 MONTO APROBADO: 5,640.00
 TASA DE INTERES: _____ % ANUAL SOBRE SALDOS Vencimiento 30/05,

FECHA MOVIMIENTO	CONCEPTO	MONTO APROBADO	ABONOS CAPITAL	SALDO CAPITAL
30/06/xx	Venta	5,640.00		5,640.00
30/06/xx	Abono		235.00	5,405.00
30/07/xx	Abono		235.00	5,170.00
30/08/xx	Abono		235.00	4,935.00
30/09/xx	Abono		235.00	4,700.00
30/10/xx	Abono		235.00	4,465.00
30/11/xx	Abono		235.00	4,230.00
30/12/xx	Abono		235.00	3,995.00

4.1.8.5 Asientos Contables

Las operaciones planteadas en el numeral 4.2.5, se contabilizan a través de los siguientes asientos contables:

FECHA	CONCEPTO	PARCIAL	DEBE	HABER
1/01/05	Asiento No. 1			
	<u>Caja</u>		5,000.00	
	<u>Bancos</u>		70,000.00	
	Banco Agrícola			
	<u>Accionistas</u>		3,000.00	
	<u>Mobiliario y Equipos</u>		4,000.00	
	<u>Equipo de Reparto</u>		8,000.00	
	<u>Capital Suscrito Pagado</u>			87,000.00
	Elisa Navas	30,000.00		
	Blanca Méndez	27,000.00		
	Ronald García	30,000.00		
	<u>Capital Suscrito no Pagado</u>			3,000.00
	Blanca Méndez	3,000.00		
	V/apertura de la		90,000.00	90,000.00
	empresa LA CEIBA S.A. de			
	C.V.			
15/01/05	Asiento No. 2			
	<u>Inventario de artículos nuevos</u>		10,090.00	
	5 TV Sony 21" (\$200.00c/u)	1,000.00		
	7Refrigeradoras 15´			
	\$400.00c/u)	2,800.00		
	4 Juegos de sala			
	(\$260.00c/u)	1,040.00		
	3 Juegos de Comedor			
	(\$100.00 c/u)	300.00		

FECHA	CONCEPTO	PARCIAL	DEBE	HABER
30/01/05	7 Equipos de Sonido Sony (\$350.00 c/u)	2,450.00		
	5 Cocinas con horno Mabe(\$250.00)	1,250.00		
	5 Lavadoras LG (\$250.00 c/u)	1,250.00		
	<u>Crédito Fiscal-IVA</u>		1,311.70	
	<u>Bancos</u>			11,401.70
	Banco Agrícola			
	V/por la compra de		11,401.70	11,401.70
	Mercancía al contado a importadora			
	Centroamericana S.A. de C.V			
	Asiento No. 3			
30/01/05	<u>Cuentas por Cobrar-Ventas</u>			
	<u>a Plazos</u>		1,800.00	
	Martín López			
	<u>Débito Fiscal</u>			207.08
	<u>Ventas aplazo</u>			1,592.92
	V/ Por la venta a		1,800.00	1,800.00
	plazo al Sr. Martín López con un plazo de 24 meses.			
	Asiento No. 4			
	<u>Costo de Venta-Venta a</u>			
	<u>plazo</u>		400.00	
<u>Inventario de artículos</u>			400.00	
<u>Nuevos</u>				
Refrigeradora 15' LG				
V/ Por el costo de venta del artículo vendido.		400.00	400.00	

FECHA	CONCEPTO	PARCIAL	DEBE	HABER
30/01/05	Asiento No. 5			
	<u>Caja</u>		75.00	
	<u>Cuentas por cobrar-</u> <u>ventas a plazo</u>			75.00
	Martín López			
	V/ Por el cobro de la cuota de este mes.		75.00	75.00
30/01/05	Asiento No. 6			
	<u>Gastos de Administración</u>		300.00	
	Papelería y Útiles	200.00		
	Agua, Luz y Teléfono	100.00		
	<u>Gastos de Ventas</u>		150.00	
	Combustibles y Lubricantes	100.00		
	Mantenimiento de Vehículos	50.00		
	<u>Bancos</u>			450.00
	Banco Agrícola			
	V/ Por el pago de los y gastos de administración de venta para el mes de Enero.		450.00	450.00
30/01/05	Asiento No. 7			
	<u>Gastos de Venta</u>		250.00	
	Alquileres			
	<u>Retención ISR a</u> <u>Terceros</u>			25.00
	<u>Bancos</u>			225.00
	Banco Agrícola			
	V/ Por el pago del alquiler del local.		250.00	250.00

FECHA	CONCEPTO	PARCIAL	DEBE	HABER
31/01/05	Asiento No. 8			
	<u>Gastos de administración</u>		454.00	
	Sueldos y Honorarios			
	<u>Gastos de venta</u>		144.00	
	Sueldos			
	<u>Bancos</u>			548.23
	Banco Agrícola			
	<u>Retenciones Legales</u>			49.77
	ISSS Laboral	16.14		
	AFP Laboral	33.63		
	V/ Por el pago de la planilla de los sueldos del mes de enero de 2005		598.00	598.00
31/01/05	Asiento No. 9			
	<u>Débito Fiscal-IVA</u>		207.08	
	<u>Crédito Fiscal - IVA</u>			207.08
	V/ Confrontación del débito y el crédito fiscal		207.08	207.08
31/01/05	Asiento No. 10			
	<u>Bancos</u>		4,075.00	
	Banco Agrícola			
	<u>Caja</u>			4,075.00
	V/ Por la remesa mensual del mes de enero		4,075.00	4,075.00
1/02/05	Asiento No. 11			
	<u>Gastos de administración</u>		56.15	
	ISSS Patronal	29.55		
	AFP Patronal	26.60		
	<u>Gastos de Venta</u>		20.52	
	ISSS Patronal	10.80		
	AFP Patronal	9.72		
	<u>Retenciones Legales</u>		49.77	

FECHA	CONCEPTO	PARCIAL	DEBE	HABER
	ISSS Laboral	16.14		
	AFP Laboral	33.63		
	<u>Bancos</u>			126.44
	Banco Agrícola			
	V/ Por el pago de las obligaciones y retenciones legales correspondiente al mes anterior.		126.44	126.44
1/02/05	Asiento No. 12			
	<u>Pago a Cuenta</u>		23.89	
	<u>Retenciones ISR a Terceros</u>		25.00	
	<u>Bancos</u>			48.89
	Banco Agrícola			
	V/ Por el pago de las retenciones a terceros y pago a cuenta del mes de Enero		48.89	48.89
21/02/05	Asiento No. 13			
	<u>Cuentas por cobrar-ventas a plazo</u>		1,128.00	
	Hugo Rojas			
	<u>Débito Fiscal-IVA</u>			129.77
	<u>Ventas a plazo</u>			998.23
	V/ Por la venta a plazo Realizada		1,128.00	1,128.00
21/02/05	Asiento No. 14			
	<u>Costo de Venta-Venta a plazo</u>		250.00	
	<u>Inventario de artículos nuevos</u>			250.00

FECHA	CONCEPTO	PARCIAL	DEBE	HABER
21/02/05	Juego de sala			
	V/ Por el costo de venta del artículo vendido.		250.00	250.00
	Asiento No. 15			
28/02/05	<u>Caja</u>		47.00	
	<u>Cuentas por cobrar-ventas a plazo</u>			47.00
	Hugo Rojas			
28/02/05	V/ Por el cobro de la cuota de este mes.		47.00	47.00
	Asiento No. 16			
	<u>Caja</u>		75.00	
28/02/05	<u>Cuentas por cobrar-ventas a plazo</u>			75.00
	Martín López			
	V/ Por el cobro de la cuota de este mes.		75.00	75.00
28/02/05	Asiento No. 17			
	<u>Caja</u>		3,830.00	
	<u>Débito Fiscal - IVA</u>			440.62
28/02/05	<u>Ventas al contado</u>			3,389.38
	V/ Por la venta al contado realizada en este mes.		3,830.00	3,830.00
	Asiento No. 18			
28/02/05	<u>Costo de Venta-Venta a plazo</u>		850.00	
	<u>Inventario de artículos nuevos</u>			850.00
	Televisor Sony 21"	200.00		
	Refrigerador 15' LG	400.00		
	Cocina con horno	250.00		

FECHA	CONCEPTO	PARCIAL	DEBE	HABER
	V/ Por el costo de venta del artículo vendido.		850.00	850.00
28/02/05	Asiento No. 19			
	Ver asiento No 6. (No incluye los gastos por papelería)			
28/02/05	Asiento No. 20			
	Ver asiento No 7.			
28/02/05	Asiento No. 21			
	Ver asiento No 8.			
28/02/05	Asiento No. 22			
	<u>Débito Fiscal-IVA</u>		570.39	
	<u>Crédito Fiscal - IVA</u>			570.39
	V/ Confrontación del débito y el crédito fiscal.		570.39	570.39
28/02/05	Asiento No. 23			
	<u>Bancos</u>		3,952.00	
	Banco Agrícola			
	<u>Caja</u>			3,952.00
	V/ Por la remesa mensual del mes de febrero.		3,952.00	3,952.00
1/03/05	Asiento No. 24			
	Ver asiento No 11.			
1/03/05	Asiento No. 25			
	<u>Pago a Cuenta</u>		65.81	
	<u>Retenciones ISR a Terceros</u>		25.00	
	<u>Bancos</u>			90.81
	Banco Agrícola			
	V/ Pago de retenciones a terceros y pago a cuenta		90.81	90.81

FECHA	CONCEPTO	PARCIAL	DEBE	HABER
5/03/05	del mes de febrero Asiento No. 26 <u>Cuentas por cobrar-ventas</u> <u>a plazo</u> Andrés Ríos <u>Débito Fiscal-IVA</u> <u>Ventas a plazo</u> V/ Por la venta a plazo Realizada		1,584.00	182.23 1,401.77
			1,584.00	1,584.00
5/03/05	Asiento No. 27 <u>Costo de Venta-Venta a</u> <u>plazo</u> <u>Inventario de artículos</u> <u>nuevos</u> Equipo de sonido Sony V/ Por el costo de venta		350.00	350.00
			350.00	350.00
5/03/05	Asiento No. 28 <u>Caja</u> <u>Cuentas por cobrar-</u> <u>ventas a plazo</u> Andrés Ríos V/ Por el cobro de la cuota de este mes.		66.00	66.00
			66.00	66.00
21/03/05	Asiento No. 29 <u>Caja</u> <u>Cuentas por cobrar-</u> <u>ventas a plazo</u> Hugo Rojas V/ Por el cobro de la cuota de este mes.		47.00	47.00
			47.00	47.00
30/03/05	Asiento No. 30 <u>Caja</u>		75.00	

FECHA	CONCEPTO	PARCIAL	DEBE	HABER
	<u>Cuentas por cobrar-</u> <u>ventas a plazo</u> Martín López			75.00
	V/ Por el cobro de la cuota de este mes.		75.00	75.00
30/03/05	Asiento No. 31 Ver asiento No 6. (No incluye los gastos por papelería)			
30/03/05	Asiento No. 32 Ver asiento No 7.			
30/03/05	Asiento No. 33 Ver asiento No 8.			
30/03/05	Asiento No. 34 <u>Débito Fiscal-IVA</u> <u>Crédito Fiscal - IVA</u> V/ Confrontación del débito y el crédito fiscal para el mes de marzo.		182.23	182.23
			182.23	182.23
30/03/05	Asiento No. 35 <u>Bancos</u> Banco Agrícola <u>Caja</u> V/ Por la remesa mensual del mes de marzo.		188.00	188.00
			188.00	188.00
1/04/05	Asiento No. 36 Ver asiento No 11.			
1/04/05	Asiento No. 37 <u>Pago a Cuenta</u> <u>Retenciones ISR a terceros</u>		21.03	
			25.00	

FECHA	CONCEPTO	PARCIAL	DEBE	HABER
	<u>Bancos</u>			46.03
	Banco Agrícola			
	V/ Pago de retenciones a terceros y pago a cuenta del mes de marzo.		46.03	46.03
5/04/05	Asiento No. 38			
	<u>Caja</u>		66.00	
	<u>Cuentas por cobrar-ventas a plazo</u>			66.00
	Andrés Ríos			
	V/ Por el cobro de la cuota de este mes.		66.00	66.00
10/04/05	Asiento No. 39			
	<u>Inventario de artículos nuevos</u>		10,250.00	
	7 TV Pantalla Plana 42"Sony(\$1,250.00c/u)	8,750.00		
	6 Juegos de Comedor colonial(\$250.00c/u)	1,500.00		
	<u>Crédito Fiscal -IVA</u>		1,332.50	
	<u>Bancos</u>			11,582.50
	Banco Agrícola			
	V/ Por la compra de mercadería al contado al proveedor Importadora Centroamericana.		11,582.50	11,582.50
15/04/05	Asiento No. 40			
	<u>Cuentas por cobrar-ventas a plazo</u>		2,040.00	
	Liz Vega			
	<u>Débito Fiscal-IVA</u>			234.69

FECHA	CONCEPTO	PARCIAL	DEBE	HABER
	<u>Ventas a plazo</u>			1,805.31
	V/ Por la venta a plazo realizada.		2,040.00	2,040.00
15/04/05	Asiento No. 41 <u>Costo de Venta-Venta a plazo</u>		450.00	
	<u>Inventario de artículos nuevos</u>			450.00
	Televisor 21" Sony	200.00		
	Comedor colonial	250.00		
	V/ Por el costo de venta del artículo vendido.		450.00	450.00
15/04/05	Asiento No. 42 <u>Caja</u>		85.00	
	<u>Cuentas por cobrar-ventas a plazo</u>			85.00
	Liz Vega			
	V/ Por el cobro de la cuota de este mes.		85.00	85.00
30/04/05	Asiento No. 43 <u>Caja</u>		75.00	
	<u>Cuentas por cobrar-ventas a plazo</u>			75.00
	Martín López			
	V/ Por el cobro de la cuota de este mes.		75.00	75.00
30/04/05	Asiento No. 44 Ver asiento No 6. (No incluye los gastos por papelería)			
30/04/05	Asiento No. 45 Ver asiento No 7.			

FECHA	CONCEPTO	PARCIAL	DEBE	HABER
30/04/05	Asiento No. 46 Ver asiento No 8.			
	Asiento No. 47 <u>Débito Fiscal-IVA</u>		234.69	
	<u>Crédito Fiscal - IVA</u>			234.69
	V/ Confrontación del débito y el crédito fiscal para el mes de abril.		234.69	234.69
30/04/05	Asiento No. 48 <u>Bancos</u> Banco Agrícola		226.00	
	<u>Caja</u>			226.00
	V/ Por la remesa mensual del mes de abril.		226.00	226.00
1/05/05	Asiento No. 49 Ver asiento No 11.			
1/05/05	Asiento No. 50 <u>Pago a Cuenta</u>		27.08	
	<u>Retenciones ISR a Terceros</u>		25.00	
	<u>Bancos</u> Banco Agrícola			52.08
	V/ Pago de retenciones a terceros y pago a cuenta del mes de abril.		52.08	52.08
5/05/05	Asiento No. 51 <u>Caja</u> <u>Cuentas por cobrar-</u> <u>ventas a plazo</u> Andrés Ríos		66.00	
	V/ Por el cobro de la cuota de este mes.		66.00	66.00

FECHA	CONCEPTO	PARCIAL	DEBE	HABER
15/05/05	Asiento No. 52 <u>Cuentas por cobrar-ventas</u> <u>a plazo</u> Berta Tobar <u>Débito Fiscal-IVA</u> <u>Ventas a plazo</u> V/ Por la venta a plazo realizada.		7,896.00	908.39 6,987.61
			7,896.00	7,896.00
15/05/05	Asiento No. 53 <u>Costo de Venta-Venta a</u> <u>plazo</u> <u>Inventario de artículos</u> <u>nuevos</u> Juego de sala Juego de comedor colonial TV pantalla plana 42" V/ Por el costo de venta.	250.00 250.00 1,250.00	1,750.00	1,750.00
			1,750.00	1,750.00
15/05/05	Asiento No. 54 <u>Caja</u> <u>Cuentas por cobrar-</u> <u>ventas a plazo</u> Liz Vega Berta Tobar V/ Por el cobro de la cuota de este mes.	85.00 329.00	414.00	414.00
			414.00	414.00
30/05/05	Asiento No. 55 <u>Caja</u> <u>Cuentas por cobrar-</u> <u>ventas a plazo</u> Martín López V/ Por el cobro de la		75.00	75.00
			75.00	75.00

FECHA	CONCEPTO	PARCIAL	DEBE	HABER
	cuota de este mes.			
30/05/05	Asiento No. 56 Ver asiento No 6 (No incluye los gastos por papelería)			
30/05/05	Asiento No. 57 Ver asiento No 7.			
30/05/05	Asiento No. 58 Ver asiento No 8.			
30/05/05	Asiento No. 59 <u>Débito Fiscal-IVA</u>		908.39	
	<u>Crédito Fiscal - IVA</u>			908.39
	V/ Confrontación del débito y el crédito fiscal para el mes de mayo.		908.39	908.39
30/05/05	Asiento No. 60 <u>Bancos</u> Banco Agrícola		555.00	
	<u>Caja</u>			555.00
	V/ Por la remesa mensual del mes de mayo.		555.00	555.00
1/06/05	Asiento No. 61 Ver asiento No 11.			
1/06/05	Asiento No. 62 <u>Pago a Cuenta</u>		104.81	
	<u>Retenciones ISR a Terceros</u>		25.00	
	<u>Bancos</u> Banco Agrícola			129.81
	V/ Pago de retenciones a terceros y pago a cuenta del mes de mayo.		129.81	129.81

FECHA	CONCEPTO	PARCIAL	DEBE	HABER
5/06/05	Asiento No. 63			
	<u>Caja</u>		66.00	
	<u>Cuentas por cobrar- ventas a plazo</u>			66.00
	Andrés Ríos			
	V/Por el cobro de la cuota de este mes		66.00	66.00
15/06/05	Asiento No. 64			
	<u>Cuentas por cobrar-ventas a plazo</u>		5,640.00	
	Tulio Ramos			
	<u>Débito Fiscal-IVA</u>			648.85
	<u>Ventas a plazo</u>			4,991.15
	V/ Por la venta a plazo realizada.		5,640.00	5,640.00
15/06/05	Asiento No. 65			
	<u>Costo de Venta-Venta a plazo</u>		1,250.00	
	<u>Inventario de artículos nuevos</u>			1,250.00
	TV Pantalla Plana 42" Sony			
	V/ Por el costo de venta del artículo vendido.		1,250.00	1,250.00
15/06/05	Asiento No. 66			
	<u>Caja</u>		649.00	
	<u>Cuentas por cobrar- ventas aplazo</u>			649.00
	Liz Vega	85.00		
	Berta Tobar	329.00		
	Tulio Ramos	235.00		
	V/ Por el cobro de la cuota de este mes.		649.00	649.00

FECHA	CONCEPTO	PARCIAL	DEBE	HABER
30/06/05	Asiento No. 67 <u>Cuentas por cobrar-ventas</u> <u>a plazo</u> Roger Martínez Mario Ramos <u>Débito Fiscal-IVA</u> <u>Ventas a plazo</u> V/ Por la venta a plazo realizada.	5,640.00 5,640.00	11,280.00	1,297.00 9,982.30
			11,280.00	11,280.00
30/06/05	Asiento No. 68 <u>Costo de Venta-Venta a</u> <u>plazo</u> <u>Inventario de artículos</u> <u>nuevos</u> 2TV Pantalla Plana 42" Sony V/ Por el costo de venta del artículo vendido.		2,500.00	2,500.00
			2,500.00	2,500.00
30/06/05	Asiento No. 69 <u>Caja</u> <u>Cuentas por cobrar-</u> <u>ventas a plazo</u> Martín López Roger Martínez Mario Ramos V/ Por el cobro de la cuota de este mes.	75.00 235.00 235.00	545.00	545.00
			545.00	545.00
30/06/05	Asiento No. 70 Ver asiento No 6. (No incluye los gastos por papelería)			

FECHA	CONCEPTO	PARCIAL	DEBE	HABER
30/06/05	Asiento No. 71 Ver asiento No 7.			
30/06/05	Asiento No. 72 Ver asiento No 8.			
30/06/05	Asiento No. 73 <u>Débito Fiscal-IVA</u>		536.22	
	<u>Crédito Fiscal - IVA</u>			536.22
	V/ Confrontación del débito y el crédito fiscal para el mes de junio.		536.22	536.22
30/06/05	Asiento No. 74 <u>Bancos</u> Banco Agrícola		1,260.00	
	<u>Caja</u>			1,260.00
	V/ Por la remesa mensual del mes de junio.		1,260.00	1,260.00
1/07/05	Asiento No. 75 Ver asiento No 11.			
1/07/05	Asiento No. 76 <u>Pago a Cuenta</u> <u>Retenciones ISR a Terceros</u>		224.60	
	<u>Bancos</u> Banco Agrícola		25.00	249.60
	V/ Pago de retenciones a terceros y pago a cuenta del mes de junio.		249.60	249.60
1/07/05	Asiento No. 77 <u>Impuesto por pagar</u> Débito Fiscal		1,410.33	
	<u>Bancos</u> Banco Agrícola			1,410.33
	V/ Por el pago del IVA del mes.		1,410.33	1,410.33

FECHA	CONCEPTO	PARCIAL	DEBE	HABER
5/07/05	Asiento No. 78			
	<u>Caja</u>		66.00	
	<u>Cuentas por cobrar-</u> <u>ventas a plazo</u>			66.00
	Andrés Ríos			
	V/ Por el cobro de la cuota		66.00	66.00
15/07/05	Asiento No. 79			
	<u>Caja</u>		649.00	
	<u>Cuentas por cobrar-</u> <u>ventas a plazo</u>			649.00
	Liz Vega	85.00		
	Berta Tobar	329.00		
	Tulio Ramos	235.00		
	V/ Por el cobro de la cuota del mes.		649.00	649.00
30/07/05	Asiento No. 80			
	<u>Cuentas por cobrar-ventas</u> <u>a plazo</u>		7,896.00	
	Ana Rivas			
	<u>Débito Fiscal-IVA</u>			908.39
	<u>Ventas a plazo</u>			6,897.61
	V/ Por la venta a plazo Realizada		7,896.00	7,896.00
30/07/05	Asiento No. 81			
	<u>Costo de Venta-Venta a</u> <u>plazo</u>		1,750.00	
	<u>Inventario de artículos</u> <u>nuevos</u>			1,750.00
	1 Lavadora LG	250.00		
	1 TV pantalla plana 42"	1,250.00		

FECHA	CONCEPTO	PARCIAL	DEBE	HABER
	1 juego de comedor colonial	250.00		
30/07/05	V/ Por el costo de venta del artículo vendido. Asiento No. 82 <u>Caja</u> <u>Cuentas por cobrar-ventas a plazo</u> Martín López Roger Martínez Mario Ramos Ana Rivas		1,750.00	1,750.00
			874.00	874.00
30/07/05	V/ Por el cobro de la cuota de este mes. Asiento No. 83		874.00	874.00
30/07/05	Ver asiento No 6. (No incluye los gastos por papelería) Asiento No. 84			
30/07/05	Ver asiento No 7. Asiento No. 85			
30/07/05	Ver asiento No 8. Asiento No. 86 <u>Bancos</u> Banco Agrícola <u>Caja</u>		1,589.00	1,589.00
	V/Por la remesa mensual del mes de julio.		1,589.00	1,589.00
1/08/05	Asiento No. 87			
1/08/05	Ver asiento No 11. Asiento No. 88 <u>Pago a Cuenta</u> <u>Retenciones ISR a Terceros</u>		104.81	
			25.00	

FECHA	CONCEPTO	PARCIAL	DEBE	HABER
	<u>Bancos</u>			129.81
	Banco Agrícola			
	V/ Pago de retenciones a terceros y pago a cuenta del mes de julio.		129.81	129.81
1/08/05	Asiento No. 89			
	<u>Gastos de venta</u>		100.00	
	Honorarios			
	<u>Caja</u>			100.00
	V/Por el pago de los gastos de abogado por la recuperación del bien vendido a Nelson Martínez.		100.00	100.00
1/08/05	Asiento No. 90			
	<u>Impuesto por pagar</u>		908.39	
	Débito Fiscal			
	<u>Bancos</u>			908.39
	Banco Agrícola			
	V/ Por el pago del IVA de este mes.		908.39	908.39
1/08/05	Asiento No. 91			
	<u>Inventario de artículos usados</u>		1,034.00	
	Artículos recuperado			
	<u>Cuentas por cobrar-ventas a plazo</u>			1,034.00
	Hugo Rojas			
	V/Por el artículo recuperado a un valor igual al saldo de las cuentas por cobrar del Sr. Hugo Rojas.		1,034.00	1,034.00

FECHA	CONCEPTO	PARCIAL	DEBE	HABER
5/08/05	Asiento No. 92 <u>Cuentas por cobrar-ventas</u> <u>a plazo</u> Victor Paz <u>Débito Fiscal-IVA</u> <u>Ventas a plazo</u>		6,552.00	
	V/ Por la venta a plazo Realizada		6,552.00	6,552.00
5/08/05	Asiento No. 93 <u>Costo de Venta-Venta a</u> <u>plazo</u> <u>Inventario de artículos</u> <u>nuevos</u> 1televisor Sony 21" 1 televisor pantalla plana 42"	200.00 1,250.00	1,450.00	1,450.00
	V/ Por el costo de venta del artículo vendido.		1,450.00	1,450.00
15/08/05	Asiento No. 94 <u>Caja</u> <u>Cuentas por cobrar-</u> <u>ventas a plazo</u> Andrés Ríos Victor Paz	66.00 273.00	339.00	339.00
	V/ Por el cobro de la cuota de este mes.		339.00	339.00
15/08/05	Asiento No. 95 <u>Caja</u> <u>Cuentas por cobrar-</u> <u>ventas a plazo</u> Liz Vega Berta Tobar	85.00 329.00	649.00	649.00

FECHA	CONCEPTO	PARCIAL	DEBE	HABER
	Tulio Ramos	235.00		
	V/ Por el cobro de la cuota de este mes.		649.00	649.00
30/08/05	Asiento No. 96			
	<u>Caja</u>		874.00	
	<u>Cuentas por cobrar-ventas a plazo</u>			874.00
	Martín López	75.00		
	Roger Martínez	235.00		
	Mario Ramos	235.00		
	Ana Rivas	329.00		
	V/ Por el cobro de la cuota de este mes.		874.00	874.00
30/08/05	Asiento No. 97			
	Ver asiento No 6. (No incluye los gastos por papelería).			
30/08/05	Asiento No. 98			
	Ver asiento No 7.			
30/08/05	Asiento No. 99			
	Ver asiento No 8.			
30/08/05	Asiento No. 100			
	<u>Bancos</u>		1,762.00	
	Banco Agrícola			
	<u>Caja</u>			1,762.00
	V/ Por la remesa mensual del mes de agosto.		1,762.00	1,762.00
1/09/05	Asiento No. 101			
	Ver asiento No 11.			
1/09/05	Asiento No. 102			
	<u>Pago a Cuenta</u>		86.97	
	<u>Retenciones ISR a Terceros</u>		25.00	

FECHA	CONCEPTO	PARCIAL	DEBE	HABER
	<u>Bancos</u>			111.97
	Banco Agrícola			
	V/Pago de retenciones a terceros y pago a cuenta del mes de agosto.		111.97	111.97
1/09/05	Asiento No. 103			
	<u>Impuesto por pagar</u>		753.77	
	Débito Fiscal			753.77
	<u>Bancos</u>			
	Banco Agrícola			
	V/ Por el pago del impuesto del IVA de este mes.		753.77	753.77
15/09/05	Asiento No. 104			
	<u>Caja</u>		339.00	
	<u>Cuentas por cobrar-ventas a plazo</u>			339.00
	Andrés Ríos	66.00		
	Victor Paz	273.00		
	V/ Por el cobro de la cuota de este mes.		339.00	339.00
15/09/05	Asiento No. 105			
	<u>Cuentas por cobrar-ventas a plazo</u>		1,128.00	
	Melissa Torres			129.77
	<u>Débito Fiscal-IVA</u>			998.23
	<u>Ventas a plazo</u>			
	V/ Por la venta a plazo realizada.		1,128.00	1,128.00
15/09/05	Asiento No. 106			
	<u>Costo de Venta-Venta a plazo</u>		250.00	

FECHA	CONCEPTO	PARCIAL	DEBE	HABER
30/09/05	<u>Inventario de artículos nuevos</u>			250.00
	1 Lavadora			
	V/ Por el costo de venta del artículo vendido.		250.00	250.00
	Asiento No. 107			
	<u>Caja</u>		696.00	
	<u>Cuentas por cobrar-ventas a plazo</u>			696.00
	Liz Vega	85.00		
	Berta Tobar	329.00		
	Tulio Ramos	235.00		
	Melissa Torres	47.00		
	V/ Por el cobro de la cuota de este mes.		696.00	696.00
30/09/05	Asiento No. 108			
	<u>Cuentas por cobrar-ventas a plazo</u>		9,024.00	
	Paco Bueno	5,640.00		
	Victor Hugo Hernández	1,584.00		
	Rubí Solano	1,800.00		
	<u>Débito Fiscal-IVA</u>			1,038.16
	<u>Ventas a plazo</u>			7,985.84
	V/ Por la venta a plazo realizada.		9,024.00	9,024.00
30/09/05	Asiento No. 109			
	<u>Costo de Venta-Venta a plazo</u>		2,000.00	
	<u>Inventario de artículos nuevos</u>			2,000.00
	1 Televisor pantalla plana de 42"	1,250.00		
	1 Equipo de sonido Sony	350.00		

FECHA	CONCEPTO	PARCIAL	DEBE	HABER
	1 Refrigeradora 15' LG	400.00		
	V/ Por el costo de venta de los artículos.		2,000.00	2,000.00
30/09/05	Asiento No. 110			
	<u>Caja</u>		1,250.00	
	<u>Cuentas por cobrar-ventas a plazo</u>			1,250.00
	Martín López	75.00		
	Roger Martínez	235.00		
	Mario Ramos	235.00		
	Ana Rivas	329.00		
	Paco Bueno	235.00		
	Fernando Castro	66.00		
	Rubí Solano	75.00		
	V/ Por el cobro de la cuota de este mes.		1,250.00	1,250.00
30/09/05	Asiento No. 111			
	Ver asiento No 6 (sin papelería)			
30/09/05	Asiento No. 112			
	Ver asiento No 7.			
30/09/05	Asiento No. 113			
	Ver asiento 8.			
30/09/05	Asiento No. 114			
	<u>Bancos</u>		2,285.00	
	Banco Agrícola			
	<u>Caja</u>			2,285.00
	V/Por la remesa mensual del mes de septiembre.		2,285.00	2,285.00
1/10/05	Asiento No. 115			
	Ver asiento No 11.			

FECHA	CONCEPTO	PARCIAL	DEBE	HABER
1/10/05	Asiento No. 116			
	<u>Pago a Cuenta</u>		134.76	
	<u>Retenciones ISR a Terceros</u>		25.00	
	<u>Bancos</u>			159.76
	Banco Agrícola			
	V/ Pago de retenciones a terceros y pago a cuenta del mes de septiembre.		159.76	159.76
1/10/05	Asiento No. 117			
	<u>Impuesto por pagar</u>		1,167.93	
	Débito Fiscal - IVA			
	<u>Bancos</u>			1,167.93
	Banco Agrícola			
	V/ Por el pago del IVA del mes de septiembre.		1,167.93	1,167.93
5/10/05	Asiento No. 118			
	<u>Cuentas por cobrar-ventas a plazo</u>		2,256.00	
	Armando Soto	1,128.00		
	Iris Cruz	1,128.00		
	<u>Débito Fiscal-IVA</u>			259.54
	<u>Ventas a plazo</u>			1,996.46
	V/Por la venta a plazo realizada.		2,256.00	2,256.00
5/10/05	Asiento No. 119			
	<u>Costo de Venta-Venta a plazo</u>		500.00	
	<u>Inventario de artículos nuevos</u>			500.00
	1 Juego de Sala	250.00		
	1 Cocina con horno	250.00		
	V/ Por el costo de venta de los artículos		500.00	500.00

FECHA	CONCEPTO	PARCIAL	DEBE	HABER
5/10/05	vendidos. Asiento No. 120 <u>Caja</u> <u>Cuentas por cobrar-</u> <u>ventas a plazo</u> Andrés Ríos Victor Paz Armando Soto Iris Cruz		433.00	433.00
	V/ Por el cobro de la cuota de este mes.		433.00	433.00
15/10/05	Asiento No. 121 <u>Caja</u> <u>Cuentas por cobrar-</u> <u>ventas a plazo</u> Liz Vega Tránsito Escobar Tulio Ramos Melissa Torres		696.00	696.00
	V/ Por el cobro de la cuota de este mes.		696.00	696.00
30/10/05	Asiento No. 122 <u>Caja</u> <u>Cuentas por cobrar-</u> <u>ventas a plazo</u> Roger Martínez Mario Ramos Ana Rivas Paco Bueno Fernando Castro Rubí Solano		1,175.00	1,175.00
	V/ Por el cobro de la cuota de este mes.		1,175.00	1,175.00

FECHA	CONCEPTO	PARCIAL	DEBE	HABER
30/10/05	Asiento No. 123 <u>Cuentas por cobrar-ventas</u> <u>a plazo</u> Andrés García <u>Débito Fiscal-IVA</u> <u>Ventas a plazo</u>		2,256.00	
	V/ Por la venta a plazo realizada en esta fecha.		2,256.00	2,256.00
30/10/05	Asiento No. 124 <u>Costo de Venta-Venta a</u> <u>plazo</u> <u>Inventario de artículos</u> <u>nuevos</u> 1Refrigeradora 15' LG 1 Juego de comedor	400.00 100.00	500.00	500.00
	V/ Por el costo de venta de los artículos vendidos.		500.00	500.00
30/10/05	Asiento No. 125 <u>Caja</u> <u>Cuentas por cobrar-</u> <u>ventas a plazo</u> Andrés García		94.00	94.00
	V/ Por el cobro de la cuota de este mes.		94.00	94.00
30/10/05	Asiento No. 126 <u>Caja</u> <u>Cuentas por cobrar-</u> <u>ventas a plazo</u> Martín López		1,125.00	1,125.00
	V/ Por el cobro de la cuota de este mes.		1,125.00	1,125.00

FECHA	CONCEPTO	PARCIAL	DEBE	HABER
30/10/05	Asiento No. 127 Ver asiento No 6. (No incluye los gastos por papelería)			
30/10/05	Asiento No. 128 Ver asiento No 7.			
30/10/05	Asiento No. 129 Ver asiento No 8.			
30/10/05	Asiento No. 130 <u>Bancos</u> Banco Agrícola <u>Caja</u> V/Por la remesa mensual del mes de octubre.		3,523.00	
				3,523.00
			3,523.00	3,523.00
1/11/05	Asiento No. 131 Ver asiento No 11.			
1/11/05	Asiento No. 132 <u>Pago a Cuenta</u> <u>Retenciones ISR a Terceros</u> <u>Bancos</u> Banco Agrícola V/ Pago de retenciones a terceros y pago a cuenta del mes de octubre.		59.89	
			25.00	
				84.89
			84.89	84.89
1/11/05	Asiento No. 133 <u>Impuesto por pagar</u> Débito Fiscal - IVA <u>Bancos</u> Banco Agrícola V/ Por el pago del IVA del mes de octubre.		519.08	
				519.08
			519.08	519.08

FECHA	CONCEPTO	PARCIAL	DEBE	HABER
5/11/05	Asiento No. 134			
	<u>Caja</u>		433.00	
	<u>Cuentas por cobrar-</u> <u>ventas a plazo</u>			433.00
	Andrés Ríos	66.00		
	Victor Paz	273.00		
	Armando Soto	47.00		
	Iris Cruz	47.00		
	V/ Por el cobro de la cuota de este mes.		433.00	433.00
5/11/05	Asiento No. 134			
	<u>Caja</u>		433.00	
	<u>Cuentas por cobrar-</u> <u>ventas a plazo</u>			433.00
	Andrés Ríos	66.00		
	Victor Paz	273.00		
	Armando Soto	47.00		
	Iris Cruz	47.00		
	V/ Por el cobro de la cuota de este mes.		433.00	433.00
10/11/05	Asiento No. 135			
	<u>Cuentas por cobrar-ventas</u> <u>a plazo</u>		912.00	
	David Mijares			
	<u>Débito Fiscal-IVA</u>			104.92
	<u>Ventas a plazo</u>			807.08
	V/ Por la venta a plazo realizada en esta fecha.		912.00	912.00
10/11/05	Asiento No. 136			
	<u>Costo de Venta-Venta a</u> <u>plazo</u>		200.00	

FECHA	CONCEPTO	PARCIAL	DEBE	HABER
	<u>Inventario de artículos</u> <u>nuevos</u>			200.00
	1 Televisor Sony 21			
	V/ Por el costo de venta de los artículos vendidos.		200.00	200.00
10/11/05	Asiento No. 137 <u>Caja</u> <u>Cuentas por cobrar-</u> <u>ventas a plazo</u> David Mijares		38.00	
	V/ Por el cobro de la cuota de este mes.		38.00	38.00
15/11/05	Asiento No. 138 <u>Caja</u> <u>Cuentas por cobrar-</u> <u>ventas a plazo</u> Liz Vega Berta Tobar Flamenco Contreras	85.00 329.00 235.00 47.00	696.00	696.00
	V/ Por el cobro de la cuota de este mes.		696.00	696.00
30/11/05	Asiento No. 139 <u>Cuentas por cobrar-ventas</u> <u>a plazo</u> Rosa Castillo Darío Méndez Alonso Fuentes Carlos Cortéz <u>Débito Fiscal-IVA</u> <u>Ventas a plazo</u>	3,168.00 1,800.00 1,128.00 1,128.00	7,224.00	831.08 6,392.92
	V/ Por la venta a plazo		7,224.00	7,224.00

FECHA	CONCEPTO	PARCIAL	DEBE	HABER
30/11/05	realizada. Asiento No. 140 <u>Costo de Venta-Venta a</u> <u>plazo</u> <u>Inventario de artículos</u> <u>nuevos</u> 2 Equipos de sonido Sony 1 Refrigerador 15' LG 1 Lavadora 1 Juego de comedor colonial	700.00 400.00 250.00 250.00	1,600.00	1,600.00
	V/ Por el costo de venta de los artículos vendidos.		1,600.00	1,600.00
30/11/05	Asiento No. 141 <u>Caja</u> <u>Cuentas por cobrar-</u> <u>ventas a plazo</u> Rosa Castillo Darío Méndez Alonso Fuentes Carlos Cortéz	132.00 75.00 47.00 47.00	301.00	301.00
	V/ Por el cobro de la cuota de este mes.		301.00	301.00
30/11/05	Asiento No. 142 <u>Caja</u> <u>Cuentas por cobrar-</u> <u>ventas a plazo</u> Roger Martínez Mario Ramos Ana Rivas Paco Bueno Fernando Castro	235.00 235.00 329.00 235.00 66.00	1,269.00	1,269.00

FECHA	CONCEPTO	PARCIAL	DEBE	HABER
	Rubí Solano	75.00		
	Andrés García	94.00		
	V/ Por el cobro de la cuota de este mes.		1,269.00	1,269.00
30/11/05	Asiento No. 143			
	Ver asiento No 6. (No incluye los gastos por papelería)			
30/11/05	Asiento No. 144			
	Ver asiento No 7.			
30/11/05	Asiento No. 145			
	Ver asiento No 8.			
30/11/05	Asiento No. 146			
	<u>Bancos</u>		2,737.00	
	Banco Agrícola			2,737.00
	<u>Caja</u>			
	V/Por la remesa mensual del mes de noviembre.		2,737.00	2,737.00
1/12/05	Asiento No. 147			
	Ver asiento No 11.			
1/12/05	Asiento No. 148			
	<u>Pago a Cuenta</u>		108.00	
	<u>Retenciones ISR a Terceros</u>		25.00	
	<u>Bancos</u>			133.00
	Banco Agrícola			
	V/ Pago de retenciones a terceros y pago a cuenta.		133.00	133.00
1/12/05	Asiento No. 149			
	<u>Impuesto por pagar</u>		936.00	
	Débito Fiscal - IVA			
	<u>Bancos</u>			936.00

FECHA	CONCEPTO	PARCIAL	DEBE	HABER
5/12/05	Banco Agrícola			
	V/ Por el pago del IVA del mes de noviembre.		936.00	936.00
	Asiento No. 150			
	<u>Caja</u>		433.00	
	<u>Cuentas por cobrar-ventas a plazo</u>			433.00
	Andrés Ríos	66.00		
	Victor Paz	273.00		
	Armando Soto	47.00		
	Iris Cruz	47.00		
10/12/05	V/ Por el cobro de la cuota de este mes.		433.00	433.00
	Asiento No. 151			
	<u>Cuentas por cobrar-ventas a plazo</u>		456.00	
	Flor Luna			52.46
	<u>Débito Fiscal-IVA Ventas a plazo</u>			403.54
10/12/05	V/Por la venta a plazo realizada en esta fecha.		456.00	456.00
	Asiento No. 152			
	<u>Costo de Venta-Venta a plazo</u>		100.00	
	<u>Inventario de artículos nuevos</u>			100.00
	1 Juego de comedor			
10/12/05	V/ Por el costo de venta de los artículos vendidos.		100.00	100.00

FECHA	CONCEPTO	PARCIAL	DEBE	HABER
10/12/05	Asiento No. 153 <u>Caja</u> <u>Cuentas por cobrar-</u> <u>ventas a plazo</u> David Mijares Flor Luna		57.00	
		38.00		57.00
		19.00		
	V/ Por el cobro de la cuota del mes.		57.00	57.00
15/12/05	Asiento No. 154 <u>Cuentas por cobrar-ventas</u> <u>a plazo</u> Saúl Montes <u>Débito Fiscal-IVA</u> <u>Ventas a plazo</u>		1,128.00	
	V/ Por la venta a plazo realizada en esta fecha.		1,128.00	1,128.00
15/12/05	Asiento No. 155 <u>Costo de Venta-Venta a</u> <u>plazo</u> <u>Inventario de artículos</u> <u>nuevos</u> 1 Lavadora		250.00	
	V/ Por el costo de venta de los artículos vendidos.		250.00	250.00
15/12/05	Asiento No. 156 <u>Caja</u> <u>Cuentas por cobrar-</u> <u>ventas a plazo</u> Liz Vega Berta Tobar Tulio Ramos		743.00	
		38.00		743.00
		47.00		
		235.00		

FECHA	CONCEPTO	PARCIAL	DEBE	HABER
30/12/05	Melissa Torres	47.00		
	Saúl Montes	47.00		
	V/ Por el cobro de la cuota de este mes.		743.00	743.00
	Asiento No. 157			
	<u>Caja</u>		1,570.00	
	<u>Cuentas por cobrar-</u> <u>ventas a plazo</u>			1,570.00
	Roger Martínez	235.00		
	Mario Ramos	235.00		
	Ana Rivas	329.00		
	Paco Bueno	235.00		
	Fernando Castro	66.00		
	Rubí Solano	75.00		
	Andrés García	94.00		
Rosa Castillo	132.00			
Darío Méndez	75.00			
Alonso Fuentes	47.00			
Carlos Cortéz	47.00			
V/ Por el cobro de la cuota de este mes.			1,570.00	1,570.00
Asiento No. 158				
<u>Cuentas por cobrar-ventas</u> <u>a plazo</u>			8,808.00	
Adrián Luz	2,256.00			
Claudia Peña	3,384.00			
Vicky Poma	3,168.00			
<u>Débito Fiscal-IVA</u>				1,013.30
<u>Ventas a plazo</u>				7,794.70
V/ Por la venta a plazo realizada en esta fecha.			8,808.00	8,808.00

FECHA	CONCEPTO	PARCIAL	DEBE	HABER
30/12/05	Asiento No. 159 <u>Costo de Venta-Venta a</u> <u>plazo</u> <u>Inventario de artículos</u> <u>nuevos</u> 2 Cocina con horno 1 Comedor Colonial 2 Equipo de sonido Sony 1 Refrigeradora 15´LG 1 Juego de Comedor	500.00 250.00 700.00 400.00 100.00	1,950.00	1,950.00
	V/ Por el costo de venta de los artículos vendidos.		1,950.00	1,950.00
30/12/05	Asiento No. 160 <u>Caja</u> <u>Cuentas por cobrar-</u> <u>ventas a plazo</u> Adrián Luz Claudia Peña Vicky Poma	94.00 141.00 132.00	367.00	367.00
	V/ Por el cobro de la cuota del mes		367.00	367.00
30/12/05	Asiento No. 161 <u>Cuentas por cobrar-ventas</u> <u>a plazo</u> Paula Solis <u>Débito Fiscal-IVA</u> <u>Ventas a plazo</u>		5,640.00	648.85 4,991.15
	V/ Por la venta a plazo realizada en esta fecha.		5,640.00	5,640.00

FECHA	CONCEPTO	PARCIAL	DEBE	HABER
30/12/05	Asiento No. 162 <u>Costo de Venta-Venta a</u> <u>plazo</u> <u>Inventario de artículos</u> <u>nuevos</u> 1 Juego de sala 1 Lavadora 1 Equipo de sonido Sony 1Refrigeradora 15´LG		1,250.00	
				1,250.00
		250.00		
		250.00		
		350.00		
		400.00		
	V/ Por el costo de venta de los artículos vendidos.		1,250.00	1,250.00
30/12/05	Asiento No. 163 <u>Caja</u> <u>Cuentas por cobrar-</u> <u>ventas a plazo</u> Paula Solis		235.00	
				235.00
	V/ Por el cobro de la cuota del mes		235.00	235.00
30/12/05	Asiento No. 164 Ver asiento No 6. (No incluye los gastos por papelería)			
30/12/05	Asiento No. 165 Ver asiento No 7.			
30/12/05	Asiento No. 166 Ver asiento No 8.			
30/12/05	Asiento No. 167 <u>Bancos</u> Banco Agrícola <u>Caja</u>		3,405.00	
				3,405.00
	V/ Por la remesa mensual de diciembre.		3,405.00	3,405.00

FECHA	CONCEPTO	PARCIAL	DEBE	HABER
31/12/05	Asiento No. 168 <u>Gastos de venta</u> Depreciación <u>Depreciación Acumulada</u> Mobiliario y equipo Equipo de reparto V/ Para registrar el gasto anual por la depreciación del activo fijo.		6,000.00	6,000.00
31/12/05	Asiento No. 169 <u>Gastos de Venta</u> Pérdida por deterioro de inventario <u>Inventario de artículos</u> <u>usados</u> V/ Para registrar la pérdida de valor del artículo recuperado por falta de pagos.		775.50	775.50
31/12/05	Asiento No. 170 <u>Ventas a Plazo</u> <u>Ventas al contado</u> <u>Costo de Venta</u> Costo de Ventas a Plazo Costo de Ventas al Contado <u>Utilidad Bruta Diferida</u> V/ Para registrar el cierre de las cuentas al final del período.		74,909.73 3,389.38	19,600.00 58,699.11
31/12/05	Asiento No. 171 <u>Utilidad Bruta Diferida</u>		78,299.11	78,299.11
			11,830.28	

FECHA	CONCEPTO	PARCIAL	DEBE	HABER
	<u>Utilidad Bruta Realizada</u>			11,830.28
	V/ Para registrar la utilidad bruta realizada, con base a los cobros del año.		11,830.28	11,830.28
31/12/05	Asiento No. 172			
	<u>Pérdidas y Ganancias</u>		21.094.87	
	<u>Gastos de Venta</u>			13,629.22
	<u>Gastos de administración</u>			7,465.65
	V/ Para liquidar los gastos por cierre del ejercicio.		21.094.87	21.094.87
31/12/05	Asiento No. 173			
	<u>Pérdida del ejercicio</u>		6,725.21	
	<u>Utilidad Bruta Realizada</u>		14,369.66	
	<u>Pérdidas y Ganancias</u>			21,094.87
	V/ Para liquidar la cuenta Utilidad Bruta Realizada por cierre del ejercicio.		21,094.87	21,094.87

4.1.8.6 Mayorización

CAJA GENERAL		
DEBE		HABER
ENE.		
1)	\$ 5,000.00	
5)	75.00	\$ 4,075.00 (10)
	5,075.00	\$ 4,075.00
FEB.	\$ 1,000.00	
15)	47.00	
16)	75.00	
17)	3,830.00	\$ 3,952.00 (23)
	\$ 4,952.00	\$ 3,952.00
MAR.	\$ 1,000.00	
28)	66.00	
29)	47.00	
30)	75.00	\$ 188.00 (35)
	\$ 1,188.00	\$ 188.00
ABR.	\$ 1,000.00	
38)	66.00	
42)	85.00	
43)	75.00	\$ 226.00 (48)
	\$ 1,226.00	\$ 226.00
MAY.	1,000.00	
51)	66.00	
54)	414.00	
55)	75.00	\$ 555.00 (60)
	\$ 1,555.00	\$ 555.00
JUN.	\$ 1,000.00	
63)	66.00	
66)	649.00	
69)	545.00	\$ 1,260.00 (74)
	\$ 2,260.00	\$ 1,260.00
JUL.	\$ 1,000.00	
78)	66.00	
79)	649.00	

82)	874.00	\$ 1,589.00	
	\$ 2,589.00	\$ 1,589.00	
AGO.	\$ 1,000.00		
94)	339.00	\$ 100.00	(89
95)	649.00		
96)	874.00	1,762.00	
	\$ 2,862.00	\$ 1,862.00	
SET.	\$ 1,000.00		
104)	339.00		
107)	696.00		
110)	1,250.00	\$ 2,285.00	(114
	3,285.00	\$ 2,285.00	
OCT.	\$ 1,000.00		
120)	433.00		
121)	696.00		
122)	1,175.00		
125)	94.00		
126)	1,125.00	\$ 3,523.00	
	\$ 4,523.00	\$ 3,523.00	
NOV.	\$ 1,000.00		
134)	433.00		
137)	38.00		
138)	696.00		
141)	301.00		
142)	1,269.00	\$ 2,737.00	(146
	\$ 3,737.00	\$ 2,737.00	
DIC.	\$ 1,000.00		
150)	433.00		
153)	57.00		
156)	743.00		
157)	1,570.00		
160)	367.00		
163)	235.00	\$ 3,405.00	(167
	\$ 4,405.00	\$ 3,405.00	
	\$ 1,000.00		

BANCOS (BANCO AGRICOLA)

ENE.	DEBE	HABER	
1)	\$ 70,000.00	\$ 11,356.50	(2
		450.00	(6
		225.00	(7
10)	4,075.00	548.23	(8
	\$ 74,075.00	\$ 12,579.73	
FEB.	\$ 61,495.27	126.44	(11
		48.89	(12
		250.00	(19
		225.00	(20
23)	\$ 3,952.00	548.23	(21
	\$ 65,447.27	\$ 1,198.56	
MAR.	\$ 64,248.71	\$ 126.44	(24
		90.81	(25
		250.00	(31
		225.00	(32
35)	188.00	548.23	(33
	\$ 64,436.71	\$ 1,240.48	
ABR.	\$ 63,196.23	\$ 126.44	(36
		46.03	(37
		11,582.50	(39
		250.00	(44
		225.00	(45
48)	226.00	548.23	(46
	\$ 63,422.23	\$ 12,778.00	
MAY.	\$ 50,644.03	\$ 126.44	(49
		52.08	(50
		250.00	(56
		225.00	(57
60)	555.00	548.23	(58

	\$ 51,199.03	\$ 1,201.75	
JUN.	\$ 49,997.28		
		\$ 126.44	(61
		129.81	(62
		1,250.00	(70
		225.00	(71
74)	1,260.00	548.23	(72
	\$ 51,257.28	\$ 1,279.48	
JUL.	\$ 49,997.80		
		\$ 126.44	(75
		249.60	(76
		1,410.33	(77
		250.00	(83
		225.00	(84
86)	1,589.00	548.23	(85
	\$ 51,566.80	\$ 2,809.60	
AGO.	\$ 48,757.20		
		\$ 126.44	(87
		129.81	(88
		908.39	(90
		250.00	(97
		225.00	(98
100)	1,762.00	548.23	(99
	\$ 50,519.20	\$ 2,187.87	
SEP.	\$ 48,331.33		
		\$ 126.44	(101
		111.97	(102
		753.77	(103
		250.00	(111
		225.00	(112
114)	2,285.00	548.23	(113
	\$ 50,616.33	\$ 2,015.41	
OCT	\$ 48,600.92		
		\$ 126.44	(115
		159.76	(116
		1,167.93	(117

		250.00	(127
		225.00	(128
130)	3,523.00	548.23	(129
	\$ 52,123.92	\$ 2,477.36	
NOV.	\$ 49,646.56		
		\$ 126.44	(131
		84.89	(132
		519.08	(133
		250.00	(143
		225.00	(144
146)	2,737.00	548.23	(145
	\$ 52,383.56	\$ 1,753.64	
DIC	\$ 50,629.92		
		\$ 126.44	(147
		133.00	(148
		936.00	(149
		250.00	(164
		225.00	(165
167)	\$ 3,405.00	548.23	(166
	\$ 54,034.92	\$ 2,218.67	
	\$ 51,816.25		

Cuentas por Cobrar a Plazos

	DEBE		HABER	
ENE.				
3)	\$ 1,800.00		\$ 75.00	(5)
	\$ 1,725.00			
FEB.				
13)	1,128.00		\$ 47.00	(15)
			75.00	(16)
	\$ 2,853.00		\$ 122.00	
MAR.	\$ 2,731.00			
26)	1,584.00		\$ 66.00	(28)
			47.00	(29)
			75.00	(30)
	\$ 4,315.00		\$ 188.00	
ABR.	\$ 4,127.00			
40)	2,040.00		\$ 66.00	(38)
			85.00	(42)
			75.00	(43)
	\$ 6,167.00		\$ 226.00	
MAY.	\$ 5,941.00			
52)	7,896.00		\$ 66.00	(51)
			414.00	(54)
			75.00	(55)
	\$ 13,837.00		\$ 555.00	
JUN.	\$ 13,282.00			
64)	5,640.00		\$ 66.00	(63)
67)	11,280.00		649.00	(66)
			545.00	(69)
	\$ 30,202.00		\$ 1,260.00	
JUL.	\$ 28,942.00			
80)	7,896.00		\$ 66.00	(78)
			649.00	(79)
			874.00	(82)
	\$ 36,838.00		\$ 1,589.00	
AGO.	\$ 35,249.00			

		\$ 1,034.00	(91
92)	6,552.00	339.00	(94
		649.00	(95
		874.00	(96
	\$ 41,801.00	\$ 2,896.00	
SEP.	\$ 38,905.00		
105)	1,128.00	\$ 339.00	(104
108)	9,024.00	696.00	(107
		1,250.00	(110
	\$ 49,057.00	\$ 2,285.00	
OCT.	\$ 46,772.00		
118)	2,256.00	\$ 433.00	(120
123)	2,256.00	696.00	(121
		1,175.00	(122
		94.00	(125
		1,125.00	(126
	\$ 51,284.00	\$ 3,523.00	
NOV.	\$ 47,761.00		
135)	912.00	\$ 433.00	(134
139)	7,224.00	38.00	(137
		696.00	(138
		301.00	(141
		1,269.00	(142
	\$ 55,897.00	\$ 2,737.00	
DIC.	\$ 53,160.00		
151)	456.00	\$ 433.00	(150
154)	1,128.00	57.00	(153
158)	8,808.00	743.00	(156
161)	5,640.00	1,570.00	(157
		367.00	(160
		235.00	(163
	\$ 69,192.00	\$ 3,405.00	
	\$ 65,787.00		

INVENTARIO DE ARTICULOS NUEVOS

	DEBE		HABER	
ENE.	\$ 10,050.00	\$	400.00	(4
FEB.	\$ 9,650.00	\$	250.00	(14
			850.00	(18
	\$ 9,650.00	\$	1,100.00	
MAR.	\$ 8,550.00	\$	350.00	(27
ABR.	\$ 8,200.00	\$	450.00	(41
39)	10,250.00	\$	450.00	(41
	\$ 18,450.00	\$	450.00	
MAY.	\$ 18,000.00	\$	1,750.00	(53
JUN.	\$ 16,250.00	\$	1,250.00	(65
			2,500.00	(68
	\$ 16,250.00	\$	3,750.00	
JUL.	\$ 12,500.00	\$	1,750.00	(81
AGO.	\$ 10,750.00	\$	1,450.00	(93
SEP.	\$ 9,300.00	\$	250.00	(106
			2,000.00	(109
		\$	2,250.00	
OCT.	\$ 7,050.00	\$	500.00	(119
			500.00	(124
	\$ 7,050.00	\$	1,000.00	
NOV.	\$ 6,050.00	\$	200.00	(136
			1,600.00	(140
	\$ 6,050.00	\$	1,800.00	

DIC.	\$ 4,250.00		
		\$ 100.00	(152)
		250.00	(155)
		1,950.00	(159)
		1,250.00	(162)
	\$ 4,250.00	\$ 3,550.00	
	\$ 700.00		

INVENTARIO DE ARTICULOS USADOS

	DEBE	HABER	
AGO.			
91)	\$ 1,034.00	\$ 775.50	(169)
	\$ 258.50		

IVA-CRÉDITO FISCAL

	DEBE	HABER
ENE.		
2)	\$ 1,306.50	\$ 207.08 (9
FEB.	\$ 1,099.42	\$ 570.39 (22
MAR.	\$ 529.03	\$ 182.23 (34
ABR.	\$ 346.80	
39)	1,332.50	\$ 234.69 (47
	\$ 1,679.30	\$ 234.69
MAY.	\$ 1,444.61	\$ 908.39 (59
JUN.	\$ 536.22	\$ 536.22 (73
JUL.	\$ 0.00	

IVA-DEBITO FISCAL

	DEBE	HABER
ENE.		
9)	\$ 207.08	\$ 207.08 (3
FEB.		\$ 0.00
		129.77 (13
22)	\$ 570.39	440.62 (17
	\$ 570.39	\$ 570.39
MAR.		\$ 0.00
34)	\$ 182.23	\$ 182.23 (26
ABR.		\$ 0.00
47)	\$ 234.69	\$ 234.69 (40
MAY.		\$ 0.00

59)	\$ 908.39	\$ 908.39	(52
JUN.		\$ 0.00	
73)	\$ 536.22	\$ 648.85	(64
		1,297.70	(67
	\$ 536.22	\$ 1,946.55	
JUL.		\$ 1,410.33	
77)	\$ 1,410.33	908.39	(80
	\$ 1,410.33	\$ 2,318.72	
AGO.		\$ 908.39	
90)	\$ 908.39	\$ 753.77	(92
	\$ 908.39	\$ 1,662.16	
SEPT.		\$ 753.77	
		\$ 129.77	(105
103)	\$ 732.37	1,038.16	(108
	\$ 753.77	\$ 1,921.70	
OCT.		\$ 1,167.93	
117)	\$ 1,167.93	259.54	(118
		259.54	(123
	\$ 1,167.93	\$ 1,687.01	
NOV.		\$ 519.08	
133)	\$ 519.08	\$ 104.92	(135
		831.08	(139
	\$ 519.08	\$ 1,455.08	
DIC.		\$ 936.00	
149)	\$ 936.00	\$ 52.46	(151
		129.77	(154
		1,013.31	(158
		648.85	(161
	\$ 936.00	\$ 2,780.39	
		\$ 1,844.39	

PAGO A CUENTA

	DEBE	HABER
ENE.	\$ 0.00	
FEB.		
12)	\$ 23.89	
MAR.	\$ 23.89	
25)	\$ 65.81	
ABR.	\$ 89.70	
37)	\$ 21.03	
MAY.	\$ 10.73	
50)	\$ 27.08	
JUN.	\$ 37.81	
62)	\$ 04.81	
JUL.	\$ 42.62	
76)	\$ 224.60	
AGO.	\$ 467.22	
88)	\$ 104.81	
SEP.	\$ 572.03	
102)	\$ 86.97	
OCT.	\$ 659.00	
116)	\$ 134.76	
NOV.	\$ 793.76	
132)	\$ 59.89	
DIC.	\$ 853.65	
148)	\$ 108.00	
	\$ 961.65	

VENTAS A PLAZOS

DEBE	HABER	
ENE.	\$ 1,592.92	(3)
FEB.	\$ 1,592.92	
	998.23	(13)
	3,389.38	(17)
MAR.	\$ 5,980.53	
	1,401.77	(26)
ABR.	\$ 7,382.30	
	1,805.31	(40)
MAY.	\$ 9,187.61	
	6,987.61	(52)
JUN.	\$ 16,175.22	
	4,991.15	(64)
	9,982.30	(67)
JUL.	\$ 31,148.67	
	6,987.61	(80)
AGOSTO	\$ 38,136.28	
	5,798.23	(92)
SET.	\$ 43,934.51	
	998.23	(105)
	7,985.84	(108)
OCT.	\$ 52,918.58	
	1,996.46	(118)
	1,996.46	(123)
NOV.	\$ 56,911.50	
	807.08	(135)
	6,392.92	(139)
DIC.	\$ 64,111.50	
	403.54	(151)
	998.23	(154)
	7,794.69	(158)
	4,991.15	(161)
	\$ 78,299.11	

COSTO DE VENTA

	DEBE	HABER
ENE.		
4)	\$ 400.00	
FEB.	\$ 400.00	
14)	250.00	
18)	850.00	
MAR.	\$ 1,500.00	
27)	350.00	
ABR.	\$ 1,850.00	
41)	450.00	
MAY.	\$ 2,300.00	
53)	1,750.00	
JUN.	\$ 4,050.00	
65)	1,250.00	
68)	2,500.00	
JUL.	\$ 7,800.00	
81)	1,750.00	
AGO.	\$ 9,550.00	
93)	1,450.00	
SEP.	\$ 11,000.00	
106)	250.00	
109)	2,000.00	
OCT.	\$ 13,250.00	
119)	500.00	
124)	500.00	
NOV.	\$ 14,250.00	
136)	200.00	
140)	1,600.00	
DIC.	\$ 16,050.00	
152)	100.00	
155)	250.00	
159)	1,950.00	
162)	1,250.00	
	\$ 19,600.00	

GASTOS DE ADMINISTRACIÓN

	DEBE	HABER
ENE.		
6)	\$ 300.00	
8)	454.00	
FEB.	\$ 784.00	
11)	56.15	
19)	100.00	
21)	454.00	
MAR.	\$ 1,364.15	
24)	56.15	
31)	100.00	
33)	454.00	
ABR.	\$ 1,974.30	
36)	56.15	
44)	100.00	
46)	454.00	
MAY.	\$ 2,584.45	
49)	56.15	
56)	100.00	
58)	454.00	
JUN.	\$ 3,194.60	
61)	56.15	
70)	100.00	
72)	454.00	
JUL.	\$ 3,804.75	
75)	56.15	
83)	100.00	
85)	454.00	
AGO.	\$ 4,414.90	
87)	56.15	
97)	100.00	
99)	454.00	
SEP.	\$ 5,025.05	

101)	56.15	
111)	100.00	
113)	454.00	
OCT.	\$ 5,635.20	
115)	56.15	
127)	100.00	
129)	454.00	
NOV.	\$ 6,245.35	
131)	56.15	
143)	100.00	
145)	454.00	
DIC.	\$ 6,855.50	
147)	56.15	
164)	100.00	
166)	454.00	
	\$ 7,465.65	

GASTOS DE VENTA

	DEBE	HABER
ENE.		
6)	\$ 150.00	
7)	250.00	
8)	144.00	
FEB.	\$ 544.00	
11)	20.52	
19)	150.00	
20)	250.00	
21)	144.00	
MAR.	\$ 1,108.52	
24)	20.52	
31)	150.00	
32)	250.00	
33)	144.00	
ABR.	\$ 1,673.04	
36)	20.52	
44)	150.00	
45)	250.00	
46)	144.00	
MAY.	\$ 2,237.56	
49)	20.52	
56)	150.00	
57)	250.00	
58)	144.00	
JUN.	\$ 2,802.08	
61)	20.52	
70)	150.00	
71)	250.00	
72)	144.00	
JUL.	\$ 3,366.60	
75)	20.52	
83)	150.00	

84)	250.00	
85)	144.00	
AGO.	\$ 3,931.12	
87)	20.52	
89)	100.00	
97)	150.00	
98)	250.00	
99)	144.00	
SEP.	\$ 4,595.64	
101)	20.52	
111)	150.00	
112)	250.00	
113)	144.00	
OCT.	\$ 5,160.16	
115)	20.52	
127)	150.00	
128)	250.00	
129)	144.00	
NOV.	\$ 5,724.68	
131)	20.52	
143)	150.00	
144)	250.00	
145)	144.00	
DIC	\$ 6,289.20	
147)	20.52	
164)	150.00	
165)	250.00	
166)	144.00	
169)	775.50	
	\$ 7,629.22	

4.1.8.7 Determinación de Utilidad Bruta

DETERMINACION DE LA UTILIDAD BRUTA REALIZADA AÑO XX

No.	CLIENTES	VENTA NETA 100%	DISTRIBUCION DE LA VENTA		COBROS REALIZADOS EN EL AÑO 4	DIS CO :
			COSTO	UTILIDAD		
			25%	75%		
	1	2=(1*0.25)	3=(1*0.75)		5=(4	
1	MARTIN LOPEZ	\$ 1,592.92	\$ 400.00	\$ 1,192.92	\$ 1,592.92	\$400.00
2	HUGO ROJAS	998.23	250.00	748.23	83.18	250.00
3	ANDRES RIOS	1,401.77	350.00	1,051.77	584.07	1,401.77
4	LIZ VEGA	1,805.31	450.00	1,355.31	676.99	1,805.31
5	BERTA TOBAR	6,987.61	1,750.00	5,237.61	2,329.20	6,987.61
6	TULIO RAMOS	4,991.15	1,250.00	3,741.15	1,455.75	4,991.15
7	ROGER MARTINEZ	4,991.15	1,250.00	3,741.15	1,455.75	4,991.15
8	MARIO RAMOS	4,991.15	1,250.00	3,741.15	1,455.75	4,991.15
9	ANA RIVAS	6,987.61	1,750.00	5,237.61	1,746.90	6,987.61
10	VICTOR PAZ	5,798.23	1,450.00	4,348.23	1,207.96	5,798.23
11	MELISSA TORRES	998.23	250.00	748.23	166.37	998.23
12	PACO BUENO	4,991.15	1,250.00	3,741.15	831.86	4,991.15
13	FERNANDO CASTRO	1,401.77	350.00	1,051.77	233.63	1,401.77
14	RUBI SOLANO	1,592.92	400.00	1,192.92	265.49	1,592.92
15	ARMANDO SOTO	998.23	250.00	748.23	124.78	998.23
16	IRIS CRUZ	998.23	250.00	748.23	124.78	998.23
17	ANDRES GARCIA	1,996.46	500.00	1,496.46	249.56	1,996.46
18	DAVID MIJARES	807.08	200.00	607.08	67.26	807.08
19	ROSA CASTILLO	2,803.54	700.00	2,103.54	233.63	2,803.54
20	DARIO MENDEZ	1,592.92	400.00	1,192.92	132.74	1,592.92
21	ALONSO FUENTES	998.23	250.00	748.23	83.19	998.23
22	CARLOS CORTÉZ	998.23	250.00	748.23	83.19	998.23
23	FLOR LUNA	403.54	100.00	303.54	16.81	403.54
24	ADRIÁN LUZ	1,996.46	500.00	1,496.46	83.19	1,996.46
25	CLAUDIA PEÑA	2,994.69	750.00	2,244.69	124.78	2,994.69
26	VICKY POMA	2,803.54	700.00	2,103.54	116.81	2,803.54
27	PAULA SOLIS	4,991.15	1,250.00	3,741.15	207.96	4,991.15
28	SAÚL MONTES	998.23	250.00	748.23	41.59	998.23
	TOTALES.....	\$74,909.73	\$18,750.00	\$56,159.73	\$15,776.09	\$3,940.00

**DETERMINACION DE LA UTILIDAD BRUTA REALIZADA
AÑO X1**

No.	CLIENTES	VENTA NETA 100%	DISTRIBUCION DE LA VENTA		COBROS REALIZADOS EN EL AÑO 4	DI
			COSTO	UTILIDAD		
			25%	75%		
		1	2=(1*0.25)	3=(1*0.75)		5=
1	NELSON MARTINEZ	998.23	250.00	-775.50	0.00	
2	DOUGLAS LOPEZ	1,401.77	350.00	613.72	700.88	
3	LIZ VEGA	1,805.31	450.00	847.57	902.66	
4	BERTA TOBAR	6,987.61	1,750.00	3,490.71	3,493.81	
5	TULIO RAMOS	4,991.15	1,250.00	2,649.34	2,495.58	
6	ROGER MARTINEZ	4,991.15	1,250.00	2,649.34	2,495.58	
7	MARIO RAMOS	4,991.15	1,250.00	2,649.34	2,495.58	
8	ANA RIVAS	6,987.61	1,750.00	3,927.44	3,493.81	
9	VICTOR PAZ	5,798.23	1,450.00	3,442.26	2,899.12	
10	MELISSA TORRES	998.23	250.00	623.45	499.12	
11	PACO BUENO	4,991.15	1,250.00	3,117.26	2,495.58	
12	FERNANDO CASTRO	1,401.77	350.00	876.55	700.88	
13	RUBI SOLANO	1,592.92	400.00	993.80	796.46	
14	ARMANDO SOTO	998.23	250.00	654.65	499.12	
15	IRIS CRUZ	998.23	250.00	654.65	499.12	
16	ANDRES GARCIA	1,996.46	500.00	1,309.29	998.23	
17	DAVID MIJARES	807.08	200.00	556.64	403.54	
18	ROSA CASTILLO	2,803.54	700.00	1,928.32	1,401.77	
19	DARIO MENDEZ	1,592.92	400.00	1,093.37	796.46	
20	ALONSO FUENTES	998.23	250.00	685.84	499.12	
21	CARLOS CORTÉZ	998.23	250.00	685.84	499.12	
22	FLOR LUNA	403.54	100.00	290.93	201.80	
23	ADRIÁN LUZ	1,996.46	500.00	1,434.07	998.23	
24	CLAUDIA PEÑA	2,994.69	750.00	2,151.11	1,497.35	
25	VICKY POMA	2,803.54	700.00	2,015.93	1,401.77	
26	PAULA SOLIS	4,991.15	1,250.00	3,585.18	2,495.58	
27	SAÚL MONTES	998.23	250.00	717.04	499.12	
	TOTALES	\$73,316.81	\$ 18,350.00	\$ 42,868.14	\$36,159.39	\$

4.1.8.8 Presentación de los Estados Financieros

LA CEIBA. S.A. de C.V

Estado de Resultados

Del 1° de Enero al 31 de Diciembre de 2003

Ventas al Contado		\$ 3,389.38	
Costo de Venta de Ventas al Contado		850.00	
Utilidad Bruta en Ventas al Contado			\$ 2,539.38
Ventas a Plazo		\$ 74,909.73	
Costo de Venta de Ventas a Plazo		18,750.00	
Utilidad Bruta Diferida		\$ 56,159.73	
Utilidad Pendiente de Realizar		\$(44,329.45)	
Utilidad Realizada de Ventas a Plazo			\$11,830.28
Utilidad Realizada			\$14,369.66
Gastos de Operación			21,094.87
Gastos de Venta		\$ 13,629.22	
Sueldos y Honorarios	\$ 1,828.00		
ISSS y AFP Patronal	225.72		
Combustibles	1,200.00		
Mantenimiento de Vehículo	600.00		
Depreciación Acumulada	6,000.00		
Pérdida por Deterioro de Inventario	775.50		
Alquileres	3,000.00		
Gastos de Administración		\$ 7,465.65	
Sueldos y Honorarios	\$ 5,448.00		
ISSS y AFP Patronal	617.65		
Papelería y Útiles	200.00		
Agua, Luz y Teléfono	1,200.00		
Pérdida del Ejercicio			\$ (6,725.21)

f. 
Representante Legal

f. 
Contador

f. 
Auditor Externo

LA CEIBA S.A. de C.V

Estado de Situación Financiera al 31 de diciembre de 2003

ACTIVO			
<u>Activo Corriente</u>			
<u>Caja</u>		\$ 1,000.00	
<u>Bancos</u>		51,816.25	
<u>2) Cuentas por Cobrar a Plazos</u>		65,787.00	
Andrés Ríos	\$ 924.00		
Liz Vega	1,275.00		
Berta Tobar	5,264.00		
Tulio Ramos	3,995.00		
Roger Martínez	3,995.00		
Mario Ramos	3,995.00		
Ana Rivas	5,922.00		
Victor Paz	5,187.00		
Melissa Torres	940.00		
Roberto Gómez	4,700.00		
Fernando Castro	1,320.00		
Rubí Solano	1,500.00		
Armando Soto	987.00		
Iris Cruz	987.00		
Andres García	1,974.00		
David Mijares	836.00		
Rosa Castillo	2,904.00		
Darío Méndez	1,650.00		
Alonso Fuentes	1,034.00		
Carlos Cortéz	1,034.00		
Saúl Montes	1,081.00		
Flor Luna	437.00		
Adrián Luz	2,162.00		
Claudia Peña	3,243.00		
Vicky Poma	3,036.00		
Paula Solis	5,405.00		
Pago a Cuenta I.S.R		961.65	
<u>3) Inventario de Artículos Nuevos</u>		700.00	
Televisor de 21" Marca Sony	\$ 200.00		
Cocina con Horno Marca Mabe	250.00		
Juego de Comedor Colonial	250.00		

4) Inventario de Artículos Usados		\$ 258.50	
Juego de Sala			
5) Accionistas		3,000.00	
Blanca Méndez			
Total Activo Corriente			\$ 123,523.40
Activo no Corriente			
6) Mobiliario y Equipo	\$ 4,000.00		
(-)Depreciación Acumulada Mob. Y Eq.	2,000.00	\$ 2,000.00	
6) Equipo de Reparto	\$ 8,000.00		
(-)Depreciación Acumulada de Eq. De Rep.	4,000.00	\$ 4,000.00	
Total Activo No Corriente			\$ 6,000.00
Total Activo			\$ 129,523.40
PASIVO Y CAPITAL			
Pasivo			
7) Utilidad Diferida		\$ 44,329.45	
8) Débito Fiscal Retenciones		1,844.39 74.77	
PATRIMONIO			
9) Capital Social Pagado		87,000.00	
Elisa Navas	\$ 30,000.00		
Blanca Méndez	27,000.00		
Ronald García	30,000.00		
No Pagado			
Blanca Méndez		3,000.00	
10) Pérdida del Ejercicio		(\$ 6,725.21)	
TOTAL PASIVO Y CAPITAL			\$ 129,523.40

f.



Representante Legal

f.



Contador

f.



Auditor Externo

4.1.8.9 Notas a los Estados Financieros

LA CEIBA S.A. de C.V.

Notas a los Estados Financieros al 31 de diciembre de 2003

NOTA 1. Entidad Reportante

La empresa La Ceiba S.A. de C.V. se constituyo como sociedad anónima según escritura de constitución con fecha primero de diciembre de 2004, habiéndose inscrito dicha escritura en el registro de comercio el dos de enero de 2005.

Su objetivo principal es la compra / venta de electrodomésticos y cualquier negocio lícito.

NOTA 2. Cuentas por cobrar

El saldo de esta cuenta está constituido por la suma de lo adeudado por los clientes así:

Cuentas por cobrar	\$ 66,821.00
(-)Cuentas de cobro dudoso	(1,034.00)
Cuentas por cobrar ventas a plazo	<u>\$ 65,787.00</u>

NOTA 3. Inventario de artículos nuevos

Para efecto tributarios de los bienes el valor del inventario se valúa utilizando el método de Primeras entradas, Primeras salidas. Los artículos se consignan en el inventario de acuerdo al costo de adquisición.

NOTA 4. Inventario de artículos usados

El saldo de esta cuenta está constituido por el valor de un juego de sala que fue recuperado por la vía judicial debido a la falta de pago de un cliente. El artículo recuperado fue ingresado al inventario de artículos usados al saldo de la cuenta por cobrar de dicho cliente, así:

Cuentas por cobrar	\$ 1,034.00
(-) 75% de utilidad	775.50
Inventario de artículos usados	\$ <u>258.50</u>

El valor de \$ 775.50 que corresponde a la utilidad estimada y no percibida por la empresa que se reconoció como un gasto de venta al final del ejercicio.

NOTA 5. Accionistas

El saldo de \$ 3,000.00 que aparece en esta cuenta corresponde al capital suscrito no pagado por uno de los accionistas el cual tiene un plazo de 5 años para el pago de dicho capital social.

NOTA 6. Mobiliario y Equipo de reparto

El saldo de esta cuenta esta constituido por bienes que han sido aportados en su totalidad por los accionistas de la empresa, los bienes son depreciados con base en método de línea recta de acuerdo a la ley del impuesto sobre la renta; los porcentajes de depreciación son 50% Mobiliario y equipo y Equipo de reparto.

NOTA 7. Utilidad Diferida

Es el monto obtenido del estado de resultado mediante la diferencia entre la utilidad bruta y la utilidad realizada. La cual se espera realizar en los períodos subsiguientes:

Utilidad Bruta	\$ 56,159.73
(-) Utilidad Realizada	11,830.28
Utilidad Diferida	\$ <u>44,329.45</u>

NOTA 8. Débito Fiscal

Este monto corresponde al impuesto pendiente de pago, originado por las ventas realizadas en el mes de diciembre así:

Ventas a plazo mes de diciembre	\$	14,187.61
13% Débito Fiscal		1,844.39

NOTA 9. Capital Social

El capital social se integra por 900 acciones nominativas con un valor de \$ 100.00 cada una totalmente suscritas y exhibido por \$ 87,000.00.

NOTA 10. Pérdida del Ejercicio

Corresponde a la pérdida del ejercicio presente.

ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO

Del 1° de Enero al 31 de Diciembre de 2003

Flujo de efectivo por actividades de operación			
Ventas al contado	\$ 3,830.00		
Cobros a clientes	18,602.50	\$ 22,432.50	
Pagos a proveedores		22,939.00	
Pago de gastos de administración y ventas		15,020.10	
Pago a cuenta e IVA		6,657.15	
Flujo neto de efectivo por actividades de operación			(\$22,183.75)
Flujo neto de efectivo por actividades de inversión			0.00
Flujo neto de efectivo por actividades de financiamiento			0.00
Incremento (decremento) neto de efectivo y demás equivalentes			(\$22,183.75)
Efectivo y equivalentes de efectivo al inicio del período			75,000.00
Flujo de efectivo al final del período			\$ 52,816.25

f. 
 Representante Legal

f. 
 Contador

f. 
 Auditor Externo

LA CEIBA. S.A. de C.V

Estado de Resultados

Del 1 de Enero al 31 de Diciembre de 2004

Utilidad Bruta Diferida			\$ 44,329.45
(-) Utilidad Pendiente de Recuperar			17,209.89
Utilidad Bruta Realizada			\$ 27,119.56
(-) <u>Gastos de Operación</u>			\$ 20,219.37
Gastos de Administración		\$ 7,465.65	
Sueldos Y Honorarios	\$ 5,448.00		
ISSS y AFP Patronal	617.65		
Luz, Agua y Teléfono	1,200.00		
Papelería y Útiles	200.00		
(-) Gastos de Venta		\$12,753.72	
Sueldos	\$ 1,728.00		
ISSS y AFP Patronal	225.72		
Alquileres	3,000.00		
Combustibles y Lubricantes	1,200.00		
Mantenimiento de Vehículo	600.00		
Dep. de Mobiliario y Equipo	2,000.00		
Dep. de Equipo de Reparto	4,000.00		
Utilidad de Operación			\$ 6,900.19
(-) 7% de Reserva Legal			-483.01
Utilidad Antes de Impuesto			\$ 6,417.18
(-) I.S.R			(\$1,604.30)
Utilidad del Ejercicio			\$ 4,812.88

f. 
Representante Legal

f. 
Contador

f. 
Auditor Externo

LA CEIBA S.A. de C.V
Estado de Situación Financiera
Al 31 de Diciembre de 2004

ACTIVO			
<u>Activo Corriente</u>			
<u>Caja</u>		\$	1,000.00
<u>Bancos</u>			76,399.68
<u>Cuentas Por Cobrar</u>			24,927.00
Andrés Ríos	\$	132.00	
Liz Vega		255.00	
Berta Tobar		1,316.00	
Tulio Ramos		1,175.00	
Roger Martínez		1,175.00	
Mario Ramos		1,175.00	
Ana Rivas		1,974.00	
Victor Paz		1,911.00	
Melissa Torres		376.00	
Roberto Gómez		1,880.00	
Fernando Castro		528.00	
Rubí Solano		600.00	
Armando Soto		423.00	
Iris Cruz		423.00	
ANDRES GARCIA		846.00	
David Mijares		380.00	
Rosa Castillo		1,320.00	
Darío Méndez		750.00	
Alonso Fuentes		470.00	
Carlos Cortéz		470.00	
Saúl Montes		517.00	
Flor Luna		209.00	
Adrián Luz		1,034.00	
Claudia Peña		1,551.00	
Vicky Poma		1,452.00	
Paula Solis		2,585.00	
Pago a Cuenta I.S.R			1,174.46
<u>Inventario de Artículos Nuevos</u>			700.00
Televisor de 21" Marca Sony	\$	200.00	
Cocina con Horno Marca Mabe		250.00	
Juego de Comedor Colonial		250.00	

<u>Inventario de Artículos Usados</u>			
Juego de Sala		\$ 258.50	
<u>Accionistas</u>		3,000.00	
Blanca Méndez			
Total Activo Corriente			
Activo no Corriente			
Mobiliario y Equipo	\$ 4,000.00		
(-)Depreciación Acumulada Mob. Y Eq.	4,000.00	\$ 0.00	
Equipo de Reparto	\$ 8,000.00		
(-)Depreciación Acumulada de Eq. De Rep.	8,000.00	0.00	
Total Activo			\$107,459.64
PASIVO Y CAPITAL			
<u>Pasivo</u>			
Utilidad Diferida		\$ 17,209.89	
Impuesto Por Pagar		1,604.30	
Retenciones		74.77	
<u>PATRIMONIO</u>			
Capital Social		87,000.00	
Pagado			
Elisa Navas	\$ 30,000.00		
Blanca Méndez	27,000.00		
Ronald García	30,000.00		
No Pagado			
Blanca Méndez		3,000.00	
Reserva Legal		483.01	
Pérdidas de Ejercicios Anteriores		(\$6,725.21)	
Utilidad del Ejercicio		4,812.88	
TOTAL PASIVO Y CAPITAL			\$107,459.64

f. 
Representante Legal

f. 
Contador

f. 
Auditor Externo

ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO
Del 1° de Enero al 31 de Diciembre de 2004

Flujo de efectivo por actividades de operación		
Cobros a clientes	\$ 40,860.00	
Pagos a proveedores	0.00	
Pago de gastos de administración y ventas	(\$14,219.37)	
Pago a cuenta e IVA	(\$ 2,057.20)	
Flujo neto de efectivo por actividades de operación		\$ 24,583.43
Flujo neto de efectivo por actividades de inversión		0.00
Flujo neto de efectivo por actividades de financiamiento		0.00
Incremento (decremento) neto de efectivo y demás equivalentes		24,583.43
Efectivo y equivalentes de efectivo al inicio del período		52,816.25
Flujo de efectivo al final del período		\$ 77,399.68

f. 
 Representante Legal

f. 
 Contador

f. 
 Auditor Externo

LA CEIBA. S.A. de C.V

Estado de Resultados

Del 1º de Enero al 31 de Diciembre de 2005

Utilidad Realizada			\$ 17,209.89
(-) Gastos de Operación			14,219.37
Gastos de Administración		\$ 7,465.65	
Sueldos Y Honorarios	\$ 5,448.00		
ISSS y AFP Patronal	617.65		
Luz, Agua y Teléfono	1,200.00		
Papelería y Útiles	200.00		
Gastos de Venta		6,753.72	
Sueldos	\$ 1,728.00		
ISSS y AFP Patronal	225.72		
Alquileres	3,000.00		
Combustibles y Lubricantes	1,200.00		
Mantenimiento de Vehículo	600.00		
Utilidad de Operación			\$ 2,990.52
Reserva Legal			(209.33)
Utilidad Antes de Impuesto			\$ 2,781.18
(-) I.S.R			(\$ 695.30)
Utilidad del Ejercicio			\$ 2,085.89

f. 
 Representante Legal

f. 
 Contador

f. 
 Auditor Externo

LA CEIBA S.A. de C.V
Estado de Situación Financiera
Al 31 de Diciembre de 2005

ACTIVO			
<u>Activo Corriente</u>			
<u>Caja</u>		\$ 1,000.00	
<u>Bancos</u>		86,677.47	
<u>Inventario de Artículos Nuevos</u>		700.00	
Televisor de 21" Marca Sony			
Cocina con Horno Marca Mabe			
Juego de Comedor Colonial			
<u>Inventario de Artículos Usados</u>		258.50	
Juego de Sala			
<u>Accionistas</u>		3,000.00	
Blanca Méndez			
Total Activo Corriente			\$ 91,635.97
Activo no Corriente			
Mobiliario y Equipo	\$ 4,000.00		
(-)Depreciación Acumulada Mob. Y Eq.	4,000.00	\$ 0.00	
Equipo de Reparto	\$ 8,000.00		
(-)Depreciación Acumulada de Eq. De Rep.	8,000.00	0.00	
Total Activo			\$ 91,635.97
PASIVO Y CAPITAL			
<u>Pasivo</u>			
Impuesto Por Pagar		\$ 695.30	
Retenciones		74.77	
<u>PATRIMONIO</u>			
Capital Social		87,000.00	

Pagado			
Elisa Navas	\$ 30,000.00		
Blanca Méndez	27,000.00		
Ronald García	30,000.00		
No Pagado			
Blanca Méndez		3,000.00	
Reserva Legal		692.34	
Pérdida de Ejercicios Anteriores		(\$6,725.21)	
Utilidad Pendiente de Distribuir		4,812.88	
Utilidad del Ejercicio		2,085.89	
TOTAL PASIVO Y CAPITAL			\$ 91,635.97

f. 
 Representante Legal

f. 
 Contador

f. 
 Auditor Externo

ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO

Del 1° de Enero al 31 de Diciembre de 2005

Flujo de efectivo por actividades de operación		
Cobros a clientes	\$ 24,927.00	
Pagos a proveedores	0.00	
Pago de gastos de administración y ventas	(\$14,219.37)	
Pago de ISR	(\$ 429.84)	
Flujo neto de efectivo por actividades de operación		\$ 10,277.79
Flujo neto de efectivo por actividades de inversión		0.00
Flujo neto de efectivo por actividades de financiamiento		0.00
Incremento (decremento) neto de efectivo y demás equivalentes		10,277.79
Efectivo y equivalentes de efectivo al inicio del período		77,399.68
Flujo de efectivo al final del período		\$ 87,677.47

f. 
 Representante Legal

f. 
 Contador

f. 
 Auditor Externo

4.2 PLANTEAMIENTO DEL CASO PRÁCTICO DE LA APLICACIÓN CONTABLE DEL ARRENDAMIENTO CON PROMESA DE VENTA DE BIENES MUEBLES

Para el desarrollo de la metodología contable de la figura del arrendamiento con promesa de venta se utilizará el mismo caso hipotético que se utilizó en el desarrollo de la figura de las ventas a plazo haciendo los cambios necesarios para la implementación del arrendamiento con promesa de venta de bienes muebles.

Recuperación de artículos por falta de pago:

Después de transcurridos 45 días de atraso en el pago de la cuota por arrendamiento de bienes y habiendo procedido a la recuperación del o los artículos dados en arrendamiento se deberá trasladar contablemente del inventario de artículos dados en arrendamiento al inventario de artículos usados a su costo de adquisición y procediendo a calcular la estimación por deterioro de inventario de artículos usados. Dicha estimación será calculada de acuerdo a la proporción del costo con respecto al tiempo que el artículo haya estado en arrendamiento.

Costo del arrendamiento

Para reconocer el costo por el arrendamiento de bienes muebles, se distribuirá el costo del bien entre el número de cuotas concedidas a los clientes para reconocer, al final del ejercicio, el costo del arrendamiento.

**4.2.1 POLÍTICAS DE COBRO PROPUESTAS Y CONDICIONES QUE DEBE
CONTENER EL CONTRATO DE ARRENDAMIENTO CON PROMESA DE
VENTA.**

En la figura del arrendamiento con promesa de venta, las políticas de cobro deberán ser más rígidas que las establecidas para las ventas a plazo, debido a que la empresa deberá facturar mensualmente las cuotas devengadas por los cánones de arrendamiento, aunque éstos no hayan sido pagados por los clientes, por lo que la empresa está obligada a cancelar al fisco, el Impuesto a la Transferencia de Bienes Muebles y la Prestación de Servicios correspondientes a las cuotas vencidas y enterar por las mismas, el 1.5% en concepto de pago a cuenta del Impuesto sobre la Renta.

a. Plazo máximo de atraso:

Después de transcurridos 30 días de atraso en el pago de la cuota por arrendamiento de un artículo de uno o algunos clientes, la empresa procederá a gestionar el cobro.

b. Garantía:

Para respaldar el arrendamiento con promesa de venta, el cliente deberá cumplir con el requisito de firmar el contrato de arrendamiento y adicionalmente, firmar a favor de la empresa una letra de cambio con el monto total del contrato.

c. Referencias personales y comerciales:

Al suscribir el contrato y hacerse efectivo el arrendamiento con promesa de venta, el cliente debe cumplir con los requisitos siguientes:

- Referencias Personales: la cual consiste en solicitar al cliente los datos personales de dos parientes y dos conocidos que puedan dar fe de la honradez del comprador.

- Referencias Comerciales: otro requisito que el cliente deberá cumplir al arrendar un artículo a la empresa es el de proporcionar dos cancelaciones de créditos obtenidos en otros establecimientos comerciales. En caso de no contar tales referencias, se solicitará al cliente una persona que

le sirva de fiador quien asumirá la responsabilidad del crédito en caso de que el cliente no pague.

d. Gestiones de cobro:

A los 30 días de vencimiento de la cuota de arrendamiento, se procederá a las gestiones de cobro que consisten en: contacto telefónico recordando al cliente su atraso en la cuota.

A los 35 días de atraso y luego de haber contactado telefónicamente con el cliente, se procederá al cobro de la cuota en su domicilio por un empleado de la empresa (o cobrador si la empresa contara con este servicio).

Transcurridos 45 días de atraso, se procederá a la recuperación de los artículos.

e. Lugar en que deberán efectuarse los pagos:

Para un mejor control de los pagos, el cliente efectuará los pagos por las cuotas que no estén en mora, única y exclusivamente en la caja de la empresa.

**4.2.2 CONTRATOS DE ARRENDAMIENTO CON PROMESA DE VENTA
PROPUESTO.**

LA CEIBA S.A. DE C.V.

Santa Ana Av. Independencia Sur N° 50 Teléfono 2441-30-80

CUENTA N° 001

CONTRATO DE ARRENDAMIENTO CON PROMESA DE VENTA N° 01607

Nosotros, por una parte_____

de_____años de edad, profesión u oficio_____

del domicilio de_____

Con Documento Único de Identidad D.U.I._____

Actuando en nombre de LA CEIBA. de esta plaza, que en los
sucesivo se denominará la Empresa; y por otra
parte_____

Con Documento Único de Identidad D.U.I._____

Quien(es) en lo sucesivo se denominará(n) el(los)
ARRENDATARIO(S), OTORGAMOS: Que por medio de este
instrumento celebremos CONTRATO DE ARRENDAMIENTO CON
PROMESA DE VENTA que se regirá conforme a las cláusulas

siguientes. I.-OBJETO. La empresa es propietaria de(los) siguiente(s) artículos(s). Con las siguientes especificaciones

CODIGO PRODUCTO	CANT.	ARTÍCULO/MARCA/MODELO/SERIE
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____

PRIMA _____

GASTO/INTERESES _____

PRECIO TOTAL _____

Y de los accesorios siguientes: _____

el(los) cual(es) se dan en arrendamiento en este acto con reserva del dominio al (a los) el (los) comprador(es). II.-

PLAZO, PRECIO Y FORMA DE PAGO: El plazo vencerá el

_____ y el precio de la venta es el de:

_____ dólares que incluye intereses

del _____% mensual, el cual pagará(n) (solidariamente)

en las oficinas de la Empresa o en Institución que esta

designa, de la siguiente forma de pago:

FECHA DE PAGO

PAGO MENSUAL	CUOTA INICIAL EN EFECTIVO C/U	\$
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____

III.- TRADICION. La tradición del dominio queda condicionada que el (los) comprador(es) pague(n) en la forma convenida la totalidad del precio pactado. Y además, a que la fecha del pago total del precio, no tenga(n) ninguna cuenta pendiente para con la Empresa en ningún otro concepto o causa. En consecuencia el(los) comprador(es) solo tendrá(n) la posesión, uso y goce del(los) artículo(s) antes identificados(s) y mientras no se convierta(n) en propietario(s) les está completamente prohibido enajenar o gravar en cualquier otra forma los derechos que les confiere(n) este contrato, así como también trasladar a otro lugar la mercadería, salvo que para ella obtenga(n) el previo permiso escrito de la Empresa, en caso de cambiar de domicilio deberá(n) comunicarlo también a la Empresa con un mes de anticipación y deberá(n) hacerlo por escrito. La obligación de la Empresa de efectuar la tradición del

dominio se entenderá cumplida mediante la entrega del original de este contrato con una razón de "CANCELADO", debidamente firmado y sellado por su representante autorizado. El(las) arrendatarios(s) declara(n) que acepta(n) en las condiciones estipuladas, y recibe(n) en este acta en el concepto mencionado, a su entera satisfacción inmediatamente después de haber aprobado y revisado cuidadosamente el(las) artículo(s) descrito(s) (y sus accesorios), por lo que todo desperfecto que surja por cualquier causa, aún cuando sea por caso fortuito a fuerza mayor, correrá por cuenta y riesgo del(de los) Arrendatario(s) quién(es) renuncia(n) expresamente al derecho a denunciar las vicios ocultos, a la acción saneamiento por vicios redhibitorios, lo mismo que denunciar defectos en el funcionamiento, sean ocultos o no. El(los) Arrendatario(s) declara(n) que recibe(n) es este acto los documentos necesarios para asegurar el goce y uso del(los) artículo(s) descrito(s).

IV.-MORA Y CLAUSULA PENAL:
El presente contrato se tendrá por terminado y será exigible el total cumplimiento de la deuda como si fuere de plazo vencido en los siguientes casos: a) Si el(los) Arrendatario(s) incurriere(n) en mora en el pago de una de

las cuotas vencidas, b) Si el (los) artículo(s) que se le Arrienda(n) (y sus accesorios) no fuere(n) cuidado(s) con esmero o lo(s) ocultare(n) sufriere(n) accidente o daño, o si se destruye(n) aún por fuerza mayor o caso fortuito; c) si el(los) Arrendatario(s) vendiere(n), enajenare(n) a gravare(n) el(las) artículo(s) objeto de este contrato (y/o sus accesorios) antes de haber adquirido el dominio y sin el consentimiento de la Empresa; d) si trasladare(n) o permitiere(n) que sea(n) trasladada(s) el(los) aparato(s) a otro lugar ya sea dentro o fuera del país, sin permiso escrito de la Empresa o el(los) deudor(es) cambiare(n) de domicilio sin comunicarlo a la Empresa; e) si fuere(n) embargados(s) por terceros por obligación distinta a la que aquí se contrae; f) por incumplimiento de cualquiera de las obligaciones señaladas en este contrato. En estos casos el Arrendatario(s) reconocerá(n) el interés del_____ por ciento mensual sobre el total o saldo deudor desde el día de hoy, todo en concepto de Cláusula Penal; y la Empresa podrá hacer uso de los derechos conferidos en el presente contrato. V.-RESOLUCIÓN, la Empresa se reserva expresamente la facultad de optar por la resolución o exigir el cumplimiento de las obligaciones establecidas en este

contrato. Si el arrendatario deja de pagar por lo menos una cuota del precio o de cumplir otra condición a la cual esté subordinada la adquisición del dominio, en el término fijada. VI.- La Empresa queda autorizada por el Arrendatario(s) de recoger o recuperar el o los artículos sujetos a la presente obligación, sin intervención alguno de las autoridades o tribunales competentes; así mismo la Empresa puede hacerle notificar judicial o extrajudicial intimación de efectuar el pago a cumplir con la condición establecida en el término de diez días, advirtiéndole que si no lo hiciere, la venta quedará resulta de pleno derecho a la expiración de ese plazo, sin otra intervención judicial ni procedimiento alguno, pudiendo la Empresa vendedora reivindicar la cosa vendida en cualesquiera manos en que se encuentre. VII.-FIADOR SOLIDARIO:

En este estado yo _____
 de _____ años _____ (profesión
 u oficio) del domicilio _____
 OTORGO que me constituyo FIADOR SOLIDARIO de las
 obligaciones contraídas en este instrumento por el
 señor _____

a favor de _____

en las mismas condiciones o circunstancias. VIII.- Para efectos Legales del presente contrato los otorgantes fijan como domicilio especial el de esta ciudad cuyos tribunales competentes se someten expresamente. El(los) comprador(es) y su fiador solidario renuncia(n) al derecho de apelar del decreto de embargo, sentencia de remate y demás providencias apelables que se dictaren en el juicio Ejecutivo e incidentes, o del de resolución de contrato que se le(s) promovieren con base a este instrumento, lo mismo que al derecho de exigir fianza o cuenta al depositario que la Empresa designe, IX.- OBLIGACIONES Y RESPONSABILIDADES: Serán por cuenta del(de los) Arrendatario(s) los honorarios, gastos personales y costos procesales en que incurriere la Empresa en la recuperación de la(s) mercadería(s), artículo(s) (y sus accesorios) y en el ejercicio de las acciones aunque en sentencia definitiva no fuere(n) para el disfrute del uso del(de los) artículo(s) que se le(s) vende(n) (y sus accesorios), así como los gastos de reparación y conservación, los otorgantes aceptamos las cláusulas contenidas en el presente contrato, en fe del cual firmamos en la ciudad de

_____Departamento de _____
el día _____ de _____ de _____

Representante Legal
Empresa

Arrendatário

Fiador

En la ciudad de _____ a las _____ horas del
día _____ de _____ del dos mil _____ Ante
mi. _____ Notario de este
domicilio _____

COMPARECEN: _____

El primero actuando en nombre y representación de LA CEIBA,
con NIT _____

Y ME DICEN: que reconocen como suyas las firmas que calzan
en anterior documento y que se leen:

Así como los conceptos del mismo en el que se consigna un
contrato de Arrendamiento con Promesa de Venta con reserva
de dominio celebrado en esta ciudad, este mismo día, el
cual _____ se _____ refiere

a _____

De (de los) cual(es) el (los) segundo(s) Compareciente(s):

En su concepto de Arrendatario(s) se ha(n) dado por recibido(s) a su entera satisfacción declara(n) haber aprobado y revisado cuidadosamente el(los) artículo(s) descrito(s)(y sus accesorios), renunciando expresamente al derecho de denunciar los vicios ocultos, a la acción de saneamiento por vicio redhibitorios y a los efectos de funcionamiento y que además ha(n) recibidos los documentos necesarios para el goce y uso de(los) artículo(s) descrito(s) en el contrato anterior y que hasta no haber pagado la totalidad del precio de la Promesa de Venta en la forma indicada no tendrá(n) el dominio sobre el(los) aparatos(s) y sus correspondientes accesorios. El precio de Arrendamiento es de_____

Pagadero en forma que allí estipula, el cuál devengara interés del_____ % mensual y en caso de mora que será el _____ mensual para un plazo que vence el día_____

Y que la mora de una sola cuota en el pago hará caducar el plazo y la obligación se hará exigible en su totalidad y producirá los efectos consignados en dichos contratos. El último compareciente se constituyó FIADOR SOLIDARIO, en las mismas circunstancias por las obligaciones contraídas por el(los) Arrendatario(s) a favor de la Empresa acreedora. Yo el Notario DOY FE: de ser auténticas la referidas firmas por el reconocimiento expreso que de el hacen los comparecientes, de ser autentico el contenido del documento que he identificado en sus cláusulas esenciales; y de ser legítimas y suficiente la personaría con que actúa el señor _____ en calidad de Representante legal de _____ por haber tenido a la vista los documentos que lo acreditan como tal, los cuales detallo a continuación _____

EXPLIQUE a los comparecientes los efectos legales de este instrumento y leídos que se los hube íntegramente en un solo ininterrumpido, manifestaron que esta redacta conforme

a su voluntad, ratifican su contenido y firmamos DE TODO
DOY FE.

Representante Legal

Empresa

Arrendatario

Fiador

Notario

4.2.3 CONTROL DE INVENTARIO PROPUESTO

LA CEIBA S.A. de C.V.

INVENTARIO DE ARTÍCULOS DADOS EN ARRENDAMIENTO

ARTÍCULO _____

MARCA _____

MODELO _____

COLOR _____

FECHA	C O N C E P T O	ENTRADAS			SALIDAS			Uds
		Uds.	Costo Unitario	Costo Total	Uds.	Costo Unitario	Costo Total	

ORIGINAL: BODEGA

REVISADO _____

AUTORIZADO _____

4.2.4 TARJETA DE CONTROL DE CLIENTES PROPUESTA

LA CEIBA Avenida Independencia Sur No. 50 Tel. 24413080	DETALLE DEL BIEN DADO EN ARRENDAMIENTO CON PROMESA DE VENTA
<u>INFORMACIÓN DE CRÉDITO</u> No _____	
Cliente _____ Edad _____ años	Artículos _____
Ocupación _____ DUI No. _____	_____
Nacionalidad _____ Estado Civil _____	Marcas _____
Nombre del Cónyuge _____	_____
Dirección Particular del Cliente _____	Modelos _____
Lugar característico donde vive _____	_____
Teléfono _____	Series _____
Dirección de su negocio o empleo _____	_____
Teléfono _____	Color _____
De qué trabaja en su Negocio, Empresa, Fabrica o Hacienda _____	Valor _____
Sueldo _____ Nombre de su Jefe inmediato _____	Prima _____
Casa propia <u>x</u> Alquila _____ Valor de alquiler _____	Resto _____
Donde ha tenido créditos _____	_____ Cuotas de _____
Teléfonos _____	Fecha de Emisión _____
REFERENCIAS FAMILIARES	Fecha de Vencimiento _____
Nombre _____ Parentesco _____	ESPACIO PARA CROQUIS DE UBICACIÓN DEL CLIENTE
Dirección _____	
Lugar de trabajo y teléfono _____	
Nombre _____ Parentesco _____	
Dirección _____	
Lugar de trabajo y teléfono _____	
REFERENCIAS PERSONALES	
Nombre _____	
Dirección _____	
Lugar de trabajo y teléfono _____	
Nombre _____	
Dirección _____	
Lugar de trabajo y teléfono _____	
OBSERVACIONES _____	

Agente Vendedor Fiscal de Crédito Motorista	

4.2.5 OPERACIONES MENSUALES DESARROLLADAS POR LA EMPRESA**MES DE ENERO****Enero 15**

La empresa inicia sus operaciones procediendo a la compra de los artículos que formarán el inventario inicial, (ver cuadro de detalle en Pág. 108 figura de ventas a plazos)

Enero 30

Se da en arrendamiento, al Sr. Martín López, una refrigeradora LG de 15' a dos años plazo, con un valor de \$1,800.00 IVA incluido, el artículo tiene un costo de \$400.00, pactando una cuota mensual de \$ 66.37 más IVA.

MES DE FEBRERO**Febrero 21**

Se da en arrendamiento, al Sr. Hugo Rojas, un juego de sala por un valor de \$1,128.00 con IVA incluido, por un plazo de 24 meses, pactando una cuota de \$ 41.59 más IVA mensuales. El costo del artículo es de \$250.00.

Febrero 28

El Sr. Martín López cancela la 2ª cuota por un valor de \$75.00 IVA incluido.

Febrero 28

Al final del mes se efectuaron las siguientes ventas al contado, (ver cuadro de detalle en Pág.:110)

MES DE MARZO**Marzo 5**

Se da en arrendamiento, al Sr. Andrés Ríos, un equipo de sonido marca Sony por valor de \$1,584.00 con IVA incluido, para un plazo de 24 meses, estableciendo una cuota mensual de \$58.41 más IVA. El costo del artículo es de \$ 350.00.

Marzo 21

El Sr. Hugo Rojas cancela la 2ª cuota por valor de \$47.00 IVA incluido.

Marzo 30

El Sr. Martín López cancela la 3ª cuota por valor de \$75.00 IVA incluido.

MES DE ABRIL**Abril 5**

El Sr. Andrés Ríos cancela la 2ª cuota por un valor de \$66.00 IVA incluido.

Abril 10

Se hace una compra al contado, al proveedor Importadora Centroamericana S.A. de C.V., de la siguiente mercadería, (Ver cuadro de detalle en pág. 111)

Abril 15

Se da en arrendamiento, a la Sra. Liz Vega, un televisor de 21" y un juego de comedor colonial a dos años plazo por valor de \$ 2,040.00 con IVA incluido, quedando una cuota mensual de \$ 75.22 más IVA. El Televisor de 21" tiene un costo de \$ 200.00 y el juego de comedor colonial tiene un costo de \$250.00.

Abril 30

El Sr. Martín López cancela su 4ª cuota por valor de \$75.00 IVA incluido.

MES DE MAYO**Mayo 5**

El Sr. Andrés Ríos cancela su 3ª cuota por valor de \$66.00 IVA incluido.

Mayo 15

- La Sra. Liz Vega cancela su 2ª cuota por valor de \$85.00 IVA incluido.

- Se da en arrendamiento un juego de sala, un televisor pantalla plana de 42" y un juego de comedor colonial a la Sra. Berta Tobar por un valor de \$ 7,896.00 con IVA incluido a dos años plazo, con una cuota mensual de \$291.15 más IVA. El costo del juego de sala vendido es de \$250.00, el televisor pantalla plana de 42" tiene un costo de \$1,250.00 y el costo del comedor es de \$ 250.00.

Mayo 30

- El Sr. Martín López cancela su 5^a cuota por valor de \$75.00 más IVA.
- Cumpliendo el plazo máximo de vencimiento de cuota para el Sr. Hugo Rojas, se procede a la recuperación del bien tal como lo estipula la política de cobro correspondiente. \$75.00 IVA incluido.

MES DE JUNIO**Junio 5**

El Sr. Andrés Ríos cancela su 4^a cuota por valor de \$66.00 IVA incluido.

Junio 15

- La Sra. Liz Vega cancela su 3^a cuota por valor de \$85.00 IVA incluido.
- La Sra. Berta Tobar cancela su 2^a cuota por valor de \$329.00 IVA incluido.
- Se da en arrendamiento un televisor pantalla plana de 42" marca Sony con un valor de \$5,640.00 con IVA incluido, a dos años plazo pagando una cuota mensual de \$ 207.96 más

IVA, al Sr. Tulio Ramos. El artículo tiene un costo de \$1,250.00.

Junio 30

- El Sr. Martín López cancela su 6^a cuota por valor de \$75.00 IVA incluido.

- Se da en arrendamiento al Sr. Roger Martínez un televisor pantalla plana de 42" marca Sony con un valor de \$5,640.00 IVA incluido, a dos años plazo pagando una cuota mensual de \$ 207.96 más IVA. Con un costo de \$ 1,250.00.

- Se da en arrendamiento al Sr. Mario Ramos un televisor pantalla plana de 42" marca Sony con un valor de \$5,640.00 con IVA incluido, a dos años plazo pagando una cuota mensual de \$ 207.96 más IVA, cuyo costo es de \$ 1,250.00.

MES DE JULIO

Julio 5

El Sr. Andrés Ríos cancela su 5^a cuota por valor de \$66.00 IVA incluido.

Julio 15

- La Sra. Liz Vega cancela su 4ª cuota por valor de \$85.00 IVA incluido.
- La Sra. Berta Tobar cancela su 3ª cuota por valor de \$329.00 IVA incluido.
- El Sr. Tulio Ramos cancela su 2ª cuota por valor de \$235.00 IVA incluido.

Julio 30

- El Sr. Martín López cancela su 7ª cuota por valor de \$75.00 IVA incluido.
- El Sr. Roger Martínez cancela su 2ª cuota por valor de \$235.00 IVA incluido.
- El Sr. Mario Ramos cancela su 2ª cuota por valor de \$235.00 IVA incluido.
- Se da en arrendamiento a la Sra. Ana Rivas una lavadora LG, un televisor pantalla plana y un juego de comedor colonial por un valor de \$ 7,896.00 con IVA incluido, a dos años plazo con una cuota mensual de \$291.15 más IVA. La lavadora tiene un costo de \$250.00, el televisor de 42" tiene un costo de \$ 1,250.00 y el juego de comedor colonial tiene un costo de \$ 250.00.

MES DE AGOSTO**Agosto 5**

- El Sr. Andrés Ríos cancela su 6^a cuota por valor de \$66.00 IVA incluido.
- Se da en arrendamiento al Sr. Victor Paz un televisor Sony de 21" y un televisor pantalla plana de 42" por un valor de \$ 6,552.00 con IVA incluido para dos años plazo con una cuota de \$ 241.59 más IVA mensuales. El costo del televisor de 21" es de \$ 200.00 y televisor de pantalla plana de 42" tiene un costo de \$1,250.00.

Agosto 15

- La Sra. Liz Vega cancela su 5^a cuota por valor de \$85.00 IVA incluido.
- La Sra. Berta Tobar cancela su 4^a cuota por valor de \$ 329.00 IVA incluido.
- El Sr. Tulio Ramos cancela su 3^a cuota por valor de \$ 235.00 IVA incluido

Agosto 30

- El Sr. Martín López cancela su 8^a cuota por valor de \$75.00 IVA incluido.

- El Sr. Roger Martínez cancela su 3^a cuota por valor de \$235.00 IVA incluido.
- El Sr. Mario Ramos cancela su 3^a cuota por valor de \$235.00 IVA incluido.
- La Sra. Ana Rivas cancela su 2^a cuota por valor de \$329.00 IVA incluido.

MES DE SEPTIEMBRE

Septiembre 5

- El Sr. Andrés Ríos cancela su 7^a cuota por valor de \$66.00 IVA incluido.
- El Sr. Victor Paz cancela su 2^a cuota por valor de \$273.00 IVA incluido.

Septiembre 15

- La Sra. Liz Vega cancela su 6^a cuota por valor de \$85.00 IVA incluido.
- La Sra. Berta Tobar cancela su 5^a cuota por valor de \$329.00 IVA incluido.
- El Sr. Tulio Ramos cancela su 4^a cuota por valor de \$235.00 IVA incluido.

- Se da en arrendamiento a la Sra. Melissa Torres una lavadora LG por un valor de \$1,128.00 con IVA incluido, a dos años plazo con una cuota mensual de \$ 41.59 más IVA. El artículo tiene un costo de \$250.00.

Septiembre 30

- El Sr. Martín López cancela su 9^a cuota por valor de \$75.00 IVA incluido

- El Sr. Roger Martínez cancela su 4^a cuota por valor de \$235.00 IVA incluido

- El Sr. Mario Ramos cancela su 4^a cuota por valor de \$235.00 IVA incluido.

- La Sra. Ana Rivas cancela su 3^a cuota por valor de \$329.00 IVA incluido.

- Se da en arrendamiento al Sr. Paco Bueno un televisor pantalla plana de 42" marca Sony con un valor de \$5,640.00 con IVA incluido, a dos años plazo pagando una cuota mensual de \$ 207.96 más IVA. Con un costo de \$ 1,250.00.

- Se da en arrendamiento al Sr. Fernando Castro un equipo de sonido Sony con un valor de \$ 1,584.00 con IVA incluido con dos años plazo, pagando una cuota mensual de \$58.41. El artículo tiene un costo de \$ 350.00.

- Se da en arrendamiento a la Sra. Rubí Solano una refrigeradora de 15 pies LG por valor de \$1,800.00 con IVA incluido, a dos años plazo pagando una cuota de \$ 66.37 más IVA mensuales. El costo del artículo es de \$ 400.00.

MES DE OCTUBRE

Octubre 5

- El Sr. Andrés Ríos cancela su 8ª cuota por valor de \$66.00 IVA incluido.

- El Sr. Victor Paz cancela su 3ª cuota por valor de \$273.00 IVA incluido.

- Se da en arrendamiento al Sr. Armando Soto un juego de sala por un valor de \$1,128.00 con IVA incluido, a dos años plazo con una cuota mensual de \$ 41.59 más IVA

- Se da en arrendamiento, a la Sra. Iris Cruz una cocina de horno marca Mabe por un valor de \$ 1,128.00 con IVA incluido, a dos años plazo con una cuota mensual de \$ 41.59 más IVA. El artículo tiene un costo de \$250.00

Octubre 15

- La Sra. Liz Vega cancela su 7^a cuota por valor de \$85.00 IVA incluido.
- La Sra. Berta Tobar cancela su 6^a cuota por valor de \$329.00 IVA incluido.
- El Sr. Tulio Ramos cancela su 5^a cuota por valor de \$235.00 IVA incluido.
- La Sra. Melissa Torres cancela su 2^a cuota por valor de \$47.00 IVA incluido.

Octubre 30

- El Sr. Roger Martínez cancela su 5^a cuota por valor de \$235.00 IVA incluido.
- El Sr. Mario Ramos cancela su 5^a cuota por valor de \$235.00 IVA incluido.
- La Sra. Ana Rivas cancela su 4^a cuota por valor de \$329.00 IVA incluido.
- El Sr. Paco Bueno cancela su 2^a cuota por valor de \$235.00 IVA incluido.
- El Sr. Fernando Castro cancela su 2^a cuota por valor de \$66.00 IVA incluido.

- La Sra. Rubí Solano cancela su 2ª cuota por valor de \$75.00 IVA incluido.
- El Sr. Martín López cancela la totalidad de su deuda por un total de \$ 1,125.00 IVA incluido.
- Se da arrendamiento al Sr. Andrés García una refrigeradora de 15' LG con un costo de \$400.00 y un juego de comedor con un costo de \$ 100.00. Teniendo una deuda total de \$2,256.00 a dos años plazo, con una cuota mensual de \$ 83.19 IVA incluido.

MES DE NOVIEMBRE

Noviembre 5

- El Sr. Andrés Ríos cancela su 9ª cuota por valor de \$66.00 IVA incluido.
- El Sr. Victor Paz cancela su 4ª cuota por valor de \$273.00 IVA incluido.
- El Sr. Armando Soto cancela su 2ª cuota por valor de \$47.00 IVA incluido.
- La Sra. Iris Cruz cancela su 2ª cuota por valor de \$47.00 IVA incluido.

Noviembre 10

Se da en arrendamiento al Sr. David Mijares un televisor Sony de 21" por un valor de \$912.00 con IVA incluido para dos años plazo con una cuota de \$ 33.63 más IVA mensuales. El costo del artículo es de \$200.00.

Noviembre 15

- La Sra. Liz Vega cancela su 8^a cuota por valor de \$85.00 IVA incluido.
- La Sra. Berta Tobar cancela su 7^a cuota por valor de \$329.00 IVA incluido.
- El Sr. Tulio Ramos cancela su 6^a cuota por valor de \$235.00 IVA incluido.
- La Sra. Melissa Torres cancela su 3^a cuota por valor de \$47.00 IVA incluido.

Noviembre 30

- El Sr. Roger Martínez cancela su 6^a cuota por valor de \$235.00 IVA incluido.
- El Sr. Mario Ramos cancela su 6^a cuota por valor de \$235.00 IVA incluido.

- La Sra. Ana Rivas cancela su 5^a cuota por valor de \$329.00 IVA incluido.
- El Sr. Paco Bueno cancela su 3^a cuota por valor de \$235.00 IVA incluido.
- El Sr. Fernando Castro cancela su 3^a cuota por valor de \$66.00 IVA incluido
- La Sra. Rubí Solano cancela su 3^a cuota por valor de \$75.00 IVA incluido.
- El Sr. Andrés García cancela su 2^a cuota por valor de \$94.00 IVA incluido.
- Se da en arrendamiento a la Sra. Rosa Castillo 2 Equipos de Sonido marca Sony con un costo de \$350.00 cada uno. Su deuda total es de \$ 3,168.00 con IVA incluido a dos años plazo, con una cuota mensual de \$ 116.81 más IVA.
- Se da en arrendamiento al Sr. Darío Méndez una refrigeradora de 15 pies LG por valor de \$1,800.00 con IVA incluido, a dos años plazo pagando una cuota de \$ 66.37 más IVA mensuales. El costo del artículo es de \$400.00.
- Se da en arrendamiento al Sr. Alonso Fuentes una lavadora LG por un valor de \$1,128.00 con IVA incluido, a dos años plazo con una cuota mensual de \$ 41.59 más IVA. El artículo tiene un costo de \$250.00.

- Se da en arrendamiento al Sr. Carlos Cortéz un juego de comedor colonial por un valor de \$1,128.00 con IVA incluido, a dos años plazo con una cuota mensual de \$ 41.59 más IVA. El costo del artículo vendido es de \$250.00.

MES DE DICIEMBRE

Diciembre 5

- El Sr. Andrés Ríos cancela su 10^a cuota por valor de \$66.00 IVA incluido.
- El Sr. Victor Paz cancela su 5^a cuota por valor de \$273.00 IVA incluido.
- El Sr. Armando Soto cancela su 3^a cuota por valor de \$47.00 IVA incluido.
- La Sra. Iris Cruz cancela su 3^a cuota por valor de \$47.00 IVA incluido.

Diciembre 10

- El Sr. David Mijares cancela su 2^a cuota por valor de \$38.00 IVA incluido.
- Se da en arrendamiento a la Sra. Flor Luna un juego de comedor con valor de \$456.00 con IVA incluido con una cuota

mensual de \$ 16.81 más IVA. El artículo tiene un costo de \$ 100.00.

Diciembre 15

- La Sra. Liz Vega cancela su 9^a cuota por valor de \$85.00 IVA incluido.
- La Sra. Berta Tobar cancela su 8^a cuota por valor de \$329.00 IVA incluido.
- El Sr. Tulio Ramos cancela su 7^a cuota por valor de \$235.00 IVA incluido.
- La Sra. Melissa Torres cancela su 4^a cuota por valor de \$47.00 IVA incluido.
- Se da en arrendamiento al Sr. Saúl Montes una lavadora marca LG por un valor de \$1,128.00 con IVA incluido, a dos años plazo con una cuota mensual de \$ 41.59 más IVA. El artículo tiene un costo de \$250.00.

Diciembre 30

- El Sr. Roger Martínez cancela su 7^a cuota por valor de \$235.00 IVA incluido
- El Sr. Mario Ramos cancela su 7^a cuota por valor de \$235.00 IVA incluido.

- La Sra. Ana Rivas cancela su 6^a cuota por valor de \$329.00 IVA incluido.
- El Sr. Paco Bueno cancela su 4^a cuota por valor de \$235.00 IVA incluido.
- El Sr. Fernando Castro cancela su 4^a cuota por valor de \$66.00 IVA incluido
- La Sra. Rubí Solano cancela su 4^a cuota por valor de \$75.00 IVA incluido.
- El Sr. Andrés García cancela su 3^a cuota por valor de \$94.00 IVA incluido
- La Sra. Rosa Castillo cancela su 2^a cuota por valor de \$132.00 IVA incluido.
- El Sr. Darío Méndez cancela su 2^a cuota por valor de \$75.00 IVA incluido
- El Sr. Alonso Fuentes cancela su 2^a cuota por valor de \$47.00 IVA incluido
- El Sr. Carlos Cortéz cancela su 2^a cuota por valor de \$47.00 IVA incluido
- Se da en arrendamiento al Sr. Adrián Luz una cocina con horno con un costo de \$250.00 y un juego de comedor colonial con un costo de \$ 250.00, totalizando una deuda de

\$2,256.00 con IVA incluido a dos años plazo, con una cuota mensual de \$ 83.19 más IVA .

- Se da en arrendamiento a la Sra. Claudia Peña un equipo de sonido sony con un costo de \$350.00 y una refrigeradora de 15' LG con un costo de \$ 400.00, haciendo una deuda total de \$ 3,384.00 con IVA incluido a dos años plazo, con una cuota mensual de \$ 124.78 más IVA.

- Se da en arrendamiento a la Sra. Vicky Poma un equipo de sonido sony con un costo de \$350.00, una cocina con horno con un costo de \$ 250.00 y un juego de comedor con un costo de \$ 100.00. Haciendo una deuda total de \$ 3,168.00 con IVA incluido a dos años plazo, con una cuota mensual de \$116.81 más IVA.

- Se da en arrendamiento a la Sra. Paula Solis los siguientes artículos, para un plazo de 2 años y con una cuota mensual de \$ 207. 96 más IVA, (ver cuadro de detalle en pág. 129)

4.2.6 CONTABILIZACIÓN DE LAS OPERACIONES

4.2.6.1 Metodología para la contabilización de las operaciones mediante la elaboración de los asientos contables.

Para la contabilización de los asientos contables mediante la figura del arrendamiento con promesa de venta de bienes muebles se utilizará la misma metodología que fue aplicada en la contabilización de las ventas a plazos.

4.2.6.2 Tarjetas de Control de Inventarios

LA CEIBA S.A. de C.V.
INVENTARIO DE ARTÍCULOS DADOS EN ARRENDAMIENTO

ARTÍCULO: Refrigeradora de 15 pies N°. _____
 MARCA: LG COLOR: _____
 MODELO: 80322LG

FECHA	CONCEPTO	ENTRADAS			SALIDAS			Ud
		Uds.	Costo Unit.	Costo Total	Uds.	Costo Unit.	Costo Total	
30/09/xx	Arrendados	1	400.00	400.00				1
30/09/xx	Arrendados	1	400.00	400.00				2
30/10/xx	Venta				1	400.00	400.00	1
30/10/xx	Arrendados	1	400.00	400.00				2
30/11/xx	Arrendados	1	400.00	400.00				3
30/12/xx	Arrendados	1	400.00	400.00				4
30/12/xx	Arrendados	1	400.00	400.00		400.00	400.00	5
30/08/X2	Venta				1	400.00	400.00	4
30/09/X2	Venta				1	400.00	400.00	3
30/10/X2	Venta				1	400.00	800.00	2
30/11/X2	Venta				2			0

ORIGINAL: BODEGA _____

REVISADO _____

AUTORIZADO: _____

LA CEIBA S.A. de C.V.
INVENTARIO DE ARTÍCULOS DADOS EN ARRENDAMIENTO

ARTÍCULO: Equipo de sonido
 MARCA: Sony
 MODELO: 003-1

Nº. _____
 COLOR: _____

FECHA	CONCEPTO	ENTRADAS			SALIDAS			Uds.
		Uds.	Costo Unit.	Costo Total	Uds.	Costo Unit.	Costo Total	
15/03/xx	Arrendados	1	350.00	350.00				1
30/09/xx	Arrendados	1	350.00	350.00				2
30/11/xx	Arrendados	2	350.00	700.00				4
30/12/xx	Arrendados	1	350.00	350.00				5
30/12/xx	Arrendados	1	350.00	350.00				6
30/12/xx	Arrendados	1	350.00	350.00				7
05/02/X2	Venta				1	350.00	350.00	6
30/08/X2	Venta				1	350.00	350.00	5
30/10/X2	Venta				2	350.00	700.00	3
30/11/X2	Venta				3	350.00	1,050.00	0

ORIGINAL: BODEGA _____

REVISADO _____

AUTORIZADO: _____

LA CEIBA S.A. de C.V.
INVENTARIO DE ARTÍCULOS DADOS EN ARRENDAMIENTO

ARTÍCULO: Juego de sala
 MARCA: _____
 MODELO: _____

Nº. _____
 COLOR: _____

FECHA	CONCEPTO	ENTRADAS			SALIDAS			EX:	
		Uds.	Costo Unit.	Costo Total	Uds.	Costo Unit.	Costo Total	Uds.	C U
21/02/xx	Arrendado	1	250.00	250.00				1	2
15/05/xx	Arrendado	1	250.00	250.00				2	2
30/05/xx	Devolución				1	250.00	250.00	1	2
05/10/xx	Arrendado	1	250.00	250.00				2	2
30/12/xx	Arrendado	1	250.00	250.00				3	2
15/04/X2	Venta				1	250.00	250.00	2	2
15/09/X2	Venta				1	250.00	250.00	1	2
30/11/X2	Venta				1	250.00	250.00	0	

ORIGINAL: BODEGA _____

REVISADO _____

AUTORIZADO: _____

LA CEIBA S.A. de C.V.
INVENTARIO DE ARTÍCULOS DADOS EN ARRENDAMIENTO

ARTÍCULO: Lavadora
 MARCA: LG
 MODELO: 5843-6

N°. _____
 COLOR: _____

FECHA	CONCEPTO	ENTRADAS			SALIDAS			EXIS	
		Uds.	Costo Unit.	Costo Total	Uds.	Costo Unit.	Costo Total	Uds.	Cost Unit
30/07/xx	Arrendado	1	250.00	250.00				1	250.
15/09/xx	Arrendado	1	250.00	250.00				2	250.
30/11/xx	Arrendado	1	250.00	250.00				3	250.
15/12/xx	Arrendado	1	250.00	250.00				4	250.
30/12/xx	Arrendado	1	250.00	250.00				5	250.
30/06/X2	Venta				1	250.00	250.00	4	250.
15/08/X2	Venta				1	250.00	250.00	3	250.
30/10/X2	Venta				1	250.00	250.00	2	250.
15/11/X2	Venta				1	250.00	250.00	1	250.
30/11/X2	Venta				1	250.00	250.00	0	0.

ORIGINAL: BODEGA _____

REVISADO _____

AUTORIZADO: _____

LA CEIBA S.A. de C.V.
INVENTARIO DE ARTÍCULOS DADOS EN ARRENDAMIENTO

ARTÍCULO: Juego de Comedor
 MARCA: _____
 MODELO: Colonial

Nº. _____
 COLOR: _____

FECHA	CONCEPTO	ENTRADAS			SALIDAS			E	
		Uds.	Costo Unit.	Costo Total	Uds.	Costo Unit.	Costo Total	Uds.	
15/04/xx	Arrendado	1	250.00	250.00				1	
15/05/xx	Arrendado	1	250.00	250.00				2	
30/07/xx	Arrendado	1	250.00	250.00				3	
30/11/xx	Arrendado	1	250.00	250.00				4	
30/12/xx	Arrendado	1	250.00	250.00				5	
15/03/X2	Venta				1	250.00	250.00	4	
15/04/X2	Venta				1	250.00	250.00	3	
30/06/X2	Venta				1	250.00	250.00	2	
30/10/X2	Venta				1	250.00	250.00	1	
30/11/X2	Venta				1	250.00	250.00	0	

ORIGINAL: BODEGA _____

REVISADO _____

AUTORIZADO: _____

LA CEIBA S.A. de C.V.
INVENTARIO DE ARTÍCULOS DADOS EN ARRENDAMIENTO

ARTÍCULO: Televisor de 21
pulgadas
 MARCA: Sony
 MODELO: 8.0322

Nº. _____
 COLOR: _____

FECHA	CONCEPTO	ENTRADAS			SALIDAS			Uc
		Uds.	Costo Unit.	Costo Total	Uds.	Costo Unit.	Costo Total	
15/04/xx	Arrendados	1	200.00	200.00				
05/08/xx	Arrendados	1	200.00	200.00				
10/11/xx	Arrendados	1	200.00	200.00				
15/03/X2	Venta				1	200.00	200.00	
30/07/X2	Venta				1	200.00	200.00	
10/10/X2	Venta				1	200.00	200.00	

ORIGINAL: BODEGA _____

REVISADO _____

AUTORIZADO _____

LA CEIBA S.A. de C.V.
INVENTARIO DE ARTÍCULOS DADOS EN ARRENDAMIENTO

ARTÍCULO: Cocina de Horno
 MARCA: Mabe
 MODELO: 54334

Nº. _____
 COLOR: _____

FECHA	CONCEPTO	ENTRADAS			SALIDAS			EX
		Uds.	Costo Unit.	Costo Total	Uds.	Costo Unit.	Costo Total	
05/10/xx	Arrendados	1	250.00	250.00				1
30/12/xx	Arrendados	1	250.00	250.00				2
30/12/xx	Arrendados	1	250.00	250.00				3
15/09/X2	Venta				1	250.00	250.00	2
30/11/X2	Venta				2	250.00	250.00	0

ORIGINAL: BODEGA _____

REVISADO _____

AUTORIZADO: _____

LA CEIBA S.A. de C.V.
INVENTARIO DE ARTÍCULOS DADOS EN ARRENDAMIENTO

ARTÍCULO: Juego de Comedor
 MARCA: _____
 MODELO: Sencillo

Nº. _____
 COLOR: _____

FECHA	CONCEPTO	ENTRADAS			SALIDAS			Uds.
		Uds.	Costo Unit.	Costo Total	Uds.	Costo Unit.	Costo Total	
30/10/xx	Arrendados	1	100.00	100.00				1
10/12/xx	Arrendados	1	100.00	100.00				2
30/12/xx	Arrendados	1	100.00	100.00				3
30/09/X2	Venta				1	100.00	100.00	2
10/11/X2	Venta				1	100.00	100.00	1
30/11/X2	Venta				1	100.00	100.00	0

ORIGINAL: BODEGA _____

REVISADO _____

AUTORIZADO: _____

LA CEIBA S.A. de C.V.
INVENTARIO DE ARTÍCULOS DADOS EN ARRENDAMIENTO

ARTÍCULO: Refrigeradora de 15
 pies
 MARCA: LG
 MODELO: 80322LG

Nº. _____
 COLOR: _____

FECHA	CONCEPTO	ENTRADAS			SALIDAS			Ud.
		Uds.	Costo Unit.	Costo Total	Uds.	Costo Unit.	Costo Total	
15/01/xx	Compra	7	400.00	2,800.00				
30/01/xx	Arrendados				1	400.00	400.00	
28/02/xx	Venta				1	400.00	400.00	
30/09/xx	Arrendados				1	400.00	400.00	
30/10/xx	Arrendados				1	400.00	400.00	
30/11/xx	Arrendados				1	400.00	400.00	
30/12/xx	Arrendados				1	400.00	400.00	
30/12/xx	Arrendados				1	400.00	400.00	

ORIGINAL: BODEGA _____

REVISADO _____

AUTORIZA _____

LA CEIBA S.A. de C.V.
INVENTARIO DE ARTÍCULOS DADOS EN ARRENDAMIENTO

ARTÍCULO: JUEGO DE SALA
 MARCA: _____
 MODELO: _____

Nº. _____
 COLOR: _____

FECHA	CONCEPTO	ENTRADAS			SALIDAS			EX	
		Uds.	Costo Unit.	Costo Total	Uds.	Costo Unit.	Costo Total	Uds.	C U
15/01/xx	Compra	4	250.00	1,000.00					
21/02/xx	Arrendado				1	250.00	250.00	3	2
15/05/xx	Arrendado				1	250.00	250.00	2	2
05/10/xx	Arrendado				1	250.00	250.00	1	2
30/12/xx	Arrendado				1	250.00	250.00	0	

ORIGINAL: BODEGA _____

REVISADO _____

AUTORIZADO: _____

LA CEIBA S.A. de C.V.
INVENTARIO DE ARTÍCULOS DADOS EN ARRENDAMIENTO

ARTÍCULO: LAVADORA
 MARCA: LG
 MODELO: 5843-6

Nº. _____
 COLOR: _____

FECHA	CONCEPTO	ENTRADAS			SALIDAS			EX	
		Uds.	Costo Unit.	Costo Total	Uds.	Costo Unit.	Costo Total	Uds.	C U.
15/01/xx	Compra	5	250.00	1,250.00					
30/07/xx	Arrendado				1	250.00	250.00	4	2
15/09/xx	Arrendado				1	250.00	250.00	3	2
30/11/xx	Arrendado				1	250.00	250.00	2	2
15/12/xx	Arrendado				1	250.00	250.00	1	2
30/12/xx	Arrendado				1	250.00	250.00	0	

ORIGINAL: BODEGA _____

REVISADO _____

AUTORIZADO: _____

LA CEIBA S.A. de C.V.
INVENTARIO DE ARTÍCULOS DADOS EN ARRENDAMIENTO

ARTÍCULO: JUEGO DE COMEDOR
 MARCA: _____
 MODELO: COLONIAL

Nº. _____
 COLOR: _____

FECHA	CONCEPTO	ENTRADAS			SALIDAS			Uds.
		Uds.	Costo Unit.	Costo Total	Uds.	Costo Unit.	Costo Total	
10/04/xx	Compra	6	250.00	1,500.00				
15/04/xx	Arrendado				1	250.00	250.00	5
15/05/xx	Arrendado				1	250.00	250.00	4
30/07/xx	Arrendado				1	250.00	250.00	3
30/11/xx	Arrendado				1	250.00	250.00	2
30/12/xx	Arrendado				1	250.00	250.00	1

ORIGINAL: BODEGA _____

REVISADO _____

AUTORIZADO: _____

LA CEIBA S.A. de C.V.
INVENTARIO DE ARTÍCULOS DADOS EN ARRENDAMIENTO

ARTÍCULO: TELEVISORES DE
 21"
 MARCA: SONY
 MODELO: 80322

Nº. _____
 COLOR: _____

FECHA	CONCEPTO	ENTRADAS			SALIDAS			EX	
		Uds.	Costo Unit.	Costo Total	Uds.	Costo Unit.	Costo Total	Uds.	Costo Total
15/01/xx	Compra	5	200.00	1,000.00					
28/02/xx	Venta				1	200.00	200.00	4	200.00
15/04/xx	Arrendados				1	200.00	200.00	3	200.00
05/08/xx	Arrendados				1	200.00	200.00	2	200.00
10/11/xx	Arrendados				1	200.00	200.00	1	200.00

ORIGINAL: BODEGA _____

REVISADO _____

AUTORIZADO: _____

LA CEIBA S.A. de C.V.
INVENTARIO DE ARTÍCULOS DADOS EN ARRENDAMIENTO

ARTÍCULO: TELEVISORES PANTALLA
PLANA DE 42"
 MARCA: SONY
 MODELO: SLV 700.

N°. _____
 COLOR: _____

FECHA	CONCEPTO	ENTRADAS			SALIDAS			EXISTE	
		Uds.	Costo Unit.	Costo Total	Uds.	Costo Unit.	Costo Total	Uds.	Costo Unit.
10/04/xx	Compra	7	1,250.00	8,750.00					
15/05/xx	Arrendado				1	1,250.00	1,250.00	6	1,250.
15/06/xx	Arrendado				1	1,250.00	1,250.00	5	1,250.
30/06/xx	Arrendado				2	1,250.00	2,500.00	3	1,250.
30/07/xx	Arrendado				1	1,250.00	1,250.00	2	1,250.
05/08/xx	Arrendado				1	1,250.00	1,250.00	1	1,250.
30/09/xx	Arrendado				1	1,250.00	1,250.00	0	0.

ORIGINAL:
 BODEGA _____

REVISADO _____

AUTORIZADO: _____

LA CEIBA S.A. de C.V.
INVENTARIO DE ARTÍCULOS DADOS EN ARRENDAMIENTO

ARTÍCULO: EQUIPO DE SONIDO
 MARCA: SONY
 MODELO: 003-1.

N°. _____
 COLOR: _____

FECHA	CONCEPTO	ENTRADAS			SALIDAS			Uds.
		Uds.	Costo Unit.	Costo Total	Uds.	Costo Unit.	Costo Total	
15/01/xx	Compra	7	350.00	2,450.00				
15/03/xx	Arrendados				1	350.00	350.00	6
30/09/xx	Arrendados				1	350.00	350.00	5
30/11/xx	Arrendados				2	350.00	700.00	3
30/12/xx	Arrendados				1	350.00	350.00	2
30/12/xx	Arrendados				1	350.00	350.00	1
30/12/xx	Arrendados				1	350.00	350.00	0

ORIGINAL: BODEGA _____

REVISADO _____

AUTORIZADO: _____

LA CEIBA S.A. de C.V.
INVENTARIO DE ARTÍCULOS DADOS EN ARRENDAMIENTO

ARTÍCULO: COCINA DE HORNO
 MARCA: MABE
 MODELO: 54334

Nº. _____
 COLOR: _____

FECHA	CONCEPTO	ENTRADAS			SALIDAS			E
		Uds.	Costo Unit.	Costo Total	Uds.	Costo Unit.	Costo Total	
15/01/xx	Compra	5	250.00	1,250.00				
28/02/xx	Venta				1	250.00	250.00	4
05/10/xx	Arrendados				1	250.00	250.00	3
30/12/xx	Arrendados				1	250.00	250.00	2
30/12/xx	Arrendados				1	250.00	250.00	1

ORIGINAL: BODEGA _____

REVISADO _____

AUTORIZADO: _____

LA CEIBA S.A. de C.V.
INVENTARIO DE ARTÍCULOS DADOS EN ARRENDAMIENTO

ARTÍCULO: JUEGO DE COMEDOR
 MARCA: _____
 MODELO: SENCILLO

Nº. _____
 COLOR: _____

FECHA	CONCEPTO	ENTRADAS			SALIDAS			E
		Uds.	Costo Unit.	Costo Total	Uds.	Costo Unit.	Costo Total	
15/01/xx	Compra	3	100.00	300.00				
30/10/xx	Arrendados				1	100.00	100.00	2
10/12/xx	Arrendados				1	100.00	100.00	1
30/12/xx	Arrendados				1	100.00	100.00	0

ORIGINAL: BODEGA _____

REVISADO _____

AUTORIZADO: _____

4.2.6.3 Tarjetas de Control de Clientes

LA CEIBA Avenida Independencia Sur No. 50 Tel. 24413080	DETALLE DEL BIEN DADO EN ARRENDAMIENTO CON PROMESA DE VENTA
<u>INFORMACIÓN DE CRÉDITO</u> No <u>001</u>	
Cliente <u>Martin López</u> Edad <u>30</u> años	Artículos <u>1</u> <u>refrigeradora de 15"</u>
Ocupación <u>Comerciante</u> DUI No. <u>04330373-5</u>	
Nacionalidad <u>Salvadoreño</u> Estado Civil <u>Soltero</u>	Marcas <u>LG</u>
Nombre del Cónyuge _____	
Dirección Particular del Cliente <u>Col. Jardines</u> <u>del Tecana Pol. 1 casa 4</u>	Modelos <u>80322 LG</u>
Lugar característico donde vive _____	
Teléfono <u>2440-8020</u>	Series <u>003-568</u>
Dirección de su negocio o empleo <u>Santa Ana Av.</u> <u>Independencia Sur N° 16</u>	
Teléfono <u>2400-8021</u>	Color <u>Blanco</u>
De qué trabaja en su Negocio, Empresa, Fabrica o Hacienda <u>Negocio propio</u>	Valor <u>\$1,800.00</u>
Sueldo <u>\$1,000.00</u> Nombre de su Jefe inmediato _____	Prima <u>\$ 75.00</u>
	Resto <u>\$1,725.00</u>
Casa propia <input checked="" type="checkbox"/> Alquila _____ Valor de alquiler _____	23 <u>Cuotas de \$ 75.00</u>
Donde ha tenido créditos _____	Fecha de Emisión <u>30-01-XX</u>
Teléfonos _____	Fecha de Vencimiento <u>30-12-XX</u>
REFERENCIAS FAMILIARES	
Nombre <u>Mariana Pérez</u> Parentesco <u>Hermana</u>	
Dirección <u>Col. Santa Anita, Santa Ana</u>	
Lugar de trabajo y teléfono _____	
Nombre _____ Parentesco _____	
Dirección _____	
Lugar de trabajo y teléfono _____	
REFERENCIAS PERSONALES	
Nombre <u>José Manuel Magaña</u>	
Dirección <u>Col. Santa Anita, Santa Ana</u>	
Lugar de trabajo y teléfono <u>Impresa repuestos,</u> <u>2400-2090</u>	
Nombre _____	
Dirección _____	
Lugar de trabajo y teléfono _____	
OBSERVACIONES _____	
Agente Vendedor _____ Fiscal de Crédito _____ Motorista _____	ESPACIO PARA CROQUIS DE UBICACIÓN DEL CLIENTE

Nombre Martín López **Contrato** 00-1
Dirección Col. Jardines del **Artículos** 1 Refrigeradora
Tecana Pol. 1 Pje.4 LG
Referencia _____

Letras	Vencimientos	Valores	
		Saldo	Cancelaciones Original \$
1	30/01/xx	1,725.00	75.00
2	30/02/xx	1,650.00	75.00
3	30/03/xx	1,575.00	75.00
4	30/04/xx	1,500.00	75.00
5	30/05/xx	1,425.00	75.00
6	30/06/xx	1,350.00	75.00
7	30/07/xx	1,275.00	75.00
8	30/08/xx	1,200.00	75.00
9	30/09/xx	1,125.00	75.00
10	30/10/xx	0.00	1,125.00
11			
12			
13			
14			
15			
16			
17			
18			
19			
20			
21			
22			
23			
24			
25			
26			
27			
28			
29			
30			
31			
32			
33			
34			
35			

<p>LA CEIBA Avenida Independencia Sur No. 50 Tel. 24413080</p> <p><u>INFORMACIÓN DE CRÉDITO</u> No <u>002</u></p>	<p>DETALLE DEL BIEN DADO EN ARRENDAMIENTO CON PROMESA DE VENTA</p>
<p>Cliente <u>Hugo Rojas</u> Edad <u>25</u> años Ocupación <u>Secretario</u> DUI No. <u>02330381-7</u> Nacionalidad <u>Salvadoreño</u> Estado Civil <u>Soltero</u> Nombre del Cónyuge _____ Dirección Particular del Cliente <u>Col. San Miguelito N° 30 Santa Ana.</u> Lugar característico donde vive _____ Teléfono <u>2430-3121</u></p>	<p>Artículos <u>1</u> <u>juego de sala</u></p>
<p>Dirección de su negocio o empleo <u>Ofic. de abogado Salazar y Asoc. Sobre novena calle pte.</u> Teléfono <u>2400-8021</u> De qué trabaja en su Negocio, Empresa, Fabrica o Hacienda <u>Secretario</u></p>	<p>Marcas _____ Modelos _____ Series _____</p>
<p>Sueldo \$ <u>450.00</u> Nombre de su Jefe inmediato <u>Joaquín Mendoza</u></p>	<p>Color <u>Verde/Blanco</u> Valor <u>\$1,128.00</u> Prima \$ <u>47.00</u> Resto <u>\$1,081.00</u> <u>23 Cuotas de \$ 47.00</u></p>
<p>Casa propia <u>x</u> Alquila _____ Valor de alquiler _____ Donde ha tenido créditos _____ Teléfonos _____</p>	<p>Fecha de Emisión <u>21-02-XX</u> Fecha de Vencimiento <u>21-01-X2</u></p>
<p style="text-align: center;">REFERENCIAS FAMILIARES</p> <p>Nombre <u>Margarita Martínez</u> Parentesco <u>Hermana</u> Dirección <u>Col. San Rafael N° 40</u> Lugar de trabajo y teléfono <u>Comercial y Variedades Valencia.</u></p>	<p>ESPACIO PARA CROQUIS DE UBICACIÓN DEL CLIENTE</p>
<p>Nombre _____ Parentesco _____ Dirección _____ Lugar de trabajo y teléfono _____</p>	
<p style="text-align: center;">REFERENCIAS PERSONALES</p> <p>Nombre <u>Manuel Mendoza</u> Dirección <u>Col. San Miguelito casa N° 23</u> Lugar de trabajo y teléfono <u>Ofic. De abogados Salazar y asociados</u></p>	
<p>Nombre _____ Dirección _____ Lugar de trabajo y teléfono _____</p>	
<p>OBSERVACIONES _____ Agente Vendedor _____ Fiscal de Crédito _____ Motorista _____</p>	

Nombre Hugo Rojas **Contrato** 00-2
Dirección Col. San Miguelito **Artículos** 1. Juego de Sala
30
Referencia _____

Letras	Vencimientos	Valores	Cancelaciones
		Saldo	Original \$
1	21/02/xx	1,081.00	47.00
2	21/03/xx	1,034.00	47.00
3			
4			
5			
6			
7			
8			
9			
10			
11			
12			
13			
14			
15			
16			
17			
18			
19			
20			
21			
22			
23			
24			
25			
26			
27			
28			
29			
30			
31			
32			
33			
34			
35			

LA CEIBA	DETALLE DEL BIEN
Avenida Independencia Sur No. 50 Tel. 24413080	DADO EN
<u>INFORMACIÓN DE CRÉDITO</u> No <u>003</u>	ARRENDAMIENTO CON
	PROMESA DE VENTA
Cliente <u>Andrés Ríos</u> Edad <u>42</u> años	Artículos <u>1</u>
Ocupación <u>Motorista</u> DUI No. <u>01440483-8</u>	Equipo de Sonido _____
Nacionalidad <u>Salvadoreño</u> Estado Civil <u>Casado</u>	
Nombre del Cónyuge <u>Consuelo de López</u>	
Dirección Particular del Cliente <u>Col. Santa</u>	Marcas <u>Sony</u>
<u>Anita N° 41 Santa Ana.</u>	
Lugar característico donde vive _____	
Teléfono <u>24713049</u>	
Dirección de su negocio o empleo _____	Modelos <u>003-1</u>
Teléfono <u>2471-4022</u>	Series <u>00-1432</u>
De qué trabaja en su Negocio, Empresa, Fabrica o Hacienda <u>Motorista</u>	
Sueldo \$ <u>450.00</u> Nombre de su Jefe inmediato _____	Color <u>Negro</u>
<u>Samuel Salazar</u>	
Casa propia <u>x</u> Alquila _____ Valor de alquiler _____	Valor <u>\$1,584.00</u>
Donde ha tenido créditos _____	Prima \$ <u>66.00</u>
Teléfonos _____	Resto <u>\$1,518.00</u>
REFERENCIAS FAMILIARES	<u>23</u> Cuotas de \$ <u>66.00</u>
Nombre <u>Francisco López</u> Parentesco <u>Hermano</u>	Fecha de Emisión <u>05-03-XX</u>
Dirección <u>Altos del Palmar pje. 2 N° 30 Sta. Ana</u>	
Lugar de trabajo y teléfono <u>ACODES, S.A. DE C.V.</u>	Fecha de Vencimiento <u>05-02-X2</u>
Nombre _____ Parentesco _____	
Dirección _____	
Lugar de trabajo y teléfono _____	
REFERENCIAS PERSONALES	ESPACIO PARA CROQUIS DE UBICACIÓN DEL CLIENTE
Nombre <u>Karla Blandón</u>	
Dirección <u>Rpto. Sta. Lucía, Santa Ana</u>	
Lugar de trabajo y teléfono <u>Almacenes Bou.</u>	
<u>2480-3040</u>	
Nombre _____	
Dirección _____	
Lugar de trabajo y teléfono _____	
OBSERVACIONES _____	
Agente Vendedor _____ Fiscal de Crédito _____ Motorista _____	

Nombre Andrés Ríos **Contrato** 00-3
Dirección Col. Sta. Anita **Artículos** 1. Equipo de
Santa Ana Sonido
Referencia _____

Letras	Vencimientos	Valores	Cancelaciones
		Saldo	Original \$
1	05/03/xx	1,518.00	66.00
2	05/04/xx	1,452.00	66.00
3	05/05/xx	1,386.00	66.00
4	05/06/xx	1,320.00	66.00
5	05/07/xx	1,254.00	66.00
6	05/08/xx	1,188.00	66.00
7	05/09/xx	1,122.00	66.00
8	05/10/xx	1,056.00	66.00
9	05/11/xx	990.00	66.00
10	05/12/xx	924.00	66.00
11			
12			
13			
14			
15			
16			
17			
18			
19			
20			
21			
22			
23			
24			
25			
26			
27			
28			
29			
30			
31			
32			

LA CEIBA	DETALLE DEL BIEN
Avenida Independencia Sur No. 50 Tel. 24413080	DADO EN
<u>INFORMACIÓN DE CRÉDITO</u> No <u>004</u>	ARRENDAMIENTO CON
	PROMESA DE VENTA
Cliente <u>Liz Vega</u> Edad <u>35</u> años	Artículos <u>1 T.V.</u>
Ocupación <u>Ingeniero</u> DUI No. <u>02440473-4</u>	<u>21" 1</u> juego de
Nacionalidad <u>Salvadoreño</u> Estado Civil <u>Casada</u>	<u>comedor colonial</u>
Nombre del Cónyuge <u>Luis Peralta</u>	Marcas <u>Sony</u>
Dirección Particular del Cliente <u>Col. El Trébol</u>	Modelos <u>8032-2/</u>
<u>pje N° 4 casa N° 36</u>	<u>colonial</u>
Lugar característico donde vive _____	Series <u>004-52/3434-4</u>
Teléfono <u>2440-8131</u>	
Dirección de su negocio o empleo <u>Zona franca</u>	Color <u>Café / Negro</u>
<u>American Park.</u>	Valor <u>\$2,040.00</u>
Teléfono <u>2331-2181</u>	Prima <u>\$ 85.00</u>
De qué trabaja en su Negocio, Empresa, Fabrica o	Resto <u>\$1,955.00</u>
Hacienda <u>Supervisora</u>	<u>23 Cuotas de \$ 85.00</u>
Sueldo \$ <u>850.00</u> Nombre de su Jefe inmediato _____	Fecha de Emisión
<u>Juan Carlos Linares</u>	<u>15-04-XX</u>
Casa propia <u>x</u> Alquila _____ Valor de alquiler _____	Fecha de Vencimiento
Donde ha tenido créditos _____	<u>15-03-X2</u>
Teléfonos _____	
REFERENCIAS FAMILIARES	
Nombre <u>Raúl Valladares</u> Parentesco <u>Primo</u>	
Dirección <u>Col. El Trébol pje 5 casa N° 4</u>	
Lugar de trabajo y teléfono <u>Zona Franca American</u>	
<u>Park</u>	
Nombre _____ Parentesco _____	
Dirección _____	
Lugar de trabajo y teléfono _____	
REFERENCIAS PERSONALES	
Nombre <u>Marvin Fuentes</u>	
Dirección <u>Col. San Miguelito casa N° 54</u>	
Lugar de trabajo y teléfono <u>Alcaldía Municipal</u>	
<u>Metapán</u>	
Nombre _____	
Dirección _____	
Lugar de trabajo y teléfono _____	
OBSERVACIONES _____	
Agente Vendedor _____ Fiscal de Crédito _____ Motorista _____	ESPACIO PARA CROQUIS DE UBICACIÓN DEL CLIENTE

Nombre Liz Vega **Contrato** 00-4
Dirección Col. El Trebol **Artículos** 1. TV /1. Juego
Pje. 4 casa #
92 de Comedor
Referencia _____

Letras	Vencimientos	Valores	Cancelaciones
		Saldo	Original \$
1	15/04/xx	1,955.00	85.00
2	15/05/xx	1,870.00	85.00
3	15/06/xx	1,785.00	85.00
4	15/07/xx	1,700.00	85.00
5	15/08/xx	1,615.00	85.00
6	15/09/xx	1,530.00	85.00
7	15/10/xx	1,445.00	85.00
8	15/11/xx	1,360.00	85.00
9	15/12/xx	1,275.00	85.00
10			
11			
12			
13			
14			
15			
16			
17			
18			
19			
20			
21			
22			
23			
24			
25			
26			
27			
28			
29			
30			
31			
32			
33			
34			
35			

LA CEIBA Avenida Independencia Sur No. 50 Tel. 24413080 <u>INFORMACIÓN DE CRÉDITO</u> No <u>005</u>	DETALLE DEL BIEN DADO EN ARRENDAMIENTO CON PROMESA DE VENTA
Cliente <u>BERTA TOBAR</u> Edad <u>27</u> años Ocupación <u>Medico</u> DUI No. <u>01220262-5</u> Nacionalidad <u>Salvadoreño</u> Estado Civil <u>Soltera</u>	Artículos <u>juego de sala, TV. 42" pantalla plana, juego de comedor colonial</u>
Nombre del Cónyuge _____ Dirección Particular del Cliente <u>Barrio San Antonio N° 29, Candelaria de La Frontera Sta. Ana</u> Lugar característico donde vive _____ Teléfono <u>2472-3121</u>	Marcas <u>Sony</u>
Dirección de su negocio o empleo <u>Hospital Nacional de Santa Ana</u> Teléfono <u>2441-3121</u> De qué trabaja en su Negocio, Empresa, Fabrica o Hacienda <u>Medico</u>	Modelos <u>SLU-700 colonial</u>
Sueldo \$ _____ Nombre de su Jefe inmediato _____ <u>Dr. Ana Mendoza</u>	Series <u>2005 - 54344</u>
Casa propia <u>x</u> Alquila _____ Valor de alquiler _____ Donde ha tenido créditos _____ Teléfonos _____	Color <u>Blanco, Gris, café.</u>
REFERENCIAS FAMILIARES	Valor <u>\$7,896.00</u>
Nombre <u>Francisco Escobar</u> Parentesco <u>Hermano</u> Dirección <u>Bo. San Antonio N° 29 Candelaria de la Frontera, Sta. Ana</u> Lugar de trabajo y teléfono <u>Centro Judicial Santa Ana</u>	Prima \$ <u>329.00</u> Resto <u>\$7,567.00</u>
Nombre _____ Parentesco _____ Dirección _____ Lugar de trabajo y teléfono _____	23 <u>Cuotas de \$329.00</u> Fecha de Emisión <u>15-05-XX</u>
REFERENCIAS PERSONALES	Fecha de Vencimiento <u>15-04-X2</u>
Nombre <u>Yeni Ramos</u> Dirección <u>Sn. Cristóbal Frontera sobre carretera Panamericana, N° 30</u> Lugar de trabajo y teléfono <u>Hospital Nacional de Santa Ana</u>	ESPACIO PARA CROQUIS DE UBICACIÓN DEL CLIENTE
Nombre _____ Dirección _____ Lugar de trabajo y teléfono _____	
OBSERVACIONES _____ Agente Vendedor Fiscal de Crédito Motorista	

Nombre Berta Tobar **Contrato** 00-5
Dirección Bo. San Antonio # 29 **Artículos** Juego de Sala/
Candelaria de la Frontera TV. Juego de Com.
Referencia _____

Letras	Vencimientos	Valores	Cancelaciones
		Saldo	Original \$
1	15/05/xx	7,567.00	329.00
2	15/06/xx	7,238.00	329.00
3	15/07/xx	6,909.00	329.00
4	15/08/xx	6,580.00	329.00
5	15/09/xx	6,251.00	329.00
6	15/10/xx	5,922.00	329.00
7	15/11/xx	5,593.00	329.00
8	15/12/xx	5,264.00	329.00
9			
10			
11			
12			
13			
14			
15			
16			
17			
18			
19			
20			
21			
22			
23			
24			
25			
26			
27			
28			
29			
30			
31			
32			
33			
34			
35			

LA CEIBA	DETALLE DEL BIEN
Avenida Independencia Sur No. 50 Tel. 24413080	DADO EN
<u>INFORMACIÓN DE CRÉDITO</u> No <u>006</u>	ARRENDAMIENTO CON
	PROMESA DE VENTA
Cliente <u>Tulio Ramos</u> Edad <u>45</u> años	Artículos <u>TV.</u>
Ocupación <u>Administrador</u> DUI No. <u>01220262-5</u>	<u>42" pantalla plana.</u>
Nacionalidad <u>Salvadoreño</u> Estado Civil <u>Casado</u>	
Nombre del Cónyuge <u>Yanet de Flamenco</u>	Marcas <u>Sony</u>
Dirección Particular del Cliente <u>Col. El Trébol</u> <u>pje. 4 casa N° 20, Santa Ana.</u>	
Lugar característico donde vive _____	Modelos <u>SLU-700</u>
Teléfono <u>2442-4015</u>	
Dirección de su negocio o empleo <u>Banco Cuscatlán</u> <u>Metrocentro.</u>	Series <u>2005</u>
Teléfono _____	
De qué trabaja en su Negocio, Empresa, Fabrica o Hacienda <u>Gerente General</u>	Color <u>Gris.</u>
Sueldo <u>\$1,200</u> Nombre de su Jefe inmediato _____ <u>Dr. Ana Mendoza</u>	Valor <u>\$5,640.00</u>
Casa propia <u>x</u> Alquila _____ Valor de alquiler _____	Prima <u>\$ 235.00</u>
Donde ha tenido créditos _____	Resto <u>\$5,405.00</u>
Teléfonos _____	23 <u>Cuotas de \$235.00</u>
REFERENCIAS FAMILIARES	Fecha de Emisión <u>15-06-XX</u>
Nombre <u>Margarita Flamenco</u> Parentesco <u>Hermana</u>	Fecha de Vencimiento <u>15-05-X2</u>
Dirección <u>Col. El Trébol</u>	ESPACIO PARA CROQUIS
Lugar de trabajo y teléfono <u>Agencia de Viajes</u> <u>Escamilla</u>	DE UBICACIÓN DEL
Nombre _____ Parentesco _____	CLIENTE
Dirección _____	
Lugar de trabajo y teléfono _____	
REFERENCIAS PERSONALES	
Nombre <u>Eduardo Linares</u>	
Dirección <u>Col. El Trébol</u>	
Lugar de trabajo y teléfono <u>Ministerio de</u> <u>Educación regional Santa Ana</u>	
Nombre _____	
Dirección _____	
Lugar de trabajo y teléfono _____	
OBSERVACIONES _____	
Agente Vendedor _____ Fiscal de Crédito _____ Motorista _____	

<p>LA CEIBA Avenida Independencia Sur No. 50 Tel. 24413080</p> <p><u>INFORMACIÓN DE CRÉDITO</u> No <u>007</u></p>	<p>DETALLE DEL BIEN DADO EN ARRENDAMIENTO CON PROMESA DE VENTA</p>
<p>Cliente <u>Roger Martínez</u> Edad <u>23</u> años Ocupación <u>Maestro</u> DUI No. <u>04554595-9</u> Nacionalidad <u>Salvadoreño</u> Estado Civil <u>Soltero</u></p>	<p>Artículos <u>TV. 42" pantalla plana.</u></p>
<p>Nombre del Cónyuge _____ Dirección Particular del Cliente <u>Bo. Sn. José Av. Domingo Peñate Nte. N° 32 Candelaria de La Frontera, Santa Ana.</u> Lugar característico donde vive _____ Teléfono <u>2472-3111</u></p>	<p>Marcas <u>Sony</u></p> <p>Modelos <u>SLU-700</u></p>
<p>Dirección de su negocio o empleo <u>Instituto Nacional de Santa Ana.</u> Teléfono _____ De qué trabaja en su Negocio, Empresa, Fabrica o Hacienda <u>Maestro</u></p>	<p>Series <u>2005</u></p>
<p>Sueldo <u>\$600.00</u> Nombre de su Jefe inmediato _____ <u>Rolando Paz</u></p>	<p>Color <u>Gris.</u></p>
<p>Casa propia <input checked="" type="checkbox"/> Alquila _____ Valor de alquiler _____ Donde ha tenido créditos _____ Teléfonos _____</p>	<p>Valor <u>\$5,640.00</u> Prima \$ <u>235.00</u> Resto <u>\$5,405.00</u> 23 Cuotas de <u>\$235.00</u></p>
<p>REFERENCIAS FAMILIARES</p>	<p>Fecha de Emisión <u>30-06-XX</u></p>
<p>Nombre <u>Norma Morales</u> Parentesco <u>Hermana</u> Dirección <u>Candelaria de la Frontera Bo. Las Animas</u> Lugar de trabajo y teléfono _____</p>	<p>Fecha de Vencimiento <u>30-05-X2</u></p>
<p>Nombre _____ Parentesco _____ Dirección _____ Lugar de trabajo y teléfono _____</p>	<p>ESPACIO PARA CROQUIS DE UBICACIÓN DEL CLIENTE</p>
<p>REFERENCIAS PERSONALES</p>	
<p>Nombre <u>Rolando Paz</u> Dirección <u>Candelaria de la Frontera Bo. Las Animas</u> Lugar de trabajo y teléfono _____</p>	
<p>Nombre _____ Dirección _____ Lugar de trabajo y teléfono _____</p>	
<p>OBSERVACIONES _____</p>	
<p>Agente Vendedor _____ Fiscal de Crédito _____ Motorista _____</p>	

Nombre Roger Martínez **Contrato** 00-7
Dirección Bo. San José Candelaria **Artículos** TV: Pantalla
de la Frontera Plana Sony
Referencia _____

Letras	Vencimientos	Valores	Cancelaciones
		Saldo	Original \$
1	30/06/xx	5,405.00	235.00
2	30/07/xx	5,170.00	235.00
3	30708/xx	4,935.00	235.00
4	30/09/xx	4,700.00	235.00
5	30/10/xx	4,465.00	235.00
6	30/11/xx	4,230.00	235.00
7	30/12/xx	3,995.00	235.00
8			
9			
10			
11			
12			
13			
14			
15			
16			
17			
18			
19			
20			
21			
22			
23			
24			
25			
26			
27			
28			
29			
30			
31			
32			
33			
34			
35			

LA CEIBA Avenida Independencia Sur No. 50 Tel. 24413080 <u>INFORMACIÓN DE CRÉDITO</u> No <u>008</u>	DETALLE DEL BIEN DADO EN ARRENDAMIENTO CON PROMESA DE VENTA
Cliente <u>Mario Ramos</u> Edad <u>42</u> años Ocupación <u>Ingeniero</u> DUI No. <u>05660686-9</u> Nacionalidad <u>Salvadoreño</u> Estado Civil <u>Casado</u>	Artículos <u>TV.</u> <u>42" pantalla plana.</u>
Nombre del Cónyuge <u>Yanet Ramos</u> Dirección Particular del Cliente <u>Altos del Palmar</u> <u>Nº 70.</u> Lugar característico donde vive _____ Teléfono <u>2441-6687</u>	Marcas <u>Sony</u> Modelos <u>SLU-700</u>
Dirección de su negocio o empleo <u>American Park.</u> Teléfono _____ De qué trabaja en su Negocio, Empresa, Fabrica o Hacienda <u>Supervisor de línea.</u>	Series <u>2005</u> Color <u>Gris.</u>
Sueldo <u>\$850.00</u> Nombre de su Jefe inmediato _____ <u>Samuel Lemus</u>	Valor <u>\$5,640.00</u> Prima \$ <u>235.00</u> Resto <u>\$5,405.00</u> <u>23 Cuotas de \$235.00</u>
REFERENCIAS FAMILIARES	Fecha de Emisión <u>30-06-XX</u>
Nombre <u>Ana Maria Linares</u> Parentesco <u>Hermana</u> Dirección <u>Jardines del Rocío pje. 3 casa Nº 25</u> <u>Santa Ana.</u> Lugar de trabajo y teléfono _____	Fecha de Vencimiento <u>30-05-X2</u>
Nombre _____ Parentesco _____ Dirección _____ Lugar de trabajo y teléfono _____	ESPACIO PARA CROQUIS DE UBICACIÓN DEL CLIENTE
REFERENCIAS PERSONALES	
Nombre <u>Leonardo Hernández</u> Dirección <u>Altos del Palmar frente a Despensa de</u> <u>Don Juan.</u> Lugar de trabajo y teléfono _____	
Nombre _____ Dirección _____ Lugar de trabajo y teléfono _____	
OBSERVACIONES _____ Agente Vendedor Fiscal de Crédito Motorista	

Nombre	<u>Mario Ramos</u>	Contrato	<u>00-8</u>
Dirección	<u>Altos del Palmar</u>	Artículos	<u>TV. Pantalla</u>
	<u># 70</u>		<u>Plana Sony</u>
Referencia	<u></u>		

Letras	Vencimientos	Valores	Cancelaciones
		Saldo	Original \$
1	30/06/xx	5,405.00	235.00
2	30/07/xx	5,170.00	235.00
3	30/08/xx	4,935.00	235.00
4	30/09/xx	4,700.00	235.00
5	30/10/xx	4,465.00	235.00
6	30/11/xx	4,230.00	235.00
7	30/12/xx	3,995.00	235.00
8			
9			
10			
11			
12			
13			
14			
15			
16			
17			
18			
19			
20			
21			
22			
23			
24			
25			
26			
27			
28			
29			
30			
31			
32			
33			
34			
35			

LA CEIBA	DETALLE DEL BIEN
Avenida Independencia Sur No. 50 Tel. 24413080	DADO EN
<u>INFORMACIÓN DE CRÉDITO</u> No <u>009</u>	ARRENDAMIENTO CON
	PROMESA DE VENTA
Cliente <u>Ana Rivas</u> Edad <u>26</u> años	Artículos <u>Lavadora</u>
Ocupación <u>Ingeniero</u> DUI No. <u>01220223-2</u>	<u>TV. 42", juego de</u>
Nacionalidad <u>Salvadoreño</u> Estado Civil <u>Soltera</u>	<u>comedor colonial</u>
Nombre del Cónyuge _____	
Dirección Particular del Cliente <u>Urbanización</u>	Marcas <u>LG, Sony</u>
<u>Altos del Palmar Block c N° 21.</u>	
Lugar característico donde vive _____	
Teléfono <u>2441-3032</u>	
Dirección de su negocio o empleo <u>Zona Franca</u>	Modelos <u>5843-6, SLU-</u>
<u>American Park.</u>	<u>700, Colonial</u>
Teléfono _____	
De qué trabaja en su Negocio, Empresa, Fabrica o	Series <u>83652., 12005.,</u>
Hacienda <u>Supervisor General</u>	<u>54344.</u>
Sueldo <u>\$1,500.00</u> Nombre de su Jefe inmediato _____	Color <u>Blanco, Gris,</u>
<u>Samuel Lemus</u>	<u>Café</u>
Casa propia <u>x</u> Alquila _____ Valor de alquiler _____	Valor <u>\$7,896.00</u>
Donde ha tenido créditos _____	Prima <u>\$ 329.00</u>
Teléfonos _____	Resto <u>\$7,567.00</u>
REFERENCIAS FAMILIARES	23 <u>Cuotas de \$329.00</u>
Nombre <u>Maria Fernández</u> Parentesco <u>Prima</u>	Fecha de Emisión
Dirección <u>Reparto Sta. Marta 2 San Jacinto, San</u>	<u>30-07-XX</u>
<u>Salvador.</u>	
Lugar de trabajo y teléfono <u>Hospital de</u>	Fecha de Vencimiento
<u>Diagnósticos.</u>	<u>30-06-X2</u>
Nombre _____ Parentesco _____	
Dirección _____	
Lugar de trabajo y teléfono _____	
REFERENCIAS PERSONALES	ESPACIO PARA CROQUIS
Nombre <u>Margarita González</u>	DE UBICACIÓN DEL
Dirección <u>Col. Santa Lucía II, Santa Ana</u>	CLIENTE
Lugar de trabajo y teléfono <u>Despacho contable</u>	
<u>Contreras y Asociados</u>	
Nombre _____	
Dirección _____	
Lugar de trabajo y teléfono _____	
OBSERVACIONES _____	
Agente Vendedor _____ Fiscal de Crédito _____ Motorista _____	

Nombre ANA RIVAS **Contrato** 00-9
Dirección Urb. Altos del **Artículos** Lavadora/TV. /
Palmar Block C # 21 Juego de Comedor
Referencia _____

Letras	Vencimientos	Valores	Cancelaciones
		Saldo	Original \$
1	30/07/xx	7,567.00	329.00
2	30/08/xx	7,238.00	329.00
3	30/09/xx	6,906.00	329.00
4	30/10/xx	6,580.00	329.00
5	30/11/xx	6,251.00	329.00
6	30/12/xx	5,922.00	329.00
7			
8			
9			
10			
11			
12			
13			
14			
15			
16			
17			
18			
19			
20			
21			
22			
23			
24			
25			
26			
27			
28			
29			
30			
31			
32			
33			
34			
35			

LA CEIBA Avenida Independencia Sur No. 50 Tel. 24413080	DETALLE DEL BIEN DADO EN ARRENDAMIENTO CON PROMESA DE VENTA
<u>INFORMACIÓN DE CRÉDITO</u> No <u>010</u>	
Cliente <u>Victor Paz</u> Edad <u>37</u> años Ocupación <u>Medico</u> DUI No. <u>01856132-3</u> Nacionalidad <u>Salvadoreño</u> Estado Civil <u>Soltera</u>	Artículos <u>1 TV. De 21", 1 TV. Pantalla plana 42".</u>
Nombre del Cónyuge _____ Dirección Particular del Cliente <u>Col. Santa Lucía casa N° 18.</u> Lugar característico donde vive _____ Teléfono <u>2447-7081</u>	Marcas <u>Sony.</u>
Dirección de su negocio o empleo <u>Hospital San Juan de Dios Santa Ana.</u> Teléfono <u>2441-5003</u> De qué trabaja en su Negocio, Empresa, Fabrica o Hacienda <u>Medico</u>	Modelos <u>00452, SLU-700.</u>
Sueldo <u>\$1,000.00</u> Nombre de su Jefe inmediato <u>José Arce</u>	Series <u>83652., 12005. 54344.</u>
Casa propia <u>x</u> Alquila _____ Valor de alquiler _____ Donde ha tenido créditos _____ Teléfonos _____	Color <u>Negro, Gris,</u>
REFERENCIAS FAMILIARES	Valor <u>\$6,552.00</u>
Nombre <u>José Linares</u> Parentesco <u>Hermano</u> Dirección <u>Col. Jardines del Tecana pol. 15, pje. 1 N° 6</u> Lugar de trabajo y teléfono <u>2441-8008</u>	Prima <u>\$ 273.00</u>
Nombre _____ Parentesco _____ Dirección _____ Lugar de trabajo y teléfono _____	Resto <u>\$6,279.00</u>
REFERENCIAS PERSONALES	23 <u>Cuotas de \$273.00</u>
Nombre <u>José Arce</u> Dirección _____ Lugar de trabajo y teléfono <u>2448-3000</u>	Fecha de Emisión <u>05-08-XX</u>
Nombre _____ Dirección _____ Lugar de trabajo y teléfono _____	Fecha de Vencimiento <u>05-07-X2</u>
OBSERVACIONES _____	ESPACIO PARA CROQUIS DE UBICACIÓN DEL CLIENTE
Agente Vendedor _____ Fiscal de Crédito _____ Motorista _____	

Nombre Victor Paz **Contrato** 0-10
Dirección Col. Santa Lucia **Artículos** TV "21 y TV
Casa #8 Pantalla Plana
Referencia _____

Letras	Vencimientos	Valores	Cancelaciones
		Saldo	Original \$
1	05/08/xx	6,279.00	273.00
2	05/09/xx	6,006.00	273.00
3	05/10/xx	5,733.00	273.00
4	05/11/xx	5,460.00	273.00
5	05/12/xx	5,187.00	273.00
6			
7			
8			
9			
10			
11			
12			
13			
14			
15			
16			
17			
18			
19			
20			
21			
22			
23			
24			
25			
26			
27			
28			
29			
30			
31			
32			
33			
34			
35			

LA CEIBA Avenida Independencia Sur No. 50 Tel. 24413080	DETALLE DEL BIEN DADO EN ARRENDAMIENTO CON PROMESA DE VENTA
<u>INFORMACIÓN DE CRÉDITO</u> No <u>011</u>	
Cliente <u>Melissa Torres</u> Edad <u>40</u> años Ocupación <u>Secretaria</u> DUI No. <u>00344360-3</u> Nacionalidad <u>Salvadoreña</u> Estado Civil <u>Soltera</u>	Artículos <u>1 Lavadora</u>
Nombre del Cónyuge _____ Dirección Particular del Cliente <u>Calle Libertad</u> pte. N° 61.	Marcas <u>LG.</u>
Lugar característico donde vive _____ Teléfono <u>2440-0000</u>	Modelos <u>5843-6</u>
Dirección de su negocio o empleo <u>10 Av. Sur</u> entre 3ª y 5ª calle oriente N° 100.	Series <u>84652-1</u>
Teléfono <u>2441-0001</u> De qué trabaja en su Negocio, Empresa, Fabrica o Hacienda <u>Secretaria</u>	Color <u>Blanco</u>
Sueldo \$ <u>250.00</u> Nombre de su Jefe inmediato _____ <u>Lic. Edgar Melgar</u>	Valor <u>\$1,128.00</u>
Casa propia <u>x</u> Alquila _____ Valor de alquiler _____ Donde ha tenido créditos _____ Teléfonos _____	Prima \$ <u>47.00</u>
REFERENCIAS FAMILIARES	Resto <u>\$1,081.00</u>
Nombre <u>José Contreras</u> Parentesco <u>Hermano</u> Dirección <u>Col. Las Ninfas N° 20 Chalchuapa</u>	<u>23 Cuotas de \$ 47.00</u>
Lugar de trabajo y teléfono <u>Colegio Bautista</u> <u>Santa Ana, 2441-1442</u>	Fecha de Emisión <u>15-09-XX</u>
Nombre _____ Parentesco _____	Fecha de Vencimiento <u>15-08-X2</u>
Dirección _____ Lugar de trabajo y teléfono _____	ESPACIO PARA CROQUIS DE UBICACIÓN DEL CLIENTE
REFERENCIAS PERSONALES	
Nombre <u>Alberto Martínez</u> Dirección <u>Av. Santa Ana California entre 15 y 17</u> <u>calle poniente</u>	
Lugar de trabajo y teléfono <u>2447-0203</u>	
Nombre _____	
Dirección _____ Lugar de trabajo y teléfono _____	
OBSERVACIONES _____	
Agente Vendedor _____ Fiscal de Crédito _____ Motorista _____	

Nombre Melissa Torres **Contrato** 0-11
Dirección Calle libertad **Artículos** 1. Lavadora
Pte. N° 61
Referencia _____

Letras	Vencimientos	Valores	Cancelaciones
		Saldo	Original \$
1	15/09/xx	1,081.00	47.00
2	15/10/xx	1,034.00	47.00
3	15/11/xx	987.00	47.00
4	15/12/xx	940.00	47.00
5			
6			
7			
8			
9			
10			
11			
12			
13			
14			
15			
16			
17			
18			
19			
20			
21			
22			
23			
24			
25			
26			
27			
28			
29			
30			
31			
32			
33			
34			
35			

LA CEIBA Avenida Independencia Sur No. 50 Tel. 24413080	DETALLE DEL BIEN DADO EN ARRENDAMIENTO CON PROMESA DE VENTA
<u>INFORMACIÓN DE CRÉDITO</u> No <u>012</u>	
Cliente <u>Paco Bueno</u> Edad <u>31</u> años Ocupación <u>Medico</u> DUI No. <u>00344360-3</u> Nacionalidad <u>Salvadoreño</u> Estado Civil <u>Soltero</u>	Artículos <u>1 TV.</u> <u>Pantalla plana 42"</u>
Nombre del Cónyuge _____ Dirección Particular del Cliente <u>Urbanización</u> <u>Altos del Palmar Block C N° 15.</u> Lugar característico donde vive _____ Teléfono <u>2449-0190</u>	Marcas <u>Sony</u>
Dirección de su negocio o empleo <u>10ª Av. Sur</u> <u>entre 3ª y 5ª calle pte.</u>	Modelos <u>SLU-700</u>
Teléfono <u>2441-2163</u> De qué trabaja en su Negocio, Empresa, Fabrica o Hacienda <u>Medico General</u>	Series <u>2005</u> Color <u>Gris</u>
Sueldo \$ <u>500.00</u> Nombre de su Jefe inmediato _____	Valor <u>\$5,640.00</u> Prima <u>\$ 235.00</u> Resto <u>\$5,405.00</u>
Casa propia <u>x</u> Alquila _____ Valor de alquiler _____ Donde ha tenido créditos _____ Teléfonos _____	23 <u>Cuotas de \$235.00</u> Fecha de Emisión <u>30-09-XX</u>
REFERENCIAS FAMILIARES	Fecha de Vencimiento <u>30-08-X2</u>
Nombre <u>Monica Valle</u> Parentesco <u>Hermana</u> Dirección <u>Reparto Sta. Julia Block J N° 132</u>	ESPACIO PARA CROQUIS DE UBICACIÓN DEL CLIENTE
Lugar de trabajo y teléfono <u>Curacao Metrocentro</u> <u>2444-4414</u>	
Nombre _____ Parentesco _____ Dirección _____ Lugar de trabajo y teléfono _____	
REFERENCIAS PERSONALES	
Nombre <u>Dra. Sara Sermeño</u> Dirección <u>Col- Lamatepec pje 4 N° 10 Santa Ana</u>	
Lugar de trabajo y teléfono <u>Clínica de</u> <u>Especialidades Medicas, 2442-1010</u>	
Nombre _____ Dirección _____ Lugar de trabajo y teléfono _____	
OBSERVACIONES _____	
Agente Vendedor _____ Fiscal de Crédito _____ Motorista _____	

LA CEIBA Avenida Independencia Sur No. 50 Tel. 24413080 <u>INFORMACIÓN DE CRÉDITO</u> No <u>013</u>	DETALLE DEL BIEN DADO EN ARRENDAMIENTO CON PROMESA DE VENTA
Cliente <u>Victor Hugo Hernández</u> Edad <u>38</u> años Ocupación <u>Contador Publico</u> DUI <u>No.00344063-3</u> Nacionalidad <u>Salvadoreño</u> Estado Civil <u>Casado</u>	Artículos <u>1 Equipo de sonido</u>
Nombre del Cónyuge <u>María Aguirre</u> Dirección Particular del Cliente <u>Av. Fray Felipe de Jesús Moraga Sur N° 12</u> Lugar característico donde vive _____ Teléfono <u>2449-99010</u>	Marcas <u>Sony</u>
Dirección de su negocio o empleo <u>Av. Fray Felipe de Jesús Moraga Sur N° 12</u> Teléfono <u>2449-9010</u> De qué trabaja en su Negocio, Empresa, Fabrica o Hacienda _____	Modelos <u>003-1</u>
Sueldo \$ <u>800.00</u> Nombre de su Jefe inmediato _____ Casa propia <u>x</u> Alquila _____ Valor de alquiler _____ Donde ha tenido créditos _____ Teléfonos _____	Series <u>001-432</u> Color <u>Negro</u>
REFERENCIAS FAMILIARES	Valor <u>\$1,584.00</u> Prima <u>\$ 66.00</u> Resto <u>\$1,518.00</u>
Nombre <u>María Aguirre</u> Parentesco <u>Esposa</u> Dirección _____ Lugar de trabajo y teléfono <u>Omnisport Centro</u> <u>2447-7010</u>	23 Cuotas de \$ 66.00 Fecha de Emisión <u>30-09-XX</u>
Nombre _____ Parentesco _____ Dirección _____ Lugar de trabajo y teléfono _____	Fecha de Vencimiento <u>30-08-X2</u>
REFERENCIAS PERSONALES	ESPACIO PARA CROQUIS DE UBICACIÓN DEL CLIENTE
Nombre <u>Felipe Cenato</u> Dirección <u>Urbanización El Trébol pje. 10 N° 30</u> Lugar de trabajo y teléfono <u>Ministerio de Educación Regional Occidente</u> <u>2440-2020</u> Nombre _____ Dirección _____ Lugar de trabajo y teléfono _____	
OBSERVACIONES _____ Agente Vendedor Fiscal de Crédito Motorista	

Nombre Fernando Castro **Contrato** 0-13
Dirección AV.Fray Felipe de **Artículos** 1.Equipo de
Jesus Moraga Sur N°12 Sonido Sony
Referencia _____

Letras	Vencimientos	Valores	Cancelaciones
		Saldo	Original \$
1	30/09/xx	1,518.00	66.00
2	30/10/xx	1,452.00	66.00
3	30/11/xx	1,386.00	66.00
4	30/12/xx	1,320.00	66.00
5			
6			
7			
8			
9			
10			
11			
12			
13			
14			
15			
16			
17			
18			
19			
20			
21			
22			
23			
24			
25			
26			
27			
28			
29			
30			
31			
32			
33			
34			
35			

LA CEIBA Avenida Independencia Sur No. 50 Tel. 24413080 <u>INFORMACIÓN DE CRÉDITO</u> No <u>014</u>	DETALLE DEL BIEN DADO EN ARRENDAMIENTO CON PROMESA DE VENTA
Cliente <u>RUBI SOLANO</u> Edad <u>38</u> años Ocupación <u>Agente Vendedor</u> DUI No. <u>00344063-4</u> Nacionalidad <u>Salvadoreño</u> Estado Civil <u>Casada</u>	Artículos <u>1</u> Refrigeradora de <u>15</u> <u>pies</u>
Nombre del Cónyuge <u>Ever Flores</u> Dirección Particular del Cliente <u>9ª calle Oriente</u> Nº <u>45.</u> Lugar característico donde vive _____ Teléfono <u>2441-6163</u>	Marcas <u>LG</u>
Dirección de su negocio o empleo <u>Calle 15 de</u> Sep. Nº 100, Metapán.	Modelos <u>80322-LG</u>
Teléfono <u>2447-7070</u> De qué trabaja en su Negocio, Empresa, Fabrica o Hacienda <u>Agente Vendedor</u>	Series <u>003-568</u>
Sueldo \$ <u>300.00</u> Nombre de su Jefe inmediato <u>Peter Pereira.</u>	Color <u>Blanco</u>
Casa propia <u>x</u> Alquiler _____ Valor de alquiler _____ Donde ha tenido créditos _____ Teléfonos _____	Valor <u>\$1,800.00</u> Prima \$ <u>75.00</u> Resto <u>\$1,725.00</u>
REFERENCIAS FAMILIARES	<u>23</u> Cuotas de \$ <u>75.00</u>
Nombre <u>Ruth Morales</u> Parentesco <u>Hermana</u> Dirección <u>4ª Av. Norte Nº 10, 2440-0505</u> Lugar de trabajo y teléfono _____	Fecha de Emisión <u>30-09-XX</u>
Nombre _____ Parentesco _____ Dirección _____ Lugar de trabajo y teléfono _____	Fecha de Vencimiento <u>30-08-X2</u>
REFERENCIAS PERSONALES	ESPACIO PARA CROQUIS DE UBICACIÓN DEL CLIENTE
Lugar de trabajo y teléfono <u>Escobar y Asociados</u> <u>despacho Contable, 2447-1595</u> Nombre _____ Dirección _____ Lugar de trabajo y teléfono _____	
OBSERVACIONES _____ Agente Vendedor Fiscal de Crédito Motorista	

Nombre Rubí Solano **Contrato** 0-14
Dirección 9a calle oriente **Artículos** 1.Refrigeradora
Nº 45 LG
Referencia _____

Letras	Vencimientos	Valores	Cancelaciones
		Saldo	Original \$
1	30/09/xx	1,725.00	75.00
2	30/10/xx	1,650.00	75.00
3	30/11/xx	1,575.00	75.00
4	30/12/xx	1,500.00	75.00
5			
6			
7			
8			
9			
10			
11			
12			
13			
14			
15			
16			
17			
18			
19			
20			
21			
22			
23			
24			
25			
26			
27			
28			
29			
30			
31			
32			
33			
34			
35			

LA CEIBA	DETALLE DEL BIEN
Avenida Independencia Sur No. 50 Tel. 24413080	DADO EN
<u>INFORMACIÓN DE CRÉDITO</u> No <u>015</u>	ARRENDAMIENTO CON
	PROMESA DE VENTA
Cliente <u>Armando Soto</u> Edad <u>29</u> años	Artículos <u>1 juego de</u>
Ocupación <u>Contador</u> DUI No. <u>00344352-2</u>	<u>sala.</u>
Nacionalidad <u>Salvadoreño</u> Estado Civil <u>Casado</u>	
Nombre del Cónyuge <u>Beatriz Ruiz</u>	Marcas _____
Dirección Particular del Cliente <u>Urbanización</u>	
<u>Altos del Palmar Block B N° 15.</u>	Modelos _____
Lugar característico donde vive _____	
Teléfono <u>2449-0101</u>	Series _____
Dirección de su negocio o empleo <u>3ª calle pte.</u>	Color <u>Azul/Negro</u>
<u>N° 110</u>	
Teléfono <u>2447-7090</u>	Valor <u>\$1,128.00</u>
De qué trabaja en su Negocio, Empresa, Fabrica o	Prima <u>\$ 47.00</u>
Hacienda <u>Auxiliar contable</u>	Resto <u>\$1,081.00</u>
Sueldo <u>\$ 200.00</u> Nombre de su Jefe inmediato _____	23 Cuotas de <u>\$ 47.00</u>
<u>Ivan Aguirre</u>	Fecha de Emisión
Casa propia <u>x</u> Alquila _____ Valor de alquiler _____	<u>05-10-XX</u>
Donde ha tenido créditos _____	Fecha de Vencimiento
Teléfonos _____	<u>05-09-X2</u>
REFERENCIAS FAMILIARES	ESPACIO PARA CROQUIS
Nombre <u>Celina Ruíz</u> Parentesco <u>Cuñada</u>	DE UBICACIÓN DEL
Dirección <u>Calle Libertad pte. N° 13</u>	CLIENTE
Lugar de trabajo y teléfono <u>2440-1112, Almacén</u>	
<u>El Arca</u>	
Nombre _____ Parentesco _____	
Dirección _____	
Lugar de trabajo y teléfono _____	
REFERENCIAS PERSONALES	
Nombre <u>Pedro Fuentes</u>	
Dirección <u>11 calle oriente N° 12</u>	
Lugar de trabajo y teléfono <u>Centro Escolar</u>	
<u>Claudia Lars, Tel. 2444-4883</u>	
Nombre _____	
Dirección _____	
Lugar de trabajo y teléfono _____	
OBSERVACIONES _____	
Agente Vendedor _____ Fiscal de Crédito _____ Motorista _____	

Nombre Armando Soto **Contrato** 0-15
Dirección Urb. Altos del Palmar **Artículos** 1. Juego de Sala
Block B N°15
Referencia _____

Letras	Vencimientos	Valores	Cancelaciones
		Saldo	Original \$
1	05/10/xx	1,081.00	47.00
2	05/11/xx	1,034.00	47.00
3	05/12/xx	987.00	47.00
4			
5			
6			
7			
8			
9			
10			
11			
12			
13			
14			
15			
16			
17			
18			
19			
20			
21			
22			
23			
24			
25			
26			
27			
28			
29			
30			
31			
32			
33			
34			
35			

LA CEIBA Avenida Independencia Sur No. 50 Tel. 24413080 INFORMACIÓN DE CRÉDITO No. <u>016</u>	DETALLE DEL BIEN DADO EN ARRENDAMIENTO CON PROMESA DE VENTA
Cliente <u>Irma Díaz</u> Edad <u>33</u> años Ocupación <u>Profesora</u> DUI No. <u>00244352-2</u> Nacionalidad <u>Salvadoreña</u> Estado Civil <u>Soltera</u>	Artículos <u>1 cocina de</u> <u>horno Mabe</u>
Nombre del Cónyuge _____ Dirección Particular del Cliente <u>Col. Bella Santa</u> <u>Ana pje. 10 N° 13.</u> Lugar característico donde vive _____ Teléfono <u>2441-0920</u>	Marcas <u>Mabe</u>
Dirección de su negocio o empleo <u>10ª calle pte.</u> <u>N° 100 Metapán.</u> Teléfono <u>2442-1060</u> De qué trabaja en su Negocio, Empresa, Fabrica o Hacienda <u>Directora del Centro Educativo</u>	Modelos <u>54334</u>
Sueldo \$ <u>450.00</u> Nombre de su Jefe inmediato <u>Ivan Aguirre</u> Casa propia <input checked="" type="checkbox"/> Alquila <input type="checkbox"/> Valor de alquiler Donde ha tenido créditos _____ Teléfonos _____	Series <u>SC-803</u> Color <u>Blanco</u>
REFERENCIAS FAMILIARES	Valor <u>\$1,128.00</u> Prima \$ <u>47.00</u> Resto <u>\$1,081.00</u>
Nombre <u>Ismael Díaz</u> Parentesco <u>Hermano</u> Dirección <u>Col. Bella Santa Ana pje. 8 N° 20</u>	23 Cuotas de \$ <u>47.00</u>
Lugar de trabajo y teléfono <u>Universidad Nacional</u> <u>de Santa Ana, Te. 2449-9081</u>	Fecha de Emisión <u>05-10-XX</u>
Nombre _____ Parentesco _____ Dirección _____ Lugar de trabajo y teléfono _____	Fecha de Vencimiento <u>05-09-X2</u>
REFERENCIAS PERSONALES	ESPACIO PARA CROQUIS DE UBICACIÓN DEL CLIENTE
Nombre <u>Dagoberto López</u> Dirección <u>3ª calle oriente frente a Dominos Pizza</u> <u>N° 12</u>	
Lugar de trabajo y teléfono <u>Colegio Evangelico</u> <u>Chalchuapaneco, Tel. 2448-1060</u>	
Nombre _____ Dirección _____ Lugar de trabajo y teléfono _____	
OBSERVACIONES _____ _____	
Agente Vendedor _____ Fiscal de Crédito _____ Motorista _____	

Nombre Iris Cruz **Contrato** 0-16
Dirección Col. Bella Santa **Artículos** 1.Cocina de
Ana Pje. 10 N° 13 Horno Mabe
Referencia _____

Letras	Vencimientos	Valores	Cancelaciones
		Saldo	Original \$
1	05/10/xx	1,081.00	47.00
2	05/11/xx	1,034.00	47.00
3	05/12/xx	987.00	47.00
4			
5			
6			
7			
8			
9			
10			
11			
12			
13			
14			
15			
16			
17			
18			
19			
20			
21			
22			
23			
24			
25			
26			
27			
28			
29			
30			
31			
32			
33			
34			
35			

LA CEIBA Avenida Independencia Sur No. 50 Tel. 24413080 <u>INFORMACIÓN DE CRÉDITO</u> No <u>017</u>	DETALLE DEL BIEN DADO EN ARRENDAMIENTO CON PROMESA DE VENTA
Cliente <u>ANDRES GARCIA</u> Edad <u>30</u> años Ocupación <u>Abog. y Notario</u> DUI No. <u>00344355-1</u> Nacionalidad <u>Salvadoreño</u> Estado Civil <u>Soltero</u>	Artículos <u>1 juego de</u> <u>comedor, 1</u> <u>refrigeradora de 15</u> <u>pies</u>
Nombre del Cónyuge _____ Dirección Particular del Cliente <u>2ª Av. Nte.</u> <u>Entre 3ª y 5ª calle oriente N° 16</u> Lugar característico donde vive _____ Teléfono <u>2447-1662</u>	Marcas <u>LG</u>
Dirección de su negocio o empleo <u>10ª Sur entre</u> <u>4ª y 6ª calle pte. N° 13</u>	Modelos <u>80322-6</u> <u>Sencillo</u>
Teléfono <u>2447-3395</u> De qué trabaja en su Negocio, Empresa, Fabrica o Hacienda <u>Supervisor</u>	Series <u>003-568, 58-</u> <u>435</u>
Sueldo \$ <u>500.00</u> Nombre de su Jefe inmediato _____ <u>Omar Cruz</u>	Color <u>Blanco, Café</u>
Casa propia <u>x</u> Alquila _____ Valor de alquiler _____ Donde ha tenido créditos _____ Teléfonos _____	Valor <u>\$2,256.00</u> Prima \$ <u>94.00</u>
REFERENCIAS FAMILIARES	Resto <u>\$2,162.00</u> <u>23 Cuotas de \$ 94.00</u>
Nombre <u>Evelia Cuestas</u> Parentesco <u>Hermana</u> Dirección <u>Col. Jardines del Tecana Pol. H N° 20</u>	Fecha de Emisión <u>30-10-XX</u>
Lugar de trabajo y teléfono <u>Almacenes SIMAN,</u> <u>Tel. 2440-0000</u>	Fecha de Vencimiento <u>30-09-X2</u>
Nombre _____ Parentesco _____ Dirección _____ Lugar de trabajo y teléfono _____	ESPACIO PARA CROQUIS DE UBICACIÓN DEL CLIENTE
REFERENCIAS PERSONALES	
Nombre <u>Salvador Chacón</u> Dirección <u>8 calle pte. N° 25</u>	
Lugar de trabajo y teléfono <u>Centro de pintura los</u> <u>Tigres, Tel. 2441-5060</u>	
Nombre _____ Dirección _____ Lugar de trabajo y teléfono _____	
OBSERVACIONES _____ _____	
Agente Vendedor Fiscal de Crédito Motorista	

<p>LA CEIBA Avenida Independencia Sur No. 50 Tel. 24413080</p> <p><u>INFORMACIÓN DE CRÉDITO</u> No <u>018</u></p>	<p>DETALLE DEL BIEN DADO EN ARRENDAMIENTO CON PROMESA DE VENTA</p>
<p>Cliente <u>David Mijares</u> Edad <u>38</u> años Ocupación <u>Mecánico</u> DUI No. <u>00343460-1</u> Nacionalidad <u>Salvadoreño</u> Estado Civil <u>Soltero</u></p>	<p>Artículos <u>1 TV. de 21"</u></p>
<p>Nombre del Cónyuge _____ Dirección Particular del Cliente <u>Col. Lamatepec pje.8 N° 27</u> Lugar característico donde vive _____ Teléfono <u>2447-8143</u></p>	<p>Marcas <u>Sony</u></p> <p>Modelos <u>8032-2</u></p>
<p>Dirección de su negocio o empleo <u>6ª calle oriente N° 44</u> Teléfono <u>2441-8968</u> De qué trabaja en su Negocio, Empresa, Fabrica o Hacienda <u>Mecánico Supervisor</u></p>	<p>Series <u>004-52</u></p> <p>Color <u>Negro</u></p>
<p>Sueldo \$ <u>200.00</u> Nombre de su Jefe inmediato <u>Omar Cruz</u> Casa propia <u>x</u> Alquila _____ Valor de alquiler _____ Donde ha tenido créditos _____ Teléfonos _____</p>	<p>Valor \$ <u>912.00</u> Prima \$ <u>38.00</u> Resto \$ <u>814.00</u> <u>23 Cuotas de \$ 38.00</u></p>
<p>REFERENCIAS FAMILIARES</p>	<p>Fecha de Emisión <u>10-11-XX</u></p>
<p>Nombre <u>Gloria Salazar</u> Parentesco <u>Hermana</u> Dirección <u>Col. Lamatepec pje.2 N° 10</u></p> <p>Lugar de trabajo y teléfono <u>Universidad Francisco Gaviria Tel. 2447-2424</u></p>	<p>Fecha de Vencimiento <u>10-10-X2</u></p>
<p>Nombre _____ Parentesco _____ Dirección _____ Lugar de trabajo y teléfono _____</p>	<p>ESPACIO PARA CROQUIS DE UBICACIÓN DEL CLIENTE</p>
<p>REFERENCIAS PERSONALES</p>	
<p>Nombre <u>Héctor Castro</u> Dirección <u>2ª calle oriente N° 90</u></p> <p>Lugar de trabajo y teléfono <u>Colegio Bautista Santa Ana, Tel. 2440-1985</u></p>	
<p>Nombre _____ Dirección _____ Lugar de trabajo y teléfono _____</p>	
<p>OBSERVACIONES _____</p>	
<p>Agente Vendedor _____ Fiscal de Crédito _____ Motorista _____</p>	

Nombre Manrique Salazar **Contrato** 0-18
Dirección Col. Lamatepec **Artículos** 1. TV. 21 Pulg.
Pje. 8 N°27 Marca Sony
Referencia _____

Letras	Vencimientos	Valores	Cancelaciones
		Saldo	Original \$
1	10/11/xx	814.00	38.00
2	10/12/xx	836.00	38.00
3			
4			
5			
6			
7			
8			
9			
10			
11			
12			
13			
14			
15			
16			
17			
18			
19			
20			
21			
22			
23			
24			
25			
26			
27			
28			
29			
30			
31			
32			
33			
34			
35			

<p>LA CEIBA Avenida Independencia Sur No. 50 Tel. 24413080</p> <p><u>INFORMACIÓN DE CRÉDITO</u> No. <u>019</u></p>	<p>DETALLE DEL BIEN DADO EN ARRENDAMIENTO CON PROMESA DE VENTA</p>
<p>Cliente <u>Rosa Castillo</u> Edad <u>29</u> años Ocupación <u>cajera</u> DUI No. <u>08561733-8</u> Nacionalidad <u>Salvadoreña</u> Estado Civil <u>Soltera</u></p> <p>Nombre del Cónyuge _____ Dirección Particular del Cliente <u>Col. Altos de Santa Lucía pje.1 casa N° 19</u> Lugar característico donde vive _____ Teléfono <u>2447-7543</u></p> <p>Dirección de su negocio o empleo <u>Metrocentro Santa Ana</u> Teléfono <u>2480-5000</u> De qué trabaja en su Negocio, Empresa, Fabrica o Hacienda _____ Sueldo \$ <u>500.00</u> Nombre de su Jefe inmediato <u>Vladimir Moreno</u> Casa propia <u>x</u> Alquila _____ Valor de alquiler _____ Donde ha tenido créditos _____ Teléfonos _____</p>	<p>Artículos <u>2 Equipos</u> de Sonido <u>21"</u></p> <p>Marcas <u>Sony</u></p> <p>Modelos <u>803-1</u></p> <p>Series <u>001-432</u></p> <p>Color <u>Gris</u></p> <p>Valor <u>\$3,162.00</u></p> <p>Prima \$ <u>132.00</u></p> <p>Resto <u>\$3,036.00</u></p> <p><u>23</u> Cuotas de <u>\$132.00</u></p> <p>Fecha de Emisión <u>30-11-XX</u></p> <p>Fecha de Vencimiento <u>30-10-X2</u></p>
<p>REFERENCIAS FAMILIARES</p> <p>Nombre <u>Raúl Miranda</u> Parentesco <u>Hermano</u> Dirección <u>13 calle oriente N° 40.</u></p> <p>Lugar de trabajo y teléfono <u>2447-6006</u></p> <p>Nombre _____ Parentesco _____ Dirección _____ Lugar de trabajo y teléfono _____</p>	<p>ESPACIO PARA CROQUIS DE UBICACIÓN DEL CLIENTE</p>
<p>REFERENCIAS PERSONALES</p> <p>Nombre <u>Vladimir Moreno</u> Dirección _____ Lugar de trabajo y teléfono <u>24413774</u></p> <p>Nombre _____ Dirección _____ Lugar de trabajo y teléfono _____</p>	
<p>OBSERVACIONES _____ Agente Vendedor _____ Fiscal de Crédito _____ Motorista _____</p>	

Nombre Rosa Castillo **Contrato** 0-19
Dirección Col. Altos de **Artículos** 2. Equipos
Santa Lucia Pje. 1 casa 19 de Sonido
Referencia _____

Letras	Vencimientos	Valores	Cancelaciones
		Saldo	Original \$
1	30/11/xx	3,036.00	132.00
2	30/12/xx	2,904.00	132.00
3			
4			
5			
6			
7			
8			
9			
10			
11			
12			
13			
14			
15			
16			
17			
18			
19			
20			
21			
22			
23			
24			
25			
26			
27			
28			
29			
30			
31			
32			
33			
34			
35			

LA CEIBA	DETALLE DEL BIEN
Avenida Independencia Sur No. 50 Tel. 24413080	DADO EN
<u>INFORMACIÓN DE CRÉDITO</u> No <u>020</u>	ARRENDAMIENTO CON
	PROMESA DE VENTA
Cliente <u>Darío Méndez</u> Edad <u>31</u>	Artículos <u>1</u>
años	<u>refrigeradora de 15"</u>
Ocupación <u>Medico</u> DUI No. <u>0344040-2</u>	Marcas <u>LG</u>
Nacionalidad <u>Salvadoreño</u> Estado Civil <u>Soltero</u>	
Nombre del Cónyuge _____	Modelos <u>80322-LG</u>
Dirección Particular del Cliente <u>6ª Av. Sur N° 80</u>	
Lugar característico donde vive _____	Series <u>003-568</u>
Teléfono <u>2440-4060</u>	
Dirección de su negocio o empleo <u>9ª calle</u>	Color <u>Blanco</u>
<u>oriente N° 50 frente a repuestos Muñoz</u>	Valor <u>\$1,800.00</u>
Teléfono <u>2447-8946</u>	Prima <u>\$ 75.00</u>
De qué trabaja en su Negocio, Empresa, Fabrica o	Resto <u>\$1,725.00</u>
Hacienda <u>Medico General</u>	<u>23 Cuotas de \$ 75.00</u>
Sueldo <u>\$ 500.00</u> Nombre de su Jefe inmediato _____	Fecha de Emisión
<u>Vladimir Moreno</u>	<u>30-11-XX</u>
Casa propia <u>x</u> Alquila _____ Valor de alquiler _____	Fecha de Vencimiento
Donde ha tenido créditos _____	<u>30-10-X2</u>
Teléfonos _____	ESPACIO PARA CROQUIS
REFERENCIAS FAMILIARES	DE UBICACIÓN DEL
Nombre <u>Pablo Magaña</u> Parentesco <u>Hermano</u>	CLIENTE
Dirección <u>Col. Escalón N° 40 Santa Ana.</u>	
Lugar de trabajo y teléfono <u>Centro Medico Santa</u>	
<u>Ana, Tel. 2440-0609</u>	
Nombre _____ Parentesco _____	
Dirección _____	
Lugar de trabajo y teléfono _____	
REFERENCIAS PERSONALES	
Nombre <u>Martín Méndez</u>	
Dirección <u>Col. San Luis Pje. "J" N° 11</u>	
Lugar de trabajo y teléfono <u>Hernández y Cía.,</u>	
<u>Tel. 2441-6121</u>	
Nombre _____	
Dirección _____	
Lugar de trabajo y teléfono _____	
OBSERVACIONES _____	
Agente Vendedor _____ Fiscal de Crédito _____ Motorista _____	

Nombre Darío Méndez **Contrato** 0-20
Dirección 6 AV: sur N° 80 **Artículos** 1 Refrigeradora
Referencia _____

Letras	Vencimientos	Valores	Cancelaciones
		Saldo	Original \$
1	30/11/xx	1,725.00	75.00
2	30/12/xx	1,650.00	75.00
3			
4			
5			
6			
7			
8			
9			
10			
11			
12			
13			
14			
15			
16			
17			
18			
19			
20			
21			
22			
23			
24			
25			
26			
27			
28			
29			
30			
31			
32			
33			
34			
35			

LA CEIBA Avenida Independencia Sur No. 50 Tel. 24413080 <u>INFORMACIÓN DE CRÉDITO</u> No. <u>021</u>	DETALLE DEL BIEN DADO EN ARRENDAMIENTO CON PROMESA DE VENTA
Cliente <u>Alonso Fuentes</u> <u>Edad</u> <u>30</u> años <u>Ocupación</u> <u>Motorista</u> <u>DUI No.</u> <u>01856132-8</u> <u>Nacionalidad</u> <u>Salvadoreño</u> <u>Estado Civil</u> <u>Soltero</u>	<u>Artículos</u> <u>1 Lavadora</u>
<u>Nombre del Cónyuge</u> _____ <u>Dirección Particular del Cliente</u> <u>12 calle oriente</u> <u>entre 1 y 2 Av. Sur N° 30.</u> <u>Lugar característico donde vive</u> _____ <u>Teléfono</u> <u>2444-6520</u>	<u>Marcas</u> <u>LG</u>
<u>Dirección de su negocio o empleo</u> <u>5ª Av. Sur N° 6</u>	<u>Modelos</u> <u>5843-LG</u>
<u>Teléfono</u> <u>2448-4567</u> <u>De qué trabaja en su Negocio, Empresa, Fabrica o</u> <u>Hacienda</u> <u>Motorista</u>	<u>Series</u> <u>84652-1</u>
<u>Sueldo</u> <u>\$ 500.00</u> <u>Nombre de su Jefe inmediato</u> <u>José Mejía</u>	<u>Color</u> <u>Blanco</u>
<u>Casa propia</u> <u>x</u> <u>Alquila</u> <u>Valor de alquiler</u> <u>Donde ha tenido créditos</u> _____ <u>Teléfonos</u> _____	<u>Valor</u> <u>\$1,128.00</u> <u>Prima</u> <u>\$ 47.00</u> <u>Resto</u> <u>\$1,081.00</u>
REFERENCIAS FAMILIARES	<u>23 Cuotas de \$ 47.00</u>
<u>Nombre</u> <u>María Pacheco</u> <u>Parentesco</u> <u>Hermana</u> <u>Dirección</u> <u>Av. Independencia Sur N° 3</u>	<u>Fecha de Emisión</u> <u>30-11-XX</u>
<u>Lugar de trabajo y teléfono</u> <u>2445-8678</u>	<u>Fecha de Vencimiento</u> <u>30-10-X2</u>
<u>Nombre</u> _____ <u>Parentesco</u> _____ <u>Dirección</u> _____ <u>Lugar de trabajo y teléfono</u> _____	ESPACIO PARA CROQUIS DE UBICACIÓN DEL CLIENTE
REFERENCIAS PERSONALES	
<u>Nombre</u> <u>José Mejía</u> <u>Dirección</u> <u>Col. El Milagro.</u>	
<u>Lugar de trabajo y teléfono</u> <u>2448-5925</u>	
<u>Nombre</u> _____ <u>Dirección</u> _____ <u>Lugar de trabajo y teléfono</u> _____	
<u>OBSERVACIONES</u> _____ <u>Agente Vendedor</u> <u>Fiscal de Crédito</u> <u>Motorista</u>	

Nombre Alonso Fuentes **Contrato** 0-21
Dirección 12 calle Ote. **Artículos** 1. Lavadora LG
Entre 1 y 2 AV. Sur # 30
Referencia _____

Letras	Vencimientos	Valores	Cancelaciones
		Saldo	Original \$
1	30/11/xx	1,081.00	47.00
2	30/12/xx	1,034.00	47.00
3			
4			
5			
6			
7			
8			
9			
10			
11			
12			
13			
14			
15			
16			
17			
18			
19			
20			
21			
22			
23			
24			
25			
26			
27			
28			
29			
30			
31			
32			
33			
34			
35			

<p>LA CEIBA Avenida Independencia Sur No. 50 Tel. 24413080</p> <p><u>INFORMACIÓN DE CRÉDITO</u> No. <u>022</u></p>	<p>DETALLE DEL BIEN DADO EN ARRENDAMIENTO CON PROMESA DE VENTA</p>
<p>Cliente <u>Carlos Cortéz</u> Edad <u>25</u> años Ocupación <u>Comerciante</u> DUI No. <u>01856132-8</u> Nacionalidad <u>Salvadoreño</u> Estado Civil <u>Soltero</u></p> <p>Nombre del Cónyuge _____ Dirección Particular del Cliente <u>Col. Santa Lucía</u> <u>Pje. 5 casa N° 3.</u> Lugar característico donde vive _____ Teléfono <u>2449-6554</u></p> <p>Dirección de su negocio o empleo <u>13 calle pte.</u> <u>N° 6.</u></p> <p>Teléfono <u>2444-5130</u> De qué trabaja en su Negocio, Empresa, Fabrica o Hacienda _____</p> <p>Sueldo <u>\$1,000.00</u> Nombre de su Jefe inmediato _____</p> <p>Casa propia <u>x</u> Alquila _____ Valor de alquiler _____ Donde ha tenido créditos _____ Teléfonos _____</p>	<p>Artículos <u>1 juego de</u> <u>comedor</u></p> <p>Marcas _____</p> <p>Modelos <u>Colonial</u></p> <p>Series <u>54344-4</u></p> <p>Color <u>Café</u></p> <p>Valor <u>\$1,128.00</u></p> <p>Prima <u>\$ 47.00</u></p> <p>Resto <u>\$1,081.00</u></p> <p><u>23 Cuotas de \$ 47.00</u></p> <p>Fecha de Emisión <u>30-11-XX</u></p> <p>Fecha de Vencimiento <u>30-10-X2</u></p>
<p>REFERENCIAS FAMILIARES</p>	
<p>Nombre <u>Pablo Villa</u> Parentesco <u>Primo</u> Dirección <u>Col. Santa Lucía casa N° 10</u></p> <p>Lugar de trabajo y teléfono <u>2447-8562</u></p>	
<p>Nombre _____ Parentesco _____</p> <p>Dirección _____ Lugar de trabajo y teléfono _____</p>	
<p>REFERENCIAS PERSONALES</p>	
<p>Nombre <u>Guillermo Lemus</u> Dirección <u>Col. Santa Lucía pje.5 N° 34</u></p> <p>Lugar de trabajo y teléfono <u>2448-5925</u></p> <p>Nombre _____</p> <p>Dirección _____ Lugar de trabajo y teléfono _____</p>	
<p>OBSERVACIONES _____</p>	<p>ESPACIO PARA CROQUIS DE UBICACIÓN DEL CLIENTE</p>
<p>Agente Vendedor _____ Fiscal de Crédito _____ Motorista _____</p>	

<p>LA CEIBA Avenida Independencia Sur No. 50 Tel. 24413080</p> <p><u>INFORMACIÓN DE CRÉDITO</u> No <u>023</u></p>	<p>DETALLE DEL BIEN DADO EN ARRENDAMIENTO CON PROMESA DE VENTA</p>
<p>Cliente <u>Flor Luna</u> Edad <u>40</u> años Ocupación <u>Maestra</u> DUI No. <u>01856214-8</u> Nacionalidad <u>Salvadoreña</u> Estado Civil <u>Casada</u></p>	<p>Artículos <u>1 juego de comedor</u></p>
<p>Nombre del Cónyuge <u>Manuel Trigueros</u> Dirección Particular del Cliente <u>Col. Escalón N° 4.</u> Lugar característico donde vive _____</p>	<p>Marcas _____</p>
<p>Teléfono <u>2448-5143</u></p>	<p>Modelos <u>Sencillo</u></p>
<p>Dirección de su negocio o empleo <u>Colegio María Auxiliadora.</u></p>	<p>Series <u>58-435</u></p>
<p>Teléfono <u>2447-8942</u> De qué trabaja en su Negocio, Empresa, Fabrica o Hacienda <u>Maestra</u></p>	<p>Color <u>Café</u></p>
<p>Sueldo \$ <u>300.00</u> Nombre de su Jefe inmediato _____</p>	<p>Valor \$ <u>456.00</u></p>
<p>Casa propia <u>x</u> Alquila _____ Valor de alquiler _____ Donde ha tenido créditos _____ Teléfonos _____</p>	<p>Prima \$ <u>19.00</u> Resto \$ <u>437.00</u></p>
<p>REFERENCIAS FAMILIARES</p>	<p>23 Cuotas de \$ <u>19.00</u></p>
<p>Nombre <u>Carmen Álvarez</u> Parentesco <u>Hermana</u> Dirección <u>Col. Santa Lucía</u></p>	<p>Fecha de Emisión <u>10-12-XX</u></p>
<p>Lugar de trabajo y teléfono <u>2448-9015</u></p>	<p>Fecha de Vencimiento <u>10-11-X2</u></p>
<p>Nombre _____ Parentesco _____ Dirección _____ Lugar de trabajo y teléfono _____</p>	<p>ESPACIO PARA CROQUIS DE UBICACIÓN DEL CLIENTE</p>
<p>REFERENCIAS PERSONALES</p>	
<p>Nombre <u>Mario Aguilar</u> Dirección <u>Urbanización Altos del Palmar Block "B" N° 21</u></p>	
<p>Lugar de trabajo y teléfono <u>2447-8451</u></p>	
<p>Nombre _____ Dirección _____ Lugar de trabajo y teléfono _____</p>	
<p>OBSERVACIONES _____</p>	
<p>Agente Vendedor _____ Fiscal de Crédito _____ Motorista _____</p>	

Nombre Flor Luna **Contrato** 0-23
Dirección Col. Escalón # 4 **Artículos** 1Juego de Comedor
Referencia _____

Letras	Vencimientos	Valores	Cancelaciones
		Saldo	Original \$
1	10/12/xx	437.00	19.00
2			
3			
4			
5			
6			
7			
8			
9			
10			
11			
12			
13			
14			
15			
16			
17			
18			
19			
20			
21			
22			
23			
24			
25			
26			
27			
28			
29			
30			
31			
32			
33			
34			
35			

LA CEIBA Avenida Independencia Sur No. 50 Tel. 24413080 <u>INFORMACIÓN DE CRÉDITO</u> No <u>024</u>	DETALLE DEL BIEN DADO EN ARRENDAMIENTO CON PROMESA DE VENTA
Cliente <u>Saúl Montes</u> Edad <u>25</u> años Ocupación <u>Aux. Contable</u> DUI <u>No.0185613-7</u> Nacionalidad <u>Salvadoreño</u> Estado Civil <u>Soltero</u>	Artículos <u>1 lavadora</u>
Nombre del Cónyuge _____ Dirección Particular del Cliente <u>Col. Jardines</u> <u>del Tecana pol. 16, pje. 5 casa N° 10</u> Lugar característico donde vive _____	Marcas <u>LG</u>
Teléfono <u>2448-7781</u>	Modelos <u>5843-LG</u>
Dirección de su negocio o empleo <u>10ª calle</u> <u>oriente N° 16</u>	Series <u>84652-1</u>
Teléfono _____ De qué trabaja en su Negocio, Empresa, Fabrica o Hacienda <u>Auxiliar Contable</u>	Color <u>Blanco</u>
Sueldo <u>\$ 250.00</u> Nombre de su Jefe inmediato _____	Valor <u>\$1,128.00</u>
Casa propia <input checked="" type="checkbox"/> Alquila _____ Valor de alquiler _____ Donde ha tenido créditos _____ Teléfonos _____	Prima <u>\$ 47.00</u> Resto <u>\$1,081.00</u>
REFERENCIAS FAMILIARES	23 Cuotas de \$ 47.00
Nombre <u>Armando Lima</u> Parentesco <u>Primo</u> Dirección <u>Col. Santa Lucía Block "C" casa N° 5</u>	Fecha de Emisión <u>15-12-XX</u>
Lugar de trabajo y teléfono <u>2447-4051</u>	Fecha de Vencimiento <u>15-11-X2</u>
Nombre _____ Parentesco _____ Dirección _____ Lugar de trabajo y teléfono _____	ESPACIO PARA CROQUIS DE UBICACIÓN DEL CLIENTE
REFERENCIAS PERSONALES	
Nombre <u>Álvaro Quinteros</u> Dirección _____ Lugar de trabajo y teléfono <u>2447-4051</u>	
Nombre _____ Dirección _____ Lugar de trabajo y teléfono _____	
OBSERVACIONES _____	
Agente Vendedor _____ Fiscal de Crédito _____ Motorista _____	

Nombre Saúl Montes **Contrato** 0-24
Dirección Col. Jardines del **Artículos** 1 Lavadora
Tecana Plg. 16 Pje. 5 Casa # 10
Referencia _____

Letras	Vencimientos	Valores	Cancelaciones
		Saldo	Original \$
1	15/12/xx	1,081.00	47.00
2			
3			
4			
5			
6			
7			
8			
9			
10			
11			
12			
13			
14			
15			
16			
17			
18			
19			
20			
21			
22			
23			
24			
25			
26			
27			
28			
29			
30			
31			
32			
33			
34			
35			

<p>LA CEIBA</p> <p>Avenida Independencia Sur No. 50 Tel. 24413080</p> <p><u>INFORMACIÓN DE CRÉDITO</u> No <u>025</u></p>	<p>DETALLE DEL BIEN</p> <p>DADO EN</p> <p>ARRENDAMIENTO CON</p> <p>PROMESA DE VENTA</p>
<p>Cliente <u>Adrián Luz</u> Edad <u>30</u> años</p> <p>Ocupación <u>Medico</u> DUI No. <u>01856132-1</u></p> <p>Nacionalidad <u>Salvadoreño</u> Estado Civil <u>Casado</u></p>	<p>Artículos <u>1 cocina</u> <u>con horno, 1 juego de</u> <u>comedor</u></p>
<p>Nombre del Cónyuge <u>Rosa Leiva</u></p> <p>Dirección Particular del Cliente <u>Residencial</u> <u>Molino casa N° 14</u></p> <p>Lugar característico donde vive _____</p>	<p>Marcas <u>Mabe</u></p>
<p>Teléfono <u>2441-5084</u></p> <p>Dirección de su negocio o empleo <u>Hospital San</u> <u>Juan de Dios</u></p>	<p>Modelos <u>54334,</u> <u>colonial</u></p>
<p>Teléfono <u>7875-4004</u></p> <p>De qué trabaja en su Negocio, Empresa, Fabrica o Hacienda <u>Medico Residente</u></p>	<p>Series <u>SC-803</u></p>
<p>Sueldo <u>\$1,000.00</u> Nombre de su Jefe inmediato _____ <u>Jorge Rivas</u></p> <p>Casa propia <u>x</u> Alquila _____ Valor de alquiler _____</p> <p>Donde ha tenido créditos _____</p> <p>Teléfonos _____</p>	<p>Color <u>Negro, Blanco</u></p> <p>Valor <u>\$2,256.00</u></p> <p>Prima <u>\$ 94.00</u></p> <p>Resto <u>\$2,162.00</u></p>
<p>REFERENCIAS FAMILIARES</p>	<p>23 <u>Cuotas de \$ 94.00</u></p>
<p>Nombre <u>Paola Leiva</u> Parentesco <u>Hermana</u></p> <p>Dirección <u>Col. San Lorenzo Pje. 3 N° 5</u></p> <p>Lugar de trabajo y teléfono <u>2447-2430</u></p>	<p>Fecha de Emisión <u>30-12-XX</u></p>
<p>Nombre _____ Parentesco _____</p> <p>Dirección _____</p> <p>Lugar de trabajo y teléfono _____</p>	<p>Fecha de Vencimiento <u>30-11-X2</u></p>
<p>REFERENCIAS PERSONALES</p>	<p>ESPACIO PARA CROQUIS</p> <p>DE UBICACIÓN DEL</p> <p>CLIENTE</p>
<p>Nombre <u>Camilo Hernández</u></p> <p>Dirección _____</p> <p>Lugar de trabajo y teléfono <u>2448-5210</u></p>	
<p>Nombre _____</p> <p>Dirección _____</p> <p>Lugar de trabajo y teléfono _____</p>	
<p>OBSERVACIONES _____</p>	
<p>Agente Vendedor _____ Fiscal de Crédito _____ Motorista _____</p>	

Nombre Adrián Luz **Contrato** 0-25
Dirección Residencial el Molino **Artículos** 1 Cocina y 1 Juego
casa # 14 Comedor Colonial
Referencia _____

Letras	Vencimientos	Valores	Cancelaciones
		Saldo	Original \$
1	30/12/xx	2,162.00	94.00
2			
3			
4			
5			
6			
7			
8			
9			
10			
11			
12			
13			
14			
15			
16			
17			
18			
19			
20			
21			
22			
23			
24			
25			
26			
27			
28			
29			
30			
31			
32			
33			
34			
35			

<p>LA CEIBA Avenida Independencia Sur No. 50 Tel. 24413080</p> <p><u>INFORMACIÓN DE CRÉDITO</u> No <u>026</u></p>	<p>DETALLE DEL BIEN DADO EN ARRENDAMIENTO CON PROMESA DE VENTA</p>
<p>Cliente <u>Vicky Poma</u> Edad <u>27</u> años Ocupación <u>Comerciante</u> DUI No. <u>01856138-0</u> Nacionalidad <u>Salvadoreña</u> Estado Civil <u>Soltera</u></p>	<p>Artículos <u>1_cocina, 1</u> <u>Eq. De Sonido, 1</u> <u>juego de comedor</u></p>
<p>Nombre del Cónyuge _____ Dirección Particular del Cliente <u>15 Av. Norte N°</u> <u>43.</u> Lugar característico donde vive _____</p>	<p>Marcas <u>Mabe, Sony</u></p>
<p>Teléfono <u>2443-3504</u></p>	<p>Modelos <u>54334,</u> <u>sencillo, 003-1</u></p>
<p>Dirección de su negocio o empleo _____</p>	<p>Series <u>SC-803, 001-</u> <u>432</u></p>
<p>Teléfono <u>2448-1343</u> De qué trabaja en su Negocio, Empresa, Fabrica o Hacienda _____</p>	<p>Color <u>Blanco, Negro,</u> <u>Café</u></p>
<p>Sueldo \$ <u>300.00</u> Nombre de su Jefe inmediato _____</p>	<p>Valor <u>\$3,168.00</u></p>
<p>Casa propia <u>x</u> Alquila _____ Valor de alquiler _____ Donde ha tenido créditos _____ Teléfonos _____</p>	<p>Prima <u>\$ 132.00</u> Resto <u>\$3,036.00</u></p>
<p>REFERENCIAS FAMILIARES</p>	<p>23 <u>Cuotas de \$132.00</u></p>
<p>Nombre <u>Amanda Cubas</u> Parentesco <u>Hermana</u> Dirección <u>Col. Jardines del Tecana Pje. 3</u></p>	<p>Fecha de Emisión <u>30-12-XX</u></p>
<p>Lugar de trabajo y teléfono <u>2448-5063</u></p>	<p>Fecha de Vencimiento <u>30-11-X2</u></p>
<p>Nombre _____ Parentesco _____ Dirección _____ Lugar de trabajo y teléfono _____</p>	<p>ESPACIO PARA CROQUIS DE UBICACIÓN DEL CLIENTE</p>
<p>REFERENCIAS PERSONALES</p>	
<p>Nombre <u>Karen Arévalo</u> Dirección _____</p>	
<p>Lugar de trabajo y teléfono <u>2448-1840</u></p>	
<p>Nombre _____ Dirección _____ Lugar de trabajo y teléfono _____</p>	
<p>OBSERVACIONES _____</p>	
<p>Agente Vendedor _____ Fiscal de Crédito _____ Motorista _____</p>	

Nombre Vicky Poma **Contrato** 0-26
Dirección 15 Av. Norte # 43 **Artículos** Cocina, Eq. de Sonido
 y Juego de Comedor
Referencia

Letras	Vencimientos	Valores	Cancelaciones
		Saldo	Original \$
1	30/12/xx	3,036.00	132.00
2			
3			
4			
5			
6			
7			
8			
9			
10			
11			
12			
13			
14			
15			
16			
17			
18			
19			
20			
21			
22			
23			
24			
25			
26			
27			
28			
29			
30			
31			
32			
33			
34			
35			

<p>LA CEIBA Avenida Independencia Sur No. 50 Tel. 24413080</p> <p><u>INFORMACIÓN DE CRÉDITO</u> No <u>027</u></p>	<p>DETALLE DEL BIEN DADO EN ARRENDAMIENTO CON PROMESA DE VENTA</p>
<p>Cliente <u>Claudia Peña</u> Edad <u>50</u> años</p> <p>Ocupación <u>Comerciante</u> DUI No. <u>01856133-8</u></p> <p>Nacionalidad <u>Salvadoreña</u> Estado Civil <u>Viuda</u></p> <p>Nombre del Cónyuge _____</p> <p>Dirección Particular del Cliente <u>Col. Altos de Santa Lucía pje. 3 casa N° 20</u></p> <p>Lugar característico donde vive _____</p> <p>Teléfono <u>2447-7130</u></p> <p>Dirección de su negocio o empleo _____</p> <p>Teléfono <u>2441-5343</u></p> <p>De qué trabaja en su Negocio, Empresa, Fabrica o Hacienda _____</p> <p>Sueldo <u>\$1,000.00</u> Nombre de su Jefe inmediato _____</p> <p>Casa propia <u>x</u> Alquila _____ Valor de alquiler _____</p> <p>Donde ha tenido créditos _____</p> <p>Teléfonos _____</p>	<p>Artículos <u>1</u> Eq. de <u>Sonido, 1 Refrigeradora de 15"</u></p> <p>Marcas <u>Sony, LG</u></p> <p>Modelos <u>003-1, 80322LG</u></p> <p>Series <u>001-432, 80322-LG</u></p> <p>Color <u>Gris, Blanco</u></p> <p>Valor <u>\$3,384.00</u></p> <p>Prima <u>\$ 141.00</u></p> <p>Resto <u>\$3,243.00</u></p> <p><u>23</u> Cuotas de <u>\$141.00</u></p> <p>Fecha de Emisión <u>30-12-XX</u></p> <p>Fecha de Vencimiento <u>30-11-X2</u></p>
<p>REFERENCIAS FAMILIARES</p>	<p>ESPACIO PARA CROQUIS DE UBICACIÓN DEL CLIENTE</p>
<p>Nombre <u>Salvador Duarte</u> Parentesco <u>Hermano</u></p> <p>Dirección <u>Col. Jardines del Tecana Pje. 7</u></p> <p>Lugar de trabajo y teléfono <u>2448-5013</u></p> <p>Nombre _____ Parentesco _____</p> <p>Dirección _____</p> <p>Lugar de trabajo y teléfono _____</p>	
<p>REFERENCIAS PERSONALES</p>	
<p>Nombre <u>Margarita Cárcamo</u></p> <p>Dirección _____</p> <p>Lugar de trabajo y teléfono <u>2448-5030</u></p> <p>Nombre _____</p> <p>Dirección _____</p> <p>Lugar de trabajo y teléfono _____</p>	
<p>OBSERVACIONES _____</p> <p>Agente Vendedor _____ Fiscal de Crédito _____ Motorista _____</p>	

Nombre Claudia Peña **Contrato** 0-27
Dirección Col. Altos de **Artículos** Equipo de Sonido
Santa Lucia Pje. 3 Casa # 20 y Refrigeradora
Referencia _____

Letras	Vencimientos	Valores	Cancelaciones
		Saldo	Original \$
1	30/12/xx	3,243.00	141.00
2			
3			
4			
5			
6			
7			
8			
9			
10			
11			
12			
13			
14			
15			
16			
17			
18			
19			
20			
21			
22			
23			
24			
25			
26			
27			
28			
29			
30			
31			
32			
33			
34			
35			

LA CEIBA Avenida Independencia Sur No. 50 Tel. 24413080	DETALLE DEL BIEN DADO EN ARRENDAMIENTO CON PROMESA DE VENTA
<u>INFORMACIÓN DE CRÉDITO</u> No. <u>028</u>	
Cliente <u>Paula Solis</u> Edad <u>30</u> años Ocupación <u>Comerciante</u> DUI <u>No.01856134-2</u> Nacionalidad <u>Salvadoreña</u> Estado Civil <u>Soltera</u>	Artículos <u>refrigeradora, 1 Eq.</u> <u>de Sonido, 1</u> <u>lavadora, 1 juego de</u> <u>sala</u>
Nombre del Cónyuge _____ Dirección Particular del Cliente <u>Col. Santa Ana</u> <u>Norte pol. 34 pje. 4, casa N° 6</u> Lugar característico donde vive _____	Marcas <u>LG, Sony,</u> <u>Mabe</u>
Teléfono <u>2449-5084</u> Dirección de su negocio o empleo _____	Modelos <u>80322-LG,</u> <u>003-1, 5443-LG,</u> <u>Colonial.</u>
Teléfono <u>2448-5080</u> De qué trabaja en su Negocio, Empresa, Fabrica o Hacienda _____	Series <u>003-568,001-</u> <u>432, 846521-1</u>
Sueldo <u>\$1,000.00</u> Nombre de su Jefe inmediato _____	Color <u>Blanco, Negro,</u> <u>Blanca, Café.</u>
Casa propia <u>x</u> Alquila _____ Valor de alquiler _____ Donde ha tenido créditos _____ Teléfonos _____	Valor <u>\$5,640.00</u> Prima <u>\$ 235.00</u> Resto <u>\$5,405.00</u> <u>23 Cuotas de \$235.00</u>
REFERENCIAS FAMILIARES	Fecha de Emisión <u>30-12-XX</u>
Nombre <u>María Flores</u> Parentesco <u>Hermana</u> Dirección <u>Col. El Milagro pje. 8 casa N° 5</u> Lugar de trabajo y teléfono <u>2448-5063</u>	Fecha de Vencimiento <u>30-11-X2</u>
Nombre _____ Parentesco _____ Dirección _____ Lugar de trabajo y teléfono _____	ESPACIO PARA CROQUIS DE UBICACIÓN DEL CLIENTE
REFERENCIAS PERSONALES	
Nombre <u>Rodrigo Ávila</u> Dirección <u>12 calle oriente 1 y 2 Av. Sur N° 30</u> Lugar de trabajo y teléfono <u>2448-1840</u> Nombre _____ Dirección _____ Lugar de trabajo y teléfono _____	
OBSERVACIONES _____ Agente Vendedor _____ Fiscal de Crédito _____ Motorista _____	

Nombre Paula Solís **Contrato** 0-28
Dirección Col. Santa Ana Nte. Refrigeradora, equipo de
Pol. 34 Pje. 4 casa 6 **Artículos** sonido, lavadora y juego
Referencia de sala

Letras	Vencimientos	Valores	Cancelaciones
		Saldo	Original \$
1	30/12/xx	5,405.00	235.00
2			
3			
4			
5			
6			
7			
8			
9			
10			
11			
12			
13			
14			
15			
16			
17			
18			
19			
20			
21			
22			
23			
24			
25			
26			
27			
28			
29			
30			
31			
32			
33			
34			
35			

4.2.6.4 Asientos contables

Las operaciones planteadas en el acápite 5.2.7, se contabilizan a través de los siguientes asientos contables:

FECHA	CONCEPTO	PARCIAL	DEBE	HABER
01/01/05	Asiento No. 1			
	<u>Caja</u>		5,000.00	
	<u>Bancos</u>		70,000.00	
	Banco Agrícola			
	<u>Accionistas</u>		3,000.00	
	<u>Mobiliario y Equipos</u>		4,000.00	
	<u>Equipo de Reparto</u>		8,000.00	
	<u>Capital Suscrito</u>			
	<u>Pagado</u>			87,000.00
	Elisa Navas	30,000.00		
	Blanca Méndez	27,000.00		
	Ronald García	30,000.00		
	<u>Capital Suscrito no</u>			
	<u>Pagado</u>			3,000.00
	Olivia Marcela			
	V/ Asiento de apertura		90,000.00	90,000.00
	de la empresa LA CEIBA			
	S.A. De C.V.			
15/01/05	Asiento No. 2			
	<u>Inventario de artículos</u>			
	<u>nuevos</u>		10,090.00	
	5 TV Sony 21"			
	(\$200.00c/u)	1,000.00		
	7 Refrigeradoras 15'			
	LG(\$400.00c/u)	2,800.00		
	4 Juegos de Sala			
	(\$260.00c/u)	1,040.00		

FECHA	CONCEPTO	PARCIAL	DEBE	HABER
30/01/05	3 Juegos de Comedor (\$100.00c/u)	300.00		
	7 Equipos de Sonido Sony(\$350.00c/u)	2,450.00		
	5 Cocinas con horno Mabe(\$250.00)	1,250.00		
	5 Lavadoras LG (\$250.00c/u)	1,250.00		
	<u>Crédito Fiscal</u>		1,311.70	
	<u>Bancos</u>			11,401.70
	Banco Agrícola			
	V/ por la compra de		11,401.70	11,401.70
	mercancía al contado a			
	importadora			
Centroamericana S.A.				
Asiento No 3				
<u>Caja</u>		75.00		
<u>Ingresos por</u>				
<u>arrendamiento de bienes</u>			66.37	
Martín López				
<u>Débito Fiscal - IVA</u>			8.63	
V/ Para registrar la		75.00	75.00	
cuota de arrendamiento				
de nuestro cliente.				
Asiento No 4				
<u>Inventario de artículos</u>				
<u>dados en arrendamiento</u>		400.00		
Refrigeradora 15´LG				
<u>Inventario de</u>				
<u>artículos nuevos</u>			400.00	
Refrigeradora 15´LG				

FECHA	CONCEPTO	PARCIAL	DEBE	HABER
30/01/05	V/ Por el traslado de los inventarios		400.00	400.00
	Asiento No 5			
	<u>Gastos de Administración</u>		300.00	
	Papelería y Útiles	200.00		
	Agua, Luz y Teléfono	100.00		
30/01/05	<u>Gastos de Ventas</u>		150.00	
	Combustibles y Lubricantes	100.00		
	Mantenimiento de Vehículos	50.00		
	<u>Bancos</u>			450.00
	Banco Agrícola			
30/01/05	V/ Por el pago de los gastos de admón. y de venta para el mes de Enero.		450.00	450.00
	Asiento No. 6			
	<u>Gastos de Venta</u>		250.00	
	Alquileres			
	<u>Retención ISR a terceros</u>			25.00
30/01/05	<u>Bancos</u>			225.00
	Banco Agrícola			
	V/ Por el pago del alquiler del local		250.00	250.00
	Asiento No. 7			
	<u>Gastos de administración</u>		454.00	
	Sueldos			

FECHA	CONCEPTO	PARCIAL	DEBE	HABER
	<u>Gastos de venta</u>		144.00	
	Sueldos			548.23
	<u>Bancos</u>			
	Banco Agrícola			49.77
	<u>Retenciones Legales</u>			
	ISSS Laboral	16.14		
	AFP Laboral	33.63		
	V/ Por el pago de la planilla de los sueldos del mes de enero de 2005		598.00	598.00
30/01/05	Asiento No 8			
	<u>Débito Fiscal-IVA</u>		8.63	
	<u>Crédito Fiscal - IVA</u>			8.63
	V/Confrontación del débito y el crédito fiscal		8.63	8.63
30/01/05	Asiento No. 9			
	<u>Bancos</u>		4,075.00	
	Banco Agrícola			4,075.00
	<u>Caja</u>			
	V/Por la remesa mensual del mes de enero		4,075.00	4,075.00
01/02/05	Asiento No. 10			
	<u>Gastos de administración</u>		56.15	
	ISSS Patronal	29.55		
	AFP Patronal	26.60		
	<u>Gastos de Venta</u>		20.52	
	ISSS Patronal	10.80		
	AFP Patronal	9.72		

FECHA	CONCEPTO	PARCIAL	DEBE	HABER
	<u>Retenciones Legales</u>		49.77	
	ISSS Laboral	16.14		
	AFP Laboral	33.63		
	<u>Bancos</u>			126.44
	Banco Agrícola			
	V/ Por el pago de las obligaciones y retenciones legales correspondiente al mes anterior.		126.44	126.44
01/02/05	Asiento No. 11			
	<u>Pago a Cuenta</u>		1.00	
	<u>Retenciones ISR a terceros</u>		25.00	
	<u>Bancos</u>			26.00
	Banco Agrícola			
	V/ Por el pago de las retenciones a terceros y pago a cuenta del mes de enero		26.00	26.00
21/02/05	Asiento No. 12			
	<u>Caja</u>		47.00	
	<u>Ingresos por arrendamiento de bienes</u>			41.59
	Hugo Rojas			
	<u>Débito Fiscal - IVA</u>			5.41
	V/ Para registrar la cuota de arrendamiento de nuestro cliente.		47.00	47.00

FECHA	CONCEPTO	PARCIAL	DEBE	HABER
21/02/05	Asiento No 13 <u>Inventario de artículos</u> <u>dados en arrendamiento</u> Juego de sala		250.00	
	<u>Inventario de</u> <u>artículos nuevos</u> Juego de sala			250.00
	V/ Por el traslado de los inventarios de artículos dados en arrendamiento.		250.00	250.00
28/02/05	Asiento No. 14 <u>Caja</u> <u>Ingresos por</u> <u>arrendamiento de bienes</u> Martín López		75.00	66.37
	<u>Débito Fiscal - IVA</u> V/Para registrar la Cuota de arrendamiento de nuestro cliente.			8.63
			75.00	75.00
28/02/05	Asiento No 15 <u>Caja</u> <u>Débito Fiscal - IVA</u> <u>Ventas al contado</u> V/ Para registrar la venta al contado de este mes.		3,830.00	440.62
				3,389.38
			3,830.00	3,830.00
28/02/05	Asiento No. 16 <u>Costo de venta</u> <u>Inventario de</u> <u>artículos nuevos</u>		850.00	850.00

FECHA	CONCEPTO	PARCIAL	DEBE	HABER
	1 Televisor Sony de 21"	200.00		
	1 Refrigerador LG de 15´	400.00		
	1 Cocina con horno	250.00		
	V/ Para registrar el costo de venta de la venta al contado.		850.00	850.00
28/02/05	Asiento No. 17			
	V/Ver la Asiento No. 5 (No incluye los gastos de papelería)			
28/02/05	Asiento No. 18			
	V/Ver Asiento No.6			
28/02/05	Asiento No. 19			
	V/Ver Asiento No 7			
28/02/05	Asiento No. 20			
	<u>Débito Fiscal-IVA</u>		454.66	
	<u>Crédito Fiscal - IVA</u>			454.66
	V/ Confrontación del débito y el crédito fiscal		454.66	454.66
28/02/05	Asiento No. 21			
	<u>Bancos</u>		3,952.00	
	Banco Agrícola			
	<u>Caja</u>			3,952.00
	V/ Por la remesa mensual del mes de febrero.			
			3,952.00	3,952.00
01/03/05	Asiento No.22			
	V/Ver Asiento No 10			

FECHA	CONCEPTO	PARCIAL	DEBE	HABER
01/03/05	Asiento No. 23			
	<u>Pago a Cuenta</u>		52.43	
	<u>Retenciones ISR a terceros</u>		25.00	
	<u>Bancos</u>			77.46
	Banco Agrícola			
	V/ Por el pago de las retenciones a terceros y pago a cuenta del mes de febrero		77.46	77.46
05/03/05	Asiento No. 24			
	<u>Caja</u>		66.00	
	<u>Ingresos por arrendamiento de bienes</u>			58.41
	Andrés Ríos			
	<u>Débito Fiscal - IVA</u>			7.59
	V/ Para registrar la cuota de arrendamiento de nuestro cliente.		66.00	66.00
05/03/05	Asiento No 25			
	<u>Inventario de artículos dados en arrendamiento</u>		350.00	
	Equipo de sonido Sony			
	<u>Inventario de artículos nuevos</u>			350.00
	Equipo de sonido Sony			
	V/ Por el traslado de los inventarios de artículos dados en arrendamiento.		350.00	350.00
21/03/05	Asiento No. 26			
	<u>Caja</u>		47.00	

FECHA	CONCEPTO	PARCIAL	DEBE	HABER
	<u>Ingresos por arrendamiento de bienes</u> Hugo Rojas			41.59
	<u>Débito Fiscal - IVA</u>			5.41
	V/Para registrar la cuota de arrendamiento de nuestro cliente.		47.00	47.00
30/03/05	Asiento No. 27 <u>Caja</u>		75.00	
	<u>Ingresos por arrendamiento de bienes</u> Martín López			66.37
	<u>Débito Fiscal - IVA</u>			8.63
	V/ Para registrar la cuota de arrendamiento de nuestro cliente.		75.00	75.00
30/03/05	Asiento No. 28			
	V/Ver la Asiento No. 5 (No incluye los gastos de papelería)			
30/03/05	Asiento No. 29			
	V/Ver Asiento No.6			
30/03/05	Asiento No. 30			
	V/Ver Asiento No 7			
30/03/05	Asiento No. 31 <u>Débito Fiscal-IVA</u>		21.63	
	<u>Crédito Fiscal - IVA</u>			21.63
	V/Confrontación del débito y el crédito fiscal		21.63	21.63
30/03/05	Asiento No. 32 <u>Bancos</u>		188.63	

FECHA	CONCEPTO	PARCIAL	DEBE	HABER
	Banco Agrícola			
	<u>Caja</u>			188.63
	V/Por la remesa mensual del mes de marzo.		188.63	188.63
01/04/05	Asiento No.33			
01/04/05	V/Ver Asiento No 10			
	Asiento No. 34			
	<u>Pago a Cuenta</u>		2.50	
	<u>Retenciones ISR a terceros</u>		25.00	
	<u>Bancos</u>			27.50
	Banco Agrícola			
	V/ Por el pago de las retenciones a terceros y pago a cuenta del mes de marzo.		27.50	27.50
05/04/05	Asiento No. 35			
	<u>Caja</u>		66.00	
	<u>Ingresos por bienes arrendamiento de Andrés Ríos</u>			58.41
	<u>Débito Fiscal - IVA</u>			7.59
	V/ Para registrar la cuota de arrendamiento de nuestro cliente.		66.00	66.00
10/04/05	Asiento No. 36			
	<u>Inventario de artículos nuevos</u>		10,250.00	
	7 T V Pantalla Plana 42" Sony(\$1,250c/u)	8,750.00		
	6 Juegos de Comedor colonial(\$250c/u)	1,500.00		

FECHA	CONCEPTO	PARCIAL	DEBE	HABER
15/04/05	<u>Crédito Fiscal -IVA</u>		1,332.50	
	<u>Bancos</u>			11,582.50
	Banco Agrícola			
	V/Por la compra de mercadería al contado al proveedor Importadora Centroamericana.		11,582.50	11,582.50
Asiento No. 37				
15/04/05	<u>Caja</u>		85.00	
	<u>Ingresos por arrendamiento de bienes</u>			75.22
	Liz Vega			
	<u>Débito Fiscal - IVA</u>			9.78
V/ Para registrar la cuota de arrendamiento de nuestro cliente.		85.00	85.00	
Asiento No 38				
15/04/05	<u>Inventario de artículos dados en arrendamiento</u>			
	1 Televisor 21" sony	200.00		
	1 Juego de comedor colonial	250.00		
	<u>Inventario de artículos nuevos</u>		450.00	
1 Televisor 21" sony	200.00			
1 Juego de comedor colonial	250.00			
V/ Por el traslado de los inventarios de artículos dados en arrendamiento.		450.00	450.00	

FECHA	CONCEPTO	PARCIAL	DEBE	HABER
30/04/05	Asiento No. 39			
	<u>Caja</u>		75.00	
	<u>Cuentas por cobrar</u>		47.00	
	Hugo Rojas			
	<u>Ingresos por arrendamiento de Bienes</u>			107.96
	Martín López	66.37		
	Hugo Rojas	41.59		
	<u>Débito Fiscal - IVA</u>			14.04
	V/ Para registrar la cuota de este mes y la facturación de la cuota del Sr. Hugo Rojas.		122.00	122.00
30/04/05	Asiento No. 40			
	V/Ver la Asiento No. 5 (No incluye los gastos de papelería)			
30/04/05	Asiento No. 41			
	V/Ver Asiento No.6			
30/04/05	Asiento No. 42			
	V/Ver Asiento No 7			
30/04/05	Asiento No. 43			
	<u>Débito Fiscal-IVA</u>		31.43	
	<u>Crédito Fiscal - IVA</u>			31.43
	V/Confrontación del débito y el crédito fiscal		31.43	31.43
30/04/05	Asiento No. 44			
	<u>Bancos</u>		226.00	
	Banco Agrícola			
	<u>Caja</u>			226.00

FECHA	CONCEPTO	PARCIAL	DEBE	HABER
	V/ Por la remesa mensual		226.00	226.00
01/05/05	del mes de abril. Asiento No.45			
01/05/05	V/Ver Asiento No 10 Asiento No. 46			
	<u>Pago a Cuenta</u>		3.62	
	<u>Retenciones ISR a terceros</u>		25.00	
	<u>Bancos</u>			28.62
	Banco Agrícola			
	V/ Por el pago de las retenciones a terceros y pago a cuenta del mes de abril.		28.62	28.62
05/05/05	Asiento No. 47			
	<u>Caja</u>		66.00	
	<u>Ingresos por arrendamiento de bienes</u>			58.41
	Andrés Ríos			
	<u>Débito Fiscal - IVA</u>			7.59
	V/ Para registrar la cuota de arrendamiento de nuestro cliente.		66.00	66.00
15/05/05	Asiento No. 48			
	<u>Caja</u>		414.00	
	<u>Ingresos por arrendamiento de bienes</u>			366.37
	Liz Vega	75.22		
	Berta Tobar	291.15		
	<u>Débito Fiscal - IVA</u>			47.63

FECHA	CONCEPTO	PARCIAL	DEBE	HABER
15/05/05	V/ Para registrar la cuota de arrendamiento de nuestro cliente.		414.00	414.00
	Asiento No 49			
	<u>Inventario de artículos dados en arrendamiento</u>		1,750.00	
	1 Televisor pantalla plana 42"	1,250.00		
	1 Juego de sala	250.00		
	1 Juego de comedor colonial	250.00		
30/05/05	<u>Inventario de artículos nuevos</u>			1,750.00
	1 Televisor pantalla plana 42"	1,250.00		
	1 Juego de Sala	250.00		
	1 Juego de comedor colonial	250.00		
	V/Por el traslado de los inventarios de artículos dados en arrendamiento.		1,750.00	1,750.00
	Asiento No. 50			
<u>Caja</u>		75.00		
<u>Ingresos por arrendamiento de bienes</u>			66.37	
Martín López				
<u>Débito Fiscal - IVA</u>			8.63	
V/Para registrar la cuota de arrendamiento de nuestro cliente.			75.00	75.00

FECHA	CONCEPTO	PARCIAL	DEBE	HABER
30/05/05	Asiento No. 51 <u>Inventario de artículos usados</u> 1 Juego de sala <u>Inventario de artículos dados en arrendamiento</u> 1 Juego de sala V/ Por la recuperación del bien dado en arrendamiento al Sr. Hugo Rojas.		250.00	250.00
			250.00	250.00
30/05/05	Asiento No. 51a <u>Gastos de venta</u> Deterioro de inventario <u>Estimación por deterioro de inventarios de artículos usados</u> V/ Para registrar la estimación por el deterioro de los artículos usados.		10.42	10.42
			10.42	10.42
30/05/05	Asiento No. 52 V/Ver la Asiento No. 5 (No incluye los gastos de papelería)			
30/05/05	Asiento No. 53 V/Ver Asiento No.6			
30/05/05	Asiento No. 54 V/Ver Asiento No 7			
30/05/05	Asiento No. 55 <u>Débito Fiscal-IVA</u>		63.85	

FECHA	CONCEPTO	PARCIAL	DEBE	HABER
	<u>Crédito Fiscal - IVA</u>			63.85
	V/ Confrontación del débito y el crédito fiscal		63.85	63.85
30/05/05	Asiento No. 56			
	<u>Bancos</u>		555.00	
	Banco Agrícola			
	<u>Caja</u>			555.00
	V/ Por la remesa mensual del mes de mayo.		555.00	555.00
01/06/05	Asiento No.57			
	V/Ver Asiento No 10			
01/06/05	Asiento No. 58			
	<u>Pago a Cuenta</u>		7.37	
	<u>Retenciones ISR a terceros</u>		25.00	
	<u>Bancos</u>			32.37
	Banco Agrícola			
	V/ Por el pago de las retenciones a terceros y pago a cuenta del mes de mayo.		32.37	32.37
05/06/05	Asiento No. 59			
	<u>Caja</u>		66.00	
	<u>Ingresos por arrendamiento de bienes</u>			58.41
	Andrés Ríos			
	<u>Débito Fiscal - IVA</u>			7.59
	V/ Para registrar la cuota de arrendamiento de nuestro cliente.		66.00	66.00

FECHA	CONCEPTO	PARCIAL	DEBE	HABER
15/06/05	Asiento No. 60			
	<u>Caja</u>		649.00	
	<u>Ingresos por arrendamiento de bienes</u>			574.34
	Liz Vega	75.22		
	Berta Tobar	291.15		
	Tulio Ramos	207.97		
	<u>Débito Fiscal - IVA</u>			74.66
	V/ Para registrar la cuota de arrendamiento de nuestro cliente.		649.00	649.00
15/06/05	Asiento No 61			
	<u>Inventario de artículos dados en arrendamiento</u>		1,250.00	
	1 Televisor pantalla plana 42"			
	<u>Inventario de artículos nuevos</u>			1,250.00
	1 Televisor pantalla plana 42"			
	V/ Por el traslado de los inventarios de artículos dados en arrendamiento.		1,250.00	1,250.00
	Asiento No. 62			
	<u>Caja</u>		545.00	
	<u>Ingresos por arrendamiento de bienes</u>			482.30
30/06/05	Martín López	66.37		
	Roger Martínez	207.97		
	Mario Ramos	207.96		
	<u>Débito Fiscal - IVA</u>			62.70

FECHA	CONCEPTO	PARCIAL	DEBE	HABER
	V/ Para registrar la cuota de arrendamiento de nuestro cliente.		545.00	545.00
	Asiento No 63			
	<u>Inventario de artículos dados en arrendamiento</u>		2,500.00	
	2 Televisor pantalla plana 42"			
	<u>Inventario de artículos nuevos</u>			2,500.00
30/06/05	2 Televisor pantalla plana 42"			
	V/Por el traslado de los inventarios de artículos dados en arrendamiento.		2,500.00	2,500.00
30/06/05	Asiento No. 64			
	V/Ver el Asiento No. 5 (No incluye los gastos de papelería)			
30/06/05	Asiento No. 65			
	V/Ver Asiento No.6			
30/06/05	Asiento No. 66			
	V/Ver Asiento No 7			
30/06/05	Asiento No. 67			
	<u>Débito Fiscal-IVA</u>		144.95	
	<u>Crédito Fiscal - IVA</u>			144.95
	V/ Confrontación del débito y el crédito fiscal		144.95	144.95
30/06/05	Asiento No. 68			
	<u>Bancos</u>		1,260.00	
	Banco Agrícola			

FECHA	CONCEPTO	PARCIAL	DEBE	HABER
	<u>Caja</u>			1,260.00
	V/ Por la remesa mensual del mes de junio.		1,260.00	1,260.00
01/07/05	Asiento No.69			
01/07/05	V/Ver Asiento No 10 Asiento No. 70			
	<u>Pago a Cuenta</u>		16.73	
	<u>Retenciones ISR a terceros</u>		25.00	
	<u>Bancos</u>			41.73
	Banco Agrícola			
	V/Por el pago de las retenciones a terceros y pago a cuenta del mes de junio.		41.73	41.73
05/07/05	Asiento No. 71			
	<u>Caja</u>		66.00	
	<u>Ingresos por arrendamiento de bienes</u>			58.41
	Andrés Ríos			
	<u>Débito Fiscal - IVA</u>			7.59
	V/ Para registrar la cuota de arrendamiento de nuestro cliente.		66.00	66.00
15/07/05	Asiento No. 72			
	<u>Caja</u>		649.00	
	<u>Ingresos por arrendamiento de bienes</u>			574.34
	Liz Vega	75.22		
	Berta Tobar	291.15		
	Tulio Ramos	207.97		

FECHA	CONCEPTO	PARCIAL	DEBE	HABER
30/07/05	<u>Débito Fiscal - IVA</u>			74.66
	V/ Para registrar la cuota de arrendamiento de nuestro cliente.		649.00	649.00
	Asiento No. 73			
	<u>Caja</u>		874.00	
	<u>Ingresos por arrendamiento de bienes</u>			773.45
	Martin López	66.37		
	Roger Martínez	207.96		
	Mario Ramos	207.97		
	Ana Rivas	291.15		
30/07/05	<u>Débito Fiscal - IVA</u>			100.55
	V/ Para registrar la cuota de arrendamiento de nuestro cliente.		874.00	874.00
	Asiento No 74			
	<u>Inventario de artículos dados en arrendamiento</u>		1,750.00	
	1 Televisor pantalla plana 42"	1,250.00		
	1 Lavadora LG	250.00		
	1 Juego de comedor colonial	250.00		
<u>Inventario de artículos nuevos</u>			1,750.00	
	1 Televisor pantalla plana 42"	1,250.00		
	1 Lavadora LG	250.00		
	1 Juego de comedor colonial	250.00		

FECHA	CONCEPTO	PARCIAL	DEBE	HABER
	V/ Por el traslado de los inventarios de artículos dados en arrendamiento.		1,750.00	1,750.00
30/07/05	Asiento No. 75			
	V/Ver la Asiento No. 5 (No incluye los gastos de papelería)			
30/07/05	Asiento No. 76			
	V/Ver Asiento No.6			
30/07/05	Asiento No. 77			
	V/Ver Asiento No 7			
30/07/05	Asiento No. 78			
	<u>Débito Fiscal-IVA</u>		182.80	
	<u>Crédito Fiscal - IVA</u>			182.80
	V/Confrontación del débito y el crédito fiscal		182.80	182.80
30/07/05	Asiento No. 79			
	<u>Bancos</u>		1,589.00	
	Banco Agrícola			
	<u>Caja</u>			1,589.00
	V/ Por la remesa mensual del mes de julio.			
			1,589.00	1,589.00
01/08/05	Asiento No.80			
	V/Ver Asiento No 10			
01/08/05	Asiento No. 81			
	<u>Pago a Cuenta</u>		21.09	
	<u>Retenciones ISR a terceros</u>		25.00	
	<u>Bancos</u>			46.09
	Banco Agrícola			

FECHA	CONCEPTO	PARCIAL	DEBE	HABER
05/08/05	V/ Por el pago de las retenciones a terceros y pago a cuenta del mes de julio.		46.09	46.09
	Asiento No. 82			
	<u>Caja</u>		339.00	
	<u>Ingresos por arrendamiento de bienes</u>			300.00
	Andrés Ríos	58.41		
	Victor Paz	241.59		
	<u>Débito Fiscal - IVA</u>			39.00
	V/Para registrar la cuota de arrendamiento de nuestro cliente.		339.00	339.00
05/08/05	Asiento No 83			
	<u>Inventario de artículos dados en arrendamiento</u>		1,450.00	
	1 Televisor pantalla plana 42"	1,250.00		
	1 Televisor 21" sony	200.00		
	<u>Inventario de artículos nuevos</u>			1,450.00
	1 Televisor pantalla plana42"	1,250.00		
	1 Televisor 21" sony	200.00		
15/08/05	V/ Por el traslado de los inventarios de artículos dados en arrendamiento.		1,450.00	1,450.00
	Asiento No. 84			
	<u>Caja</u>		649.00	
	<u>Ingresos por arrendamiento de bienes</u>			574.34

FECHA	CONCEPTO	PARCIAL	DEBE	HABER
	Liz Vega	75.22		
	Berta Tobar	291.15		
	Tulio Ramos	207.97		
	<u>Débito Fiscal - IVA</u>			74.66
	V/ Para registrar la cuota de arrendamiento de nuestro cliente.		649.00	649.00
30/08/05	Asiento No. 85			
	<u>Caja</u>		874.00	
	<u>Ingresos por arrendamiento de bienes</u>			773.45
	Martín López	66.37		
	Roger Martínez	207.96		
	Mario Ramos	207.97		
	Ana Rivas	291.15		
	<u>Débito Fiscal - IVA</u>			100.55
	V/ Para registrar la cuota de arrendamiento de nuestro cliente.		874.00	874.00
30/08/05	Asiento No. 86			
	V/Ver la Asiento No. 5 (No incluye los gastos de papelería)			
30/08/05	Asiento No. 87			
	V/ Ver Asiento No.6			
30/08/05	Asiento No. 88			
	V/Ver Asiento No 7			
30/08/05	Asiento No. 89			
	<u>Débito Fiscal-IVA</u>		214.21	
	<u>Crédito Fiscal - IVA</u>			214.21
	V/ Confrontación del débito y el crédito fiscal		214.21	214.21

FECHA	CONCEPTO	PARCIAL	DEBE	HABER
30/08/05	Asiento No. 90 <u>Bancos</u> Banco Agrícola <u>Caja</u> V/ Por la remesa mensual del mes de agosto.		1,862.00	1,862.00
			1,862.00	1,862.00
01/09/05	Asiento No.91 V/Ver Asiento No 10			
01/09/05	Asiento No. 92 <u>Pago a Cuenta</u> <u>Retenciones ISR a terceros</u> <u>Bancos</u> Banco Agrícola V/ Por el pago de las retenciones a terceros y pago a cuenta del mes de agosto.		24.72 25.00 49.72	49.72
			49.72	49.72
05/09/05	Asiento No. 93 <u>Caja</u> <u>Ingresos por arrendamiento de bienes</u> Andrés Ríos Victor Paz <u>Débito Fiscal - IVA</u> V/ Para registrar la cuota de arrendamiento de nuestro cliente.	58.41 241.59	339.00	300.00 39.00
			339.00	339.00
15/09/05	Asiento No. 94 <u>Caja</u> <u>Ingresos por arrendamiento de bienes</u>		696.00	615.93

FECHA	CONCEPTO	PARCIAL	DEBE	HABER
15/09/05	Berta Tobar	291.15		
	Tulio Ramos	207.97		
	Melissa Torres	41.59		
	<u>Débito Fiscal - IVA</u>			80.07
	V/ Para registrar la cuota de arrendamiento de nuestro cliente.		696.00	696.00
30/09/05	Asiento No 95			
	<u>Inventario de artículos dados en arrendamiento</u>		250.00	
	1 Lavadora LG			250.00
	<u>Inventario de artículos nuevos</u>			
	1 Lavadora LG			
30/09/05	V/ Por el traslado de los inventarios de artículos dados en arrendamiento.		250.00	250.00
	Asiento No. 96			
	<u>Caja</u>		1,250.00	
	<u>Ingresos por arrendamiento de bienes</u>			1,106.19
	Martín López	66.37		
	Roger Martínez	207.97		
	Mario Ramos	207.96		
	Ana Rivas	291.15		
	Paco Bueno	207.96		
	Fernando Castro	58.41		
Rubí Solano	66.37			
30/09/05	<u>Débito Fiscal - IVA</u>			143.81
	V/ Para registrar la cuota de arrendamiento de nuestro cliente.		1,250.00	1,250.00

FECHA	CONCEPTO	PARCIAL	DEBE	HABER
30/09/05	Asiento No 97			
	<u>Inventario de artículos dados en arrendamiento</u>		2,000.00	
	1 Televisor pantalla plana de 42"	1,250.00		
	1 Equipo de sonido sony	350.00		
	1 Refrigeradora LG	400.00		
	<u>Inventario de artículos nuevos</u>			2,000.00
	1 Televisor pantalla plana	1,250.00		
	1 Equipo de sonido sony	350.00		
	1 Refrigeradora LG	400.00		
	V/ Por el traslado de los inventarios de artículos dados en arrendamiento.		2,000.00	2,000.00
30/09/05	Asiento No. 98			
	V/Ver la Asiento No. 5 (No incluye los gastos de papelería)			
30/09/05	Asiento No. 99			
	V/Ver Asiento No.6			
30/09/05	Asiento No. 100			
	V/Ver Asiento No 7			
30/09/05	Asiento No. 101			
	<u>Débito Fiscal-IVA</u>		262.88	
	<u>Crédito Fiscal - IVA</u>			262.88
	V/Confrontación del débito y el crédito fiscal		262.88	262.88

FECHA	CONCEPTO	PARCIAL	DEBE	HABER
30/09/05	Asiento No. 102 <u>Bancos</u> Banco Agrícola <u>Caja</u> V/ Por la remesa mensual del mes de septiembre.		2,285.00	
				2,285.00
			2,285.00	2,285.00
01/10/05	Asiento No.103 V/Ver Asiento No 10			
01/10/05	Asiento No. 104 <u>Pago a Cuenta</u> <u>Retenciones ISR a terceros</u> <u>Bancos</u> Banco Agrícola V/ Por el pago de las retenciones a terceros y pago a cuenta del mes de septiembre.		30.33	
			25.00	55.33
			55.33	55.33
05/10/05	Asiento No. 105 <u>Caja</u> <u>Ingresos por arrendamiento de bienes</u> Andrés Ríos Victor Paz Iris Cruz Joaquín Hernández <u>Débito Fiscal - IVA</u> V/ Para registrar la cuota de arrendamiento de nuestro cliente.	58.41 241.60 41.59 41.59	433.00	383.19
				49.81
			433.00	433.00

FECHA	CONCEPTO	PARCIAL	DEBE	HABER
05/10/05	Asiento No 106 <u>Inventario de artículos dados en arrendamiento</u> 1 Cocina con horno mabe 1 Juego de sala	250.00 250.00	500.00	
	<u>Inventario de artículos nuevos</u> 1 Cocina con horno mabe 1 Juego de sala	250.00 250.00		500.00
	V/ Por el traslado de los inventarios de artículos dados en arrendamiento.		500.00	500.00
15/10/05	Asiento No. 107 <u>Caja</u> <u>Ingresos por arrendamiento de bienes</u> Liz Vega Berta Tobar Tulio Ramos Melissa Torres	75.22 291.15 207.97 41.59	696.00	615.93
	<u>Débito Fiscal - IVA</u> V/ Para registrar la cuota de arrendamiento de nuestro cliente.			80.07
			696.00	696.00
30/10/05	Asiento No. 108 <u>Caja</u> <u>Ingresos por arrendamiento de bienes</u> Andrés García	83.19	1,269.00	1,123.01

FECHA	CONCEPTO	PARCIAL	DEBE	HABER
	Roger Martinez	207.96		
	Mario Ramos	207.96		
	Ana Rivas	291.15		
	Paco Bueno	207.96		
	Fernando Castro	58.41		
	Rubí Solano	66.37		
	<u>Débito Fiscal - IVA</u>			145.99
	V/ Para registrar la cuota de arrendamiento de nuestro cliente.		1,269.00	1,269.00
30/10/05	Asiento No 109			
	<u>Inventario de artículos dados en arrendamiento</u>		500.00	
	1 Juego de comedor	100.00		
	1 Refrigeradora LG	400.00		
	<u>Inventario de artículos nuevos</u>			500.00
	1 Juego de comedor	100.00		
	1 Refrigeradora LG	400.00		
	V/ Por el traslado de los inventarios de artículos dados en arrendamiento.		500.00	500.00
30/10/05	Asiento No. 110			
	<u>Caja</u>		1,125.00	
	<u>Ventas</u>			995.58
	<u>Débito Fiscal - IVA</u>			129.42
	V/ Para registrar el perfeccionamiento de la venta al Sr. Martín López		1,125.00	1,125.00
30/10/05	Asiento No. 111			
	<u>Costo de Venta</u>		400.00	

FECHA	CONCEPTO	PARCIAL	DEBE	HABER
	<u>Inventario de artículos dados en arrendamiento</u>			400.00
	1 Refrigeradora LG			
	V/ Para registrar el costo de venta de la venta anterior		400.00	400.00
30/10/05	Asiento No. 112			
	V/No incluye los gastos de papelería			
30/10/05	Asiento No. 113			
	V/Ver Asiento No.6			
30/10/05	Asiento No. 114			
	V/Ver Asiento No 7			
30/10/05	Asiento No. 115			
	<u>Débito Fiscal-IVA</u>		405.29	
	<u>Crédito Fiscal - IVA</u>			405.29
	V/ Confrontación del débito y el crédito fiscal		405.29	405.29
30/10/05	Asiento No. 116			
	<u>Bancos</u>		3,523.00	
	Banco Agrícola			
	<u>Caja</u>			3,523.00
	V/ Por la remesa mensual del mes de octubre.		3,523.00	3,523.00
01/11/05	Asiento No.117			
	V/Ver Asiento No 10			
01/11/05	Asiento No. 118			
	<u>Pago a Cuenta Retenciones ISR a terceros</u>		46.77	
			25.00	

FECHA	CONCEPTO	PARCIAL	DEBE	HABER
	<u>Bancos</u>			71.77
	Banco Agrícola			
	V/ Por el pago de las retenciones a terceros y pago a cuenta del mes de octubre.		71.77	71.77
05/11/05	Asiento No. 119			
	<u>Caja</u>		433.00	
	<u>Ingresos por arrendamiento de bienes</u>			383.19
	Andrés Ríos	58.41		
	Victor Paz	241.60		
	Iris Cruz	41.59		
	Joaquín Hernández	41.59		
	<u>Débito Fiscal - IVA</u>			49.81
	V/ Para registrar la cuota de arrendamiento de nuestro cliente.		433.00	433.00
10/11/05	Asiento No. 120			
	<u>Caja</u>		38.00	
	<u>Ingresos por arrendamiento de bienes</u>			33.63
	David Mijares			
	<u>Débito Fiscal - IVA</u>			4.37
	V/ Para registrar la cuota de arrendamiento de nuestro cliente.		38.00	38.00
10/11/05	Asiento No 121			
	<u>Inventario de artículos dados en arrendamiento</u>		200.00	
	1 Televisor sony 21"			
	Inventario de artículos nuevos			200.00

FECHA	CONCEPTO	PARCIAL	DEBE	HABER
15/11/05	1 Televisor sony 21"			
	V/Por el traslado de los inventarios de artículos dados en arrendamiento.		200.00	200.00
	Asiento No. 122			
	<u>Caja</u>		696.00	
	<u>Ingresos por arrendamiento de bienes</u>			615.93
	Liz Vega	75.22		
Berta Tobar	291.15			
Tulio Ramos	207.97			
Melissa Torres	41.59			
	<u>Débito Fiscal - IVA</u>			80.07
	V/ Para registrar la cuota de arrendamiento de nuestro cliente.		696.00	696.00
30/11/05	Asiento No. 123			
	<u>Caja</u>		1,507.00	
	<u>Ingresos por arrendamiento de bienes</u>			1,389.38
	Andrés García	83.19		
	Roger Martínez	207.96		
	Mario Ramos	207.96		
	Ana Rivas	291.15		
	Paco Bueno	207.96		
	Fernando Castro	58.41		
	Rubí Solano	66.37		
	Rosa Castillo	116.81		
	Darío Méndez	66.37		
	Alonso Fuentes	41.59		
	Carlos Cortéz	41.59		

FECHA	CONCEPTO	PARCIAL	DEBE	HABER
	<u>Débito Fiscal - IVA</u>			180.62
	V/ Para registrar la cuota de arrendamiento de nuestro cliente.		1,507.00	1,507.00
30/11/05	Asiento No 124			
	<u>Inventario de artículos dados en arrendamiento</u>		1,600.00	
	2 Equipos de sonido sony	700.00		
	1 Refrigeradora	400.00		
	1 Lavadora LG	250.00		
	1 Juego de comedor colonial	250.00		
	<u>Inventario de artículos nuevos</u>			1,600.00
	2 Equipos de sonido sony	700.00		
	1 Refrigeradora	400.00		
	1 Lavadora LG	250.00		
	1 Juego de comedor colonial	250.00		
	V/ Por el traslado de los inventarios de artículos dados en arrendamiento.		1,600.00	1,600.00
30/11/05	Asiento No. 125			
	V/Ver la Asiento No. 5 (No incluye los gastos de papelería)			
30/11/05	Asiento No. 126			
	V/Ver Asiento No.6			
30/11/05	Asiento No. 127			
	V/Ver Asiento No 7			

FECHA	CONCEPTO	PARCIAL	DEBE	HABER
30/11/05	Asiento No. 128 <u>Débito Fiscal-IVA</u>		314.87	
	<u>Crédito Fiscal - IVA</u>			314.87
	V/ Confrontación del débito y el crédito fiscal		314.87	314.87
30/11/05	Asiento No. 129 <u>Bancos</u>		2,737.00	
	Banco Agrícola			
	<u>Caja</u>			2,737.00
	V/ Por la remesa mensual		2,737.00	2,737.00
	del mes de noviembre.			
01/12/05	Asiento No.130 V/Ver Asiento No 10			
01/12/05	Asiento No. 131 <u>Pago a Cuenta</u>		36.33	
	<u>Retenciones ISR a</u> <u>terceros</u>		25.00	
	<u>Bancos</u>			61.33
	Banco Agrícola			
	V/ Por el pago de las retenciones a terceros y pago a cuenta del mes de noviembre.		61.33	61.33
05/12/05	Asiento No. 132 <u>Caja</u>		433.00	
	<u>Ingresos por</u> <u>arrendamiento de bienes</u>			383.19
	Andrés Ríos	58.41		
	Victor Paz	241.60		
	Iris Cruz	41.59		
	Joaquín Hernández	41.59		

FECHA	CONCEPTO	PARCIAL	DEBE	HABER
10/12/05	<u>Débito Fiscal - IVA</u>			49.81
	V/ Para registrar la cuota de arrendamiento de nuestro cliente.		433.00	433.00
	Asiento No. 133			
	<u>Caja</u>		57.00	
	<u>Ingresos por arrendamiento de bienes</u>			50.44
	David Mijares	33.63		
	Flor Luna	16.81		
10/12/05	<u>Débito Fiscal - IVA</u>			6.56
	V/ Para registrar la cuota de arrendamiento de nuestro cliente.		57.00	57.00
	Asiento No 134			
	<u>Inventario de artículos dados en arrendamiento</u>		100.00	
	1 Juego de comedor			
	<u>Inventario de artículos nuevos</u>			100.00
	1 Juego de comedor			
15/12/05	V/Por el traslado de los inventarios de artículos dados en arrendamiento.		100.00	100.00
	Asiento No. 135			
	<u>Caja</u>		743.00	
	<u>Ingresos por arrendamiento de bienes</u>			657.52
	Liz Vega	75.22		
	Berta Tobar	291.15		
	Tulio Ramos	207.97		

FECHA	CONCEPTO	PARCIAL	DEBE	HABER
15/12/05	Melissa Torres	41.59		
	Saúl Montes	41.59		
	<u>Débito Fiscal - IVA</u>			85.48
	V/Para registrar la cuota de arrendamiento de nuestro cliente.		743.00	743.00
	Asiento No 136			
30/12/05	<u>Inventario de artículos dados en arrendamiento</u>		250.00	
	1 Lavadora			
	<u>Inventario de artículos nuevos</u>			250.00
	1 Lavadora			
	V/ Por el traslado de los inventarios de artículos dados en arrendamiento.		250.00	250.00
	Asiento No. 137			
	<u>Caja</u>		2,172.00	
	<u>Ingresos por arrendamiento de bienes</u>			1,922.12
	Andrés García	83.19		
	Roger Martinez	207.96		
Mario Ramos	207.96			
Ana Rivas	291.15			
Paco Bueno	207.96			
Fernando Castro	58.41			
Rubí Solano	66.37			
Rosa Castillo	116.81			
Darío Méndez	66.37			
Alonso Fuentes	41.59			
Carlos Cortéz	41.59			
Adrián Luz	83.19			

FECHA	CONCEPTO	PARCIAL	DEBE	HABER
30/12/05	Claudia Peña	124.78		
	Vicky Poma	116.81		
	Paula Solís	207.96		
	<u>Débito Fiscal - IVA</u>			249.88
	V/ Para registrar la cuota de arrendamiento de nuestro cliente.		2,172.00	2,172.00
	Asiento No 138			
	<u>Inventario de artículos dados en arrendamiento</u>		3,200.00	
	2 Cocina con horno	500.00		
	1 Juego de comedor colonial	250.00		
	3 Equipos de sonido sony	1,050.00		
	2 Refrigeradoras	800.00		
	1 Juego de comedor	100.00		
	1 lavadora	250.00		
	1 Juego de sala	250.00		
	<u>Inventario de artículos nuevos</u>			3,200.00
	2 Cocina con horno	500.00		
1 Juego de comedor colonial	250.00			
3 Equipos de sonido sony	1,050.00			
2 Refrigeradoras	800.00			
1 Juego de comedor	100.00			
1 lavadora	250.00			
1 Juego de sala	250.00			
V/ Por el traspaso de inventario.			3,200.00	3,200.00

FECHA	CONCEPTO	PARCIAL	DEBE	HABER
30/12/05	Asiento No. 139 V/Ver la Asiento No. 5 (No incluye los gastos de papelería)			
30/12/05	Asiento No. 140 V/Ver Asiento No.6			
30/12/05	Asiento No. 141 V/Ver Asiento No 7			
30/12/05	Asiento No. 142 <u>Débito Fiscal-IVA</u> <u>Crédito Fiscal - IVA</u>		391.73	391.73
	V/ Confrontación del débito y el crédito fiscal		391.73	391.73
30/12/05	Asiento No. 143 <u>Bancos</u> Banco Agrícola <u>Caja</u>		3,405.00	3,405.00
	V/ Por la remesa mensual del mes de diciembre.		3,405.00	3,405.00
30/12/05	Asiento No. 144 <u>Gastos de Venta</u> Depreciaciones <u>Depreciación acumulada</u> Mobiliario y Equipo Equipo de Reparto	2,000.00 4,000.00	6,000.00	6,000.00
	V/ Para registrar la depreciación anual.		6,000.00	6,000.00
30/12/05	Asiento No. 145 <u>Costo de los bienes</u> <u>dados en arrendamiento</u>		3,529.14	

FECHA	CONCEPTO	PARCIAL	DEBE	HABER
	<u>Estimación por deterioro de inventarios dados en arrendamiento</u>			3,529.14
	V/ Para registrar la proporción del costo de los bienes dados en arrendamiento.		3,529.14	3,529.14
31/12/05	Asientos No. 146			
	<u>Ventas al contado</u>		4,384.96	
	<u>Costo de venta</u>			1,250.00
	<u>Pérdidas y ganancias</u>			3,134.96
	V/ Para liquidar las ventas al contado		4,384.96	4,384.96
31/12/05	Asiento No. 147			
	<u>Ingresos por arrendamiento de bienes</u>		14,822.13	
	<u>Costo de los bienes dados en arrendamiento</u>			3,529.14
	<u>Pérdidas y ganancias</u>			11,292.99
	V/ Para liquidar los ingresos por arrendamiento de bienes.		14,822.13	14,822.13
31/12/05	Asiento No.148			
	<u>Pérdidas y ganancias</u>		20,229.79	
	<u>Gastos de administración</u>			7,469.65
	<u>Gastos de venta</u>			12,764.14
	V/ Para liquidar los gastos de admón. y de venta.		20,229.79	20,229.79

FECHA	CONCEPTO	PARCIAL	DEBE	HABER
31/12/05	Asiento No. 149			
	<u>Pérdidas del ejercicio</u>		5,801.84	
	<u>Pérdidas y ganancias</u>			5,801.84
	V/Por el enfrentamiento		5,801.84	5,801.84

Para el segundo año de operaciones se presentan únicamente las asientos de las transacciones que son distintas a las presentadas en el primer año, por lo tanto se presenta la asiento que registra la cancelación de las cuentas por cobrar por considerarlas incobrables.

FECHA	CONCEPTO	PARCIAL	DEBE	HABER
31/12/x1	Asiento No. A			
	<u>Gastos de Venta</u>		47.00	
	Cuentas incobrables			
	<u>Cuentas por cobrar</u>			47.00
	Hugo Rojas			
	V/Para liquidar la			
	cuota		47.00	47.00
	de un cliente que se			
	facturo y no se cobro.			

A continuación se presentan los asientos contables que reflejan el perfeccionamiento de las ventas de los bienes que fueron dados en arrendamiento en el primer año. Estos asientos se presentan de forma mensual lo que significa que los clientes que perfeccionan la venta en el mismo mes aparecen en un mismo asiento. El perfeccionamiento de la venta se registra al monto de la última cuota de cada cliente, al mismo tiempo se elimina la estimación por deterioro de inventarios dados en arrendamiento para poder descargar el artículo de dicho inventario.

FECHA	CONCEPTO	PARCIAL	DEBE	HABER
Feb./x2	Asiento No. X1			
	<u>Caja</u>		66.00	
	<u>Ventas</u>			58.41
	Andrés Ríos			
	<u>Débito Fiscal - IVA</u>			7.59
	V/Para registrar el		66.00	66.00
	perfeccionamiento de			
	la venta.			

FECHA	CONCEPTO	PARCIAL	DEBE	HABER
	Asiento No. X2			
	<u>Costo de venta</u>		29.17	
	<u>Estimación por</u>			
	<u>deterioro de</u>			
	<u>inventario dado en</u>			
	<u>arrendamiento</u>		320.83	
	<u>Inventario de</u>			
	<u>artículos dados en</u>			
Feb./x2	<u>arrendamiento</u>			350.00
	1 Equipo de sonido sony			
	V/ Por el costo de			
	venta		350.00	350.00
Mar./x2	Asiento No. X3			
	<u>Caja</u>		85.00	
	<u>Ventas</u>			75.22
	Liz Vega			
	<u>Débito Fiscal - IVA</u>			9.78
	V/Para registrar el		85.00	85.00
	perfeccionamiento de			
	la venta.			
Mar./x2	Asiento No. X4			
	<u>Costo de venta</u>		56.25	
	<u>Estimación por</u>			
	<u>deterioro de</u>			
	<u>inventario dado en</u>			
	<u>arrendamiento</u>		393.75	
	<u>Inventario de</u>			
	<u>artículos dados en</u>			
	<u>arrendamiento</u>			450.00
	1 Televisor de 21"			
	sony	200.00		

FECHA	CONCEPTO	PARCIAL	DEBE	HABER
	1 Juego de comedor colonial	250.00		
Abr./x2	V/Por el costo de venta Asiento No. X5		450.00	450.00
	<u>Caja</u>		329.00	
	<u>Ventas</u> Berta Tobar			291.15
	<u>Débito Fiscal - IVA</u>			37.85
	V/Para registrar el perfeccionamiento de la venta.		329.00	329.00
Abr./x2	Asiento No. X6			
	<u>Costo de venta</u>		291.67	
	<u>Estimación por deterioro de inventario dado en arrendamiento</u>		1,458.33	
	<u>Inventario de artículos dados en arrendamiento</u>			1,750.00
	1 Juego de sala	250.00		
	1 Televisor 42" sony	1,250.00		
	1 Juego de comedor colonial	250.00		
May./x2	V/ Por el costo de venta Asiento No. X7		1,750.00	1,750.00
	<u>Caja</u>		705.00	
	<u>Ventas</u> Tulio Ramos	207.96		623.89
	Roger Martínez	207.96		
	Mario Ramos	<u>207.97</u>		

FECHA	CONCEPTO	PARCIAL	DEBE	HABER
	<u>Débito Fiscal - IVA</u>			81.11
	V/Para registrar el perfeccionamiento de la venta.		705.00	705.00
May./x2	Asiento No. X8 <u>Costo de venta</u> <u>Estimación por deterioro de inventario dado en arrendamiento</u> <u>Inventario de artículos dados en arrendamiento</u> 3 Televisores pantalla plana 42"		781.26	
	V/ Por el costo de venta		2,968.74	3,750.00
Jun./x2	Asiento No. X9 <u>Caja</u> <u>Ventas</u> Ana Rivas <u>Débito Fiscal - IVA</u>		3,750.00	3,750.00
	V/ Para registrar el perfeccionamiento de la venta.		329.00	291.15
				37.85
			329.00	329.00
Jun./x2	Asiento No. X10 <u>Costo de venta</u> <u>Estimación por deterioro de inventario dado en arrendamiento</u>		437.50	
			1,312.50	

FECHA	CONCEPTO	PARCIAL	DEBE	HABER
	<u>Inventario de artículos dados en arrendamiento</u>			1,750.00
	1 Lavadora	250.00		
	1 Televisor pantalla plana de 42"	1,250.00		
	1 Juego de comedor colonial	250.00		
	V/ Por el costo de venta		1,750.00	1,750.00
Jul./x2	Asiento No. X11			
	<u>Caja</u>		273.00	
	<u>Ventas</u>			241.59
	Victor Paz			
	<u>Débito Fiscal - IVA</u>			31.41
	V/Para registrar el perfeccionamiento de la venta.		273.00	273.00
Jul./x2	Asiento No. X12			
	<u>Costo de venta</u>		422.92	
	<u>Estimación por deterioro de inventario dado en arrendamiento</u>		1,027.08	
	<u>Inventario de artículos dados en arrendamiento</u>			1,450.00
	1 Televisor 21"	200.00		
	1 Televisor pantalla plana de 42"	1,250.00		
	V/ Por el costo de venta		1,450.00	1,450.00

FECHA	CONCEPTO	PARCIAL	DEBE	HABER
Ago./x2	Asiento No. X13			
	<u>Caja</u>		423.00	
	<u>Ventas</u>			374.33
	Melissa Torres	41.59		
	Paco Bueno	207.96		
	Fernando Castro	58.41		
	Rubí Solano	66.37		
	<u>Débito Fiscal - IVA</u>			48.67
	V/ Para registrar el perfeccionamiento de la venta.		423.00	423.00
	Asiento No. X14			
Ago./x2	<u>Costo de venta</u>		750.00	
	<u>Estimación por deterioro de inventario dado en arrendamiento</u>		1,500.00	
	<u>Inventario de artículos dados en arrendamiento</u>			2,250.00
	1 Lavadora	250.00		
	1 Televisor pantalla plana de 42"	1,250.00		
	1 Equipo de sonido sony	350.00		
	1 Refrigeradora	400.00		
	V/Por el costo de venta		2,250.00	2,250.00
Sep. /x2	Asiento No. X15			
	<u>Caja</u>		188.00	
	<u>Ventas</u>			166.37
	Armando Soto	41.59		
	Iris Cruz	41.59		

FECHA	CONCEPTO	PARCIAL	DEBE	HABER
Sep./x2	Andrés García	83.19		
	<u>Débito Fiscal - IVA</u>			21.63
	V/ Para registrar el perfeccionamiento de la venta.		188.00	188.00
	Asiento No. X16			
	<u>Costo de venta</u>		375.00	
	<u>Estimación por deterioro de inventario dado en arrendamiento</u>		625.00	
	<u>Inventario de artículos dados en arrendamiento</u>			1,000.00
	1 Juego de sala	250.00		
	1 Cocina con horno	250.00		
	1 Refrigeradora	400.00		
1 Juego de comedor	100.00			
V/ Por el costo de venta			1,000.00	1,000.00
Oct./x2	Asiento No. X17			
	<u>Caja</u>		339.00	
	<u>Ventas</u>			300.00
	David Mijares	33.63		
	Rosa Castillo	116.81		
	Darío Méndez	66.37		
	Alonso Fuentes	41.59		
	Carlos Cortéz	41.59		
	<u>Débito Fiscal - IVA</u>			39.00
	V/ Para registrar el perfeccionamiento de la venta.		339.00	339.00

FECHA	CONCEPTO	PARCIAL	DEBE	HABER
Oct. /x2	Asiento No. X18			
	<u>Costo de venta</u>		750.01	
	<u>Estimación por deterioro de inventario dado en arrendamiento</u>		1,049.99	
	<u>Inventario de artículos dados en arrendamiento</u>			1,800.00
	1 Televisor de 21"	200.00		
	2 Equipos de sonido sony	700.00		
	1 Refrigerador	400.00		
	1 Lavadora	250.00		
	1 Juego de comedor colonial	250.00		
	V/ Por el costo de venta		1,800.00	1,800.00
Nov. /x2	Asiento No. X19			
	<u>Caja</u>		668.00	
	<u>Ventas</u>			591.15
	Flor Luna	16.81		
	Saúl Montes	41.59		
	Adrián Luz	83.19		
	Vicky Poma	116.81		
	Claudia Peña	124.78		
	Paula Solís	207.97		
	<u>Débito Fiscal - IVA</u>			76.85
	V/ Para registrar el perfeccionamiento de la venta.		668.00	668.00

FECHA	CONCEPTO	PARCIAL	DEBE	HABER
Nov. /x2	Asiento No. X20			
	<u>Costo de venta</u>		1,627.08	
	<u>Estimación por deterioro de inventario dado en arrendamiento</u>		1,922.92	
	<u>Inventario de artículos dados en arrendamiento</u>			3,550.00
	2 Juegos de comedor	200.00		
	2 Lavadoras	500.00		
	2 Cocinas con horno	500.00		
	1 Juego de comedor colonial	250.00		
	3 Equipos de sonido sony	1,050.00		
	2 Refrigeradoras	800.00		
	1 Juego de sala	250.00		
	V/ Por el costo de venta		3,550.00	3,550.00

4.2.6.5 Mayorización

CAJA GENERAL		
	DEBE	HABER
ENE.		
1)	\$ 5000.00	
3)	75.00	\$ 4,075.00 (9)
	\$ 5,075.00	\$ 4,075.00
FEB.	\$ 1,000.00	
12)	47.00	
14)	75.00	
15)	3.830.00	\$ 3,952.00 (21)
	\$ 4,952.00	\$ 3,952.00
MAR.	\$ 1,000.00	
24)	66.00	
26)	47.00	
27)	75.00	\$ 188.00 (32)
	\$ 1,188.00	\$ 188.00
ABR.	\$ 1,000.00	
35)	66.00	
37)	85.00	
39)	75.00	\$ 226.00 (44)
	\$ 1,226.00	\$ 226.00
MAY.	\$ 1,000.00	
47)	66.00	
48)	414.00	
50)	75.00	\$ 555.00 (56)
	\$ 1,555.00	\$ 555.00
JUN.	\$ 1,000.00	
59)	60.00	
60)	649.00	
62)	545.00	\$ 1,260.00 (68)
	\$ 2,260.00	\$ 1,260.00
JUL.	\$ 1,000.00	
71)	66.00	
72)	649.00	
73)	874.00	\$ 1,589.00 (79)

	\$ 2,589.00	\$ 1,589.00	
AGO.	\$ 1,000.00		
82)	339.00		
84)	649.00		
85)	874.00	\$ 1,862.00	(90
	\$ 2,862.00	\$ 1,862.00	
SET.	\$ 1,000.00		
93)	339.00		
94)	696.00		
96)	1,250.00	\$ 2,285.00	(102
	\$ 3,285.00	\$ 2,285.00	
OCT.	\$ 1,000.00		
105)	433.00		
107)	696.00		
108)	1,269.00		
110)	1,125.00	\$ 3,523.00	
	\$ 4,523.00	\$ 3,523.00	
NOV.	\$ 1,000.00		
119)	433.00		
120)	38.00		
122)	696.00		
123)	1,570.00	\$ 2,737.00	(129
	\$ 3,737.00	\$ 2,737.00	
DIC.	\$ 1,000.00		
132)	433.00		
133)	57.00		
135)	743.00		
137)	2,172.00	\$ 3,405.00	(143
	\$ 4,405.00	\$ 3,405.00	
	\$ 1,000.00		

BANCOS (BANCO AGRICOLA)

	DEBE	HABER	
ENE.	\$ 70,000.00		
		\$ 11,356.50	(2)
		450.00	(5)
		225.00	(6)
9)	4,075.00	548.23	(7)
	\$ 74,075.00	\$ 12,579.73	
FEB.	\$ 61,495.27		
		\$ 126.44	(10)
		26.00	(11)
		250.00	(17)
		225.00	(18)
21)	3,952.00	548.23	(19)
	\$ 65,447.27	\$ 1,175.67	
MAR.	\$ 64,271.60		
		\$ 126.44	(22)
		77.46	(23)
		250.00	(28)
		225.00	(29)
32)	188.00	548.23	(30)
	\$ 64,454.60	\$ 1,227.13	
ABR.	\$ 63,232.47		
		\$ 126.44	(33)
		27.50	(34)
		11,582.50	(36)
		250.00	(40)
		225.00	(41)
44)	226.00	548.23	(42)
	\$ 63,458.47	\$ 12,759.67	
MAY.	\$ 50,698.80		
		\$ 126.44	(45)
		28.62	(46)
		250.00	(52)
		225.00	(53)
56)	555.00	548.23	(54)

	\$ 51,253.80	\$ 1,178.29	
JUN.	\$ 50,075.51		
		\$ 126.44	(57)
		32.37	(58)
		250.00	(64)
		225.00	(65)
68)	1,260.00	548.23	(66)
	\$ 51,335.51	\$ 1,182.04	
JUL.	\$ 50,153.47		
		\$ 126.44	(69)
		41.73	(70)
		250.00	(75)
		225.00	(76)
79)	1,589.00	548.23	(77)
	\$ 51,742.47	\$ 1,191.40	
AGO.	\$ 50,551.07		
		\$ 126.44	(80)
		46.09	(81)
		250.00	(86)
		225.00	(87)
90)	1,862.00	548.23	(88)
	\$ 52,413.07	\$ 1,195.76	
SEP.	\$ 51,217.31		
		\$ 126.44	(91)
		49.72	(92)
		250.00	(98)
		225.00	(99)
102)	2,285.00	548.23	(100)
	\$ 53,502.31	\$ 1,199.39	
OCT.	\$ 52,302.92		
		\$ 126.44	(103)
		55.33	(104)
		250.00	(112)
		225.00	(113)
116)	3,523.00	548.23	(114)
	\$ 55,825.92	\$ 1,205.00	

NOV.	\$ 54,620.92		
		\$ 126.44	(117
		71.77	(118
		250.00	(125
		225.00	(126
129)	2,737.00	548.23	(127
	\$ 57,357.92	\$ 1,221.44	
DIC.	\$ 56,136.48		
		\$ 126.44	(130
		61.33	(131
		250.00	(139
		225.00	(140
143)	3,405.00	548.23	(141
	\$ 59,541.48	\$ 1,211.00	
	\$ 58,330.48		

INVENTARIO DE ARTICULOS NUEVOS

	DEBE	HABER	
ENE.			
2)	\$ 10,050.00		
		\$ 400.00	(4
FEB.	\$ 9,650.00		
		\$ 250.00	(13
		850.00	(16
	\$ 9,650.00	\$ 1,100.00	
MAR.	\$ 8,550.00		
		\$ 350.00	(38
ABR.	\$ 8,200.00		
36)	10,250.00	\$ 450.00	(49

	\$ 18,450.00	\$ 450.00	
MAY.	\$ 18,000.00		
		\$ 1,750.00	(49)
JUN.	\$ 16,250.00		
		\$ 1,250.00	(61)
		2,500.00	(63)
	\$ 16,250.00	\$ 3,750.00	
JUL.	\$ 12,500.00		
		\$ 1,750.00	(74)
AGO.	\$ 10,750.00		
		\$ 1,450.00	
SET.	\$ 9,300.00		
		\$ 250.00	(95)
		2,000.00	(97)
	\$ 9,300.00	\$ 2,250.00	
OCT.	\$ 7,050.00		
		\$ 500.00	(106)
		500.00	(109)
	\$ 7,050.00	\$ 1,000.00	
NOV.	\$ 6,050.00		
		\$ 200.00	(121)
		1,600.00	(124)
	\$ 6,050.00	\$ 1,800.00	
DIC.	\$ 4,250.00		
		\$ 100.00	(134)
		250.00	(136)
		3,200.00	(138)
	\$ 4,250.00	\$ 3,550.00	
	\$ 700.00		

**INVENTARIO DE ARTICULOS
DADOS EN ARRENDAMIENTO**

	DEBE		HABER
ENE.			
4)	\$ 400.00		
FEB.			
13)	\$ 400.00 250.00		
MAR.			
25)	\$ 650.00 350.00		
ABR.			
38)	\$ 1,000.00 450.00		
MAY.			
49)	\$ 1,450.00 1,750.00	\$ 250.00	(51
	\$ 3,200.00	\$ 250.00	
JUN.			
61)	\$ 2,950.00 1,250.00		
63)	2,500.00		
JUL.			
74)	\$ 6,700.00 1,750.00		
AGO.			
83)	\$ 8,450.00 1,450.00		
SET.			
95)	\$ 9,900.00 250.00		
97)	2,000.00		
OCT.			
106)	\$ 12,150.00 500.00		
109)	500.00	\$ 400.00	(111
	\$ 13,150.00	\$ 400.00	
NOV.			
121)	\$ 12,750.00 200.00		
124)	1,600.00		
DIC.			
134)	\$ 14,550.00 100.00		
136)	250.00		
138)	3,200.00		

\$ 18,100.00

CRÉDITO FISCAL

	DEBE		HABER
ENE.			
2)	\$ 1,306.50	\$ 8.63	(8
FEB.	\$ 1,297.87		
		\$ 454.66	(20
MAR.	\$ 843.21		
		\$ 21.63	(31
ABR.	\$ 821.58		
36)	1,332.50	\$ 31.41	(43
	\$ 2,154.08	\$ 31.41	
MAY.	\$ 2,122.67		
		\$ 63.85	(65
JUN.	\$ 2,058.82		
		\$ 144.95	(67
JUL.	\$ 1,913.87		
		\$ 182.80	(78
AGO.	\$ 1,731.07		
		\$ 214.21	(89
SEP.	\$ 1,516.86		
		\$ 262.88	(101
OCT.	\$ 1,253.98		
		\$ 405.29	(105
NOV.	\$ 848.69		
		\$ 314.87	(128
DIC.	\$ 533.82		
		\$ 391.73	(142
	\$ 142.09		

PAGO A CUENTA

	DEBE	HABER
ENE.	\$ 0.00	
FEB.	\$ 0.00	
11)	1.00	
MAR.	\$ 1.00	
23)	52.46	
ABR.	\$ 53.46	
34)	2.50	
MAY.	\$ 55.96	
46)	3.62	
JUN.	\$ 59.58	
58)	7.37	
JUL.	\$ 66.95	
70)	16.73	
AGO.	\$ 83.68	
81)	21.09	
SEP.	\$ 104.77	
92)	24.72	
OCT.	\$ 129.49	
104)	30.33	
NOV.	\$ 159.82	
118)	46.77	
DIC.	\$ 206.59	
131)	36.33	
	\$ 242.92	

DÉBITO FISCAL

	DEBE		HABER	
ENE.				
8)	\$ 8.63	\$	8.63	(3
FEB.			0.00	
			5.41	(12
			8.63	(14
20)	\$ 454.66		440.62	(15
	\$ 454.66	\$	454.66	
MAR.			0.00	
			7.59	(24
			5.41	(26
31)	\$ 21.63		8.63	(27
	\$ 21.63	\$	21.63	
ABR.			0.00	
			7.59	(35
			9.78	(37
43)	\$ 31.41		14.04	(39
	\$ 31.41	\$	31.41	
MAY.			0.00	
			7.59	(47
			47.63	(48
55)	\$ 63.85		8.63	(50
	\$ 63.85	\$	63.85	
JUN.			0.00	
			7.59	(59
			74.66	(60
67)	\$ 144.95		62.70	(62
	\$ 144.95	\$	144.95	
JUL.			0.00	
			7.59	(71
			74.66	(72
78)	\$ 182.80		100.55	(75
	\$ 182.80	\$	182.80	
AGO.			0.00	
			39.00	(82
			74.66	(84

89)	\$	214.21	100.55	(85
	\$	214.21	\$ 214.21	
SEP.			\$ 0.00	
OCT.			\$ 0.00	
			49.81	(105
			80.07	(107
			145.99	(108
115)	\$	405.29	129.42	(110
	\$	405.29	\$ 405.29	
NOV.			\$ 0.00	
			49.81	(119
			4.37	(120
			80.07	(122
128)	\$	314.87	180.62	(123
	\$	314.87	\$ 314.87	
DIC.			\$ 0.00	
			49.81	(132
			6.56	(133
			85.48	(135
142)	\$	391.73	249.88	(137
	\$	391.73	\$ 391.73	
			\$ 0.00	

VENTAS AL CONTADO

	DEBE	HABER	
ENE.		\$ 3,389.38	(15
OCT.		\$ 3,389.38	
		995.58	(110
DIC.		\$ 4,384.96	

COSTO DE VENTAS

	DEBE	HABER
ENE.		
16)	\$ 850.00	
OCT.	\$ 850.00	
111)	400.00	
DIC.	\$ 1,250.00	

INGRESOS POR ARRENDAMIENTO

	DEBE	HABER
ENE.		\$ 66.37 (3)
FEB.		\$ 66.37
		41.59 (12)
		66.37 (14)
MAR.		\$ 174.33
		58.41 (24)
		41.59 (26)
		66.37 (27)
ABR.		\$ 340.70
		58.41 (35)
		75.22 (37)
		107.96 (39)
MAY.		\$ 582.29
		58.41 (47)

	366.37	(48)
	66.37	(50)
JUN.	\$ 1,073.44	
	58.41	(59)
	574.34	(60)
	482.30	(62)
JUL.	\$ 2,188.49	
	58.41	(71)
	574.34	(72)
	773.45	(73)
AGO.	\$ 3,594.69	
	300.00	(82)
	574.34	(84)
	773.45	(85)
SEP.	\$ 5,242.48	
	300.00	(93)
	615.93	(94)
	1,106.19	(96)
OCT.	\$ 7,264.60	
	383.19	(105)
	615.93	(107)
	1,123.01	(108)
NOV.	\$ 9,386.73	
	383.19	(119)
	33.63	(120)
	615.93	(122)
	1,389.38	(123)
DIC.	\$11,808.86	
	383.19	(132)
	50.44	(133)
	657.52	(135)
	1,922.12	(137)
	\$14,822.13	

GASTOS DE ADMINISTRACION

	DEBE	HABER
ENE.		
5)	\$ 300.00	
7)	454.00	
FEB.	\$ 754.00	
10)	56.15	
17)	100.00	
19)	454.00	
MAR.	\$ 1,364.15	
22)	56.15	
28)	100.00	
30)	454.00	
ABR.	\$ 1,974.30	
33)	56.15	
40)	100.00	
42)	454.00	
MAY.	\$ 2,584.45	
45)	56.15	
52)	100.00	
54)	454.00	
JUN.	\$ 3,194.60	
57)	56.15	
64)	100.00	
66)	454.00	
JUL.	\$ 3,804.75	
69)	56.15	
75)	100.00	
77)	454.00	
AGO.	\$ 4,414.90	
80)	56.15	
86)	100.00	
88)	454.00	
SEP.	\$ 5,025.05	

91)		56.15	
98)		100.00	
100)		454.00	
OCT.	\$	5,635.20	
		56.15	
		100.00	
		454.00	
NOV.	\$	6,245.35	
117)		56.15	
125)		100.00	
127)		454.00	
DIC.	\$	6,855.50	
130)		56.15	
139)		100.00	
141)		454.00	
	\$	7,465.65	

GASTOS DE VENTA

	DEBE	HABER
ENE.		
5)	\$ 150.00	
6)	250.00	
7)	144.00	
FEB.	\$ 544.00	
10)	20.52	
17)	150.00	
18)	250.00	
19)	144.00	
MAR.	\$ 1,108.52	

22)	20.52	
28)	150.00	
29)	250.00	
30)	144.00	
ABR.	\$ 1,673.04	
33)	20.52	
40)	150.00	
41)	250.00	
42)	144.00	
MAY.	\$ 2,237.56	
45)	20.52	
51a)	10.42	
52)	150.00	
53)	250.00	
54)	144.00	
JUN.	\$ 2,812.50	
57)	20.52	
64)	150.00	
65)	250.00	
66)	144.00	
JUL.	\$ 3,377.02	
69)	20.52	
75)	150.00	
76)	250.00	
77)	144.00	
AGO.	\$ 3,941.54	
80)	20.52	
86)	150.00	
87)	250.00	
88)	144.00	
SEP.	\$ 4,506.06	
91)	20.52	
98)	150.00	
99)	250.00	
100)	144.00	
OCT.	\$ 5,070.58	

103)	20.52	
112)	150.00	
113)	250.00	
114)	144.00	
<hr/>		
NOV.	\$ 5,635.10	
117)	20.52	
125)	150.00	
126)	250.00	
127)	144.00	
<hr/>		
DIC.	\$ 6,199.62	
130)	20.52	
139)	150.00	
140)	250.00	
141)	144.00	
<hr/>		
	\$ 6,764.14	
<hr/>		

CUADRO DE PROPORCIONABILIDAD DEL COSTO

ARRENDAMIENTO CON PROMESA DE VENTA

AÑO XX

N°	Clientes	Costo de los Bienes Dados en Arrendamiento	Vencimiento del contrato	Número de Cuotas Vencidas	Costo de Venta Proporcional
1	Martín López	\$ 0.00			\$ 0.00
2	Hugo Rojas	0.00			0.00
3	Andrés Ríos	350.00	24	10	145.83
4	Liz Vega	450.00	24	9	168.75
5	Berta Tobar	1,750.00	24	8	583.33
6	Tulio Ramos	1,250.00	24	7	364.58
7	Roger Martínez	1,250.00	24	7	364.58
8	Mario Ramos	1,250.00	24	7	364.58
9	Ana Rivas	1,750.00	24	6	437.5
10	Victor Paz	1,450.00	24	5	302.08
11	Melissa Torres	250.00	24	4	41.67
12	Paco Bueno	1,250.00	24	4	208.33
13	Fernando Castro	350.00	24	4	58.33
14	Rubí Solano	400.00	24	4	66.67
15	Armando Soto	250.00	24	3	31.25
16	Iris Cruz	250.00	24	3	31.25
17	Andrés García	500.00	24	3	62.5
18	David Mijares	200.00	24	2	16.67
19	Rosa Castillo	700.00	24	2	58.33
20	Darío Méndez	400.00	24	2	33.33
21	Alonso Fuentes	250.00	24	2	20.83
22	Carlos Cortéz	250.00	24	2	20.83
23	Flor Luna	100.00	24	1	4.17
24	Adrián Luz	500.00	24	1	20.83
25	Vicky Poma	700.00	24	1	29.17
26	Claudia Peña	750.00	24	1	31.25
27	Paula Solís	1,250.00	24	1	52.08
28	Saúl Montes	250.00	24	1	10.42
		\$ 18,100.00			\$ 3,529.14

CUADRO DE PROPORCIONABILIDAD DEL COSTO

ARRENDAMIENTO CON PROMESA DE VENTA

AÑO X1

N.	Clientes	Costo de los Bienes Dados en Arrendamiento	Vencimiento del contrato	Número de Cuotas Vencidas	Costo de Venta Proporcional
1	Andrés Ríos	\$ 350.00	24	12	\$ 175.00
2	Liz Vega	450.00	24	12	225.00
3	Berta Tobar	1,750.00	24	12	875.00
4	Tulio Ramos	1,250.00	24	12	625.00
5	Roger Martínez	1,250.00	24	12	625.00
6	Mario Ramos	1,250.00	24	12	625.00
7	Ana Rivas	1,750.00	24	12	875.00
8	Victor Paz	1,450.00	24	12	725.00
9	Melissa Torres	250.00	24	12	125.00
10	Paco Bueno	1,250.00	24	12	625.00
11	Fernando Castro	350.00	24	12	175.00
12	Rubí Solano	400.00	24	12	200.00
13	Armando Soto	250.00	24	12	125.00
14	Iris Cruz	250.00	24	12	125.00
15	Andrés García	500.00	24	12	250.00
16	David Mijares	200.00	24	12	100.00
17	Rosa Castillo	700.00	24	12	350.00
18	Darío Méndez	400.00	24	12	200.00
19	Alonso Fuentes	250.00	24	12	125.00
20	Carlos Cortéz	250.00	24	12	125.00
21	Flor Luna	100.00	24	12	50.00
22	Adrián Luz	500.00	24	12	250.00
23	Vicky Poma	700.00	24	12	350.00
24	Claudia Peña	750.00	24	12	375.00
25	Paula Solís	1,250.00	24	12	625.00
26	Saúl Montes	250.00	24	12	125.00
		\$ 18,100.00			\$ 9,050.00

CUADRO DE PROPORCIONABILIDAD DEL COSTO

ARRENDAMIENTO CON PROMESA DE VENTA

AÑO X2

Nº.	Clientes	Costo de los Bienes Dados en Arrendamiento	Vencimiento del contrato	Número de Cuotas Vencidas	Costo de Venta Proporcional
1	Andrés Ríos	\$ 350.00	24	2	\$ 29.17
2	Liz Vega	450.00	24	3	56.25
3	Berta Tobar	1,750.00	24	4	291.67
4	Tulio Ramos	1,250.00	24	5	260.42
5	Roger Martínez	1,250.00	24	5	260.42
6	Mario Ramos	1,250.00	24	5	260.42
7	Ana Rivas	1,750.00	24	6	437.5
8	Victor Paz	1,450.00	24	7	422.92
9	Melissa Torres	250.00	24	8	83.33
10	Paco Bueno	1,250.00	24	8	416.67
11	Fernando Castro	350.00	24	8	116.67
12	Rubí Solano	400.00	24	8	133.33
13	Armando Soto	250.00	24	9	93.75
14	Iris Cruz	250.00	24	9	93.75
15	Andrés García	500.00	24	9	187.5
16	David Mijares	200.00	24	10	83.33
17	Rosa Castillo	700.00	24	10	291.67
18	Darío Méndez	400.00	24	10	166.67
19	Alonso Fuentes	250.00	24	10	104.17
20	Carlos Cortéz	250.00	24	10	104.17
21	Flor Luna	100.00	24	11	45.83
22	Adrián Luz	500.00	24	11	229.17
23	Vicky Poma	700.00	24	11	320.83
24	Claudia Peña	750.00	24	11	343.75
25	Paula Solís	1,250.00	24	11	572.92
26	Saúl Montes	250.00	24	11	114.58
		\$ 18,100.00			\$ 5,520.86

4.2.6.6 Presentación de los estados financieros

LA CEIBA. S.A. de C.V

Estado de Resultados

Del 1° de Enero al 31 de Diciembre de 20XX

Ventas al Contado		\$ 4,384.96	
Costos de ventas		1,250.00	
Utilidad Bruta en Ventas al Contado			\$ 3,134.96
Ingreso por Arrendamiento con Promesa de Venta		\$14,822.13	
Costo por Arrendamiento con Promesa de Venta		3,529.14	
Utilidad Bruta por Arrendamiento			11,292.99
Utilidad Bruta			\$ 14,427.95
Gastos de Operación			20,229.79
Gastos de Administración		\$ 7,465.65	
Sueldos y Honorarios	\$ 5,448.00		
ISSS y AFP Patronal	617.65		
Papelería y Útiles	200.00		
Agua, Luz y Teléfono	1,200.00		
Gastos de Venta		12,764.14	
Sueldos y Honorarios	\$ 1,728.00		
ISSS y AFP Patronal	225.72		
Combustibles	1,200.00		
Mantenimiento de Vehículo	600.00		
Depreciación Acumulada de Mob. Y Eq.	2,000.00		
Depreciación Acumulada de Eq. De Reparto	4,000.00		
Deterioro de Inventario	10.42		
Alquileres	3,000.00		
Pérdida del Ejercicio			(\$ 5,801.84)

f. 
Representante Legal

f. 
Contador

f. 
Auditor Externo

LA CEIBA. S.A. de C.V
Balance General
Al 31 de Diciembre de 20XX

ACTIVO			
<u>Activo Corriente</u>			
<u>Caja</u>		\$ 1,000.00	
<u>Bancos</u>		58,330.48	
<u>2) Cuentas por Cobrar</u>		47.00	
<u>3) Crédito Fiscal</u>		142.09	
<u>4) Inventario de Artículos Nuevos</u>		700.00	
Televisor de 21" Marca Sony	\$ 200.00		
Cocina con Horno Marca Mabe	250.00		
Juego de Comedor Colonial	250.00		
<u>5) Inventario de Art. Dados en Arrendamiento</u>		18,100.00	
<u>6) Estimación por Deterioro de Inventario</u>		(\$3,529.14)	
<u>7) Inventario de Artículos Usados</u>		250.00	
<u>8) Estimación por Deterioro de In. De Art. Usados</u>		(\$10.42)	
<u>Pago a Cuenta</u>		242.92	
<u>9) Accionistas</u>		3,000.00	
Total Activo Corriente			\$78,272.93
<u>Activo no Corriente</u>			
<u>10) Mobiliario y Equipo</u>	\$ 4,000.00		
(-)Depreciación Acumulada Mob. Y Eq.	2,000.00	\$ 2,000.00	
<u>10) Equipo de Reparto</u>	\$ 8,000.00		
(-)Depreciación Acumulada de Eq. De Rep.	4,000.00	\$ 4,000.00	
Total Activo No Corriente			\$ 6,000.00
TOTAL ACTIVO			\$84,272.93
PASIVO Y CAPITAL			
<u>Pasivo</u>			
<u>Retenciones</u>		\$ 74.77	
<u>11) Capital Social</u>		87,000.00	
<u>Pagado</u>			
Elisa Navas	\$30,000.00		
Blanca Méndez	27,000.00		
Ronal García	30,000.00		
<u>No Pagado</u>			
Blanca Méndez		3,000.00	
<u>12) Pérdida del Ejercicio</u>		(5,801.84)	
TOTAL PASIVO Y CAPITAL			\$84,272.93

f.



Representante Legal

f.



Contador

f.



Auditor Externo

LA CEIBA S.A. de C.V.**Notas a los Estados Financieros al 31 de diciembre de 20xx****NOTA 1. Entidad Reportante**

La empresa LA CEIBA S.A. de C.V. se constituyó como sociedad anónima según escritura de constitución con fecha primero de diciembre de 2004, habiéndose inscrito dicha escritura en el registro de comercio el dos de enero de 2005.

Su objetivo principal es la compra/venta de electrodomésticos y cualquier negocio lícito.

NOTA 2. Cuentas por Cobrar

El saldo de esta cuenta corresponde a una cuota facturada y no pagada por un cliente de la empresa.

NOTA 3. Crédito Fiscal

El valor del crédito fiscal no ha sido compensado durante el ejercicio por los valores del débito fiscal por tanto no ha habido pago del impuesto a la transferencia de bienes muebles y a la prestación de servicios.

NOTA 4. Inventario de artículos nuevos

Para efecto tributarios de los bienes el valor del inventario se valúa utilizando el método de Primeras entradas, Primeras salidas. Los artículos se consignan en el inventario de acuerdo al costo de adquisición.

NOTA 5. Inventario de artículos dados en arrendamiento

Este monto esta conformado por los siguientes artículos dados en arrendamiento:

Artículos	Unidades	Costo Unitario	Costo Total
Refrigeradora	5	\$ 400.00	\$ 2,000.00
Equipo de sonido sony	7	350.00	2,450.00
Juego de sala	3	250.00	750.00
Lavadora	5	250.00	1,250.00
Juego de comedor colonial	5	250.00	1,250.00
Televisor 21" sony	3	200.00	600.00
Televisor pantalla plana 42"	7	1,250.00	8,750.00
Cocina con horno	3	250.00	750.00
Juego de comedor	3	100.00	300.00
TOTAL			\$ 18,100.00

NOTA6. Estimación por deterioro de inventario de artículos dados en arrendamiento

Para reconocer el costo por el arrendamiento de bienes muebles, se distribuye el costo del bien entre el número de cuotas concedidas a los clientes para poder reconocer, al final del ejercicio, el costo del arrendamiento.

NOTA 7. Inventario de artículos usados

Se ingresa el artículo al precio de costo menos la estimación por deterioro de inventario de artículos usados.

NOTA 8. Estimación por deterioro de inventario de artículos usados

El costo del bien dado en arrendamiento se distribuye entre el número de meses de duración del contrato de arrendamiento y se multiplica por el número de meses que el cliente hizo uso del bien.

Costo del bien	(Juego de sala)	\$	250.00
Entre el plazo de arrendamiento	(24meses)	\$	10.42
Multiplicado por los meses en uso	(1 mes)	\$	10.42

NOTA 9. Accionistas

El saldo de \$ 3,000.00 que aparece en esta cuenta corresponde al capital suscrito no pagado por uno de los accionistas el cual tiene un plazo de 5 años para el pago de dicho capital social.

NOTA 10. Mobiliario y Equipo de reparto

El saldo de esta cuenta esta constituido por bienes que han sido aportados en su totalidad por los accionistas de la empresa, los bienes son depreciados con base en método de línea recta de acuerdo a la ley del impuesto sobre la renta; los porcentajes de depreciación son 50% Mobiliario y equipo y Equipo de reparto.

NOTA 11. Capital Social

El capital social se integra por 900 acciones nominativas con un valor de \$ 100.00 cada una totalmente suscritas y exhibido por \$ 87,000.00.

NOTA 12. Pérdida del Ejercicio

Corresponde a la pérdida del ejercicio presente.

ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO
Del 1° de Enero al 31 de Diciembre de XX

Flujo de efectivo por actividades de operación			
Ventas al contado	\$3,830.00		
Ingresos por arrendamiento con promesa de venta	18,602.41	\$ 22,432.41	
Pagos a proveedores		(\$22,939.00)	
Pago de gastos de administración y ventas		(\$14,920.01)	
Pago a cuenta e IVA		(\$ 242.92)	
Flujo neto de efectivo por actividades de operación			(\$15,669.52)
Flujo neto de efectivo por actividades de inversión			0.00
Flujo neto de efectivo por actividades de financiamiento			0.00
Incremento (decremento) neto de efectivo y demás equivalentes			(\$15,669.52)
Efectivo y equivalentes de efectivo al inicio del período			75,000.00
Flujo de efectivo al final del período			\$ 59,330.48

f. 
 Representante Legal

f. 
 Contador

f. 
 Auditor Externo

LA CEIBA. S.A. de C.V

Estado de Resultados

Del 1° de Enero al 31 de Diciembre de 20X1

Ingreso por Arrendamiento con Promesa de Venta		\$36,159.29	
Costo por Arrendamiento con Promesa de Venta		9,050.00	
Utilidad Bruta por Arrendamiento			\$27,109.29
Gastos de Operación			20,266.37
Gastos de Administración		\$ 7,465.65	
Sueldos y Honorarios	\$ 5,448.00		
ISSS y AFP Patronal	617.65		
Papelería y Útiles	200.00		
Agua, Luz y Teléfono	1,200.00		
Gastos de Venta		\$12,800.72	
Sueldos y Honorarios	\$ 1,728.00		
ISSS y AFP Patronal	225.72		
Combustibles	1,200.00		
Mantenimiento de Vehículo	600.00		
Depreciación Acumulada de Mob. Y Eq.	2,000.00		
Depreciación Acumulada de Eq. De Reparto	4,000.00		
Alquileres	3,000.00		
Cuentas Incobrables	47.00		
Utilidad de Operación			\$ 6,842.92
Reserva Legal			(\$ 479.00)
Utilidad Antes de Impuesto			\$ 6,363.92
(-) I.S.R			(\$1,590.98)
Utilidad del Ejercicio			\$ 4,772.94

f. 
Representante Legal

f. 
Contador

f. 
Auditor Externo

LA CEIBA S.A. de C.V
Balance General al 31 de Diciembre de 20X1

ACTIVO			
<u>Activo Corriente</u>			
<u>Caja</u>		\$ 1,000.00	
<u>Bancos</u>		80,261.83	
<u>Inventario de Artículos Nuevos</u>		700.00	
Televisor de 21" Marca Sony	\$ 200.00		
Cocina con Horno Marca Mabe	250.00		
Juego de Comedor Colonial	250.00		
<u>Inventario de Art. Dados en Arrendamiento</u>		18,100.00	
Estimación por Deterioro de Inventario		(\$12,579.14)	
<u>Inventario de Artículos Usados</u>		250.00	
Estimación por Deterioro de In. De Art. Usados		(\$ 10.42)	
<u>Pago a Cuenta</u>		785.31	
<u>Accionistas</u>		3,000.00	
Blanca Méndez			
Total Activo Corriente			\$91,507.58
<u>Activo no Corriente</u>			
<u>Mobiliario y Equipo</u>	\$ 4,000.00		
(-)Depreciación Acumulada Mob. Y Eq.	(\$4,000.00)	\$ 0.00	
<u>Equipo de Reparto</u>	\$ 8,000.00		
(-)Depreciación Acumulada de Eq. De Rep.	(\$8,000.00)	0.00	0.00
TOTAL ACTIVO			\$91,507.58
PASIVO Y CAPITAL			
<u>Pasivo</u>			
<u>Retenciones</u>		\$ 74.77	
<u>Impuesto Por Pagar</u>		1,590.98	
<u>Débito Fiscal</u>		391.73	
<u>PATRIMONIO</u>			
<u>Capital Social</u>		87,000.00	
Pagado			
Elisa Navas	\$30,000.00		
Blanca Méndez	27,000.00		
Ronal García	30,000.00		
No Pagado			
Blanca Méndez		3,000.00	
Reserva Legal		479.00	
Pérdida de Ejercicios Anteriores		(\$5,801.84)	
Utilidad del Ejercicio		4,772.94	
TOTAL PASIVO Y CAPITAL			\$91,507.58

f.

Representante Legal

f.

Contador

f.

Auditor Externo

ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO
Del 1° de Enero al 31 de Diciembre de X1

Flujo de efectivo por actividades de operación		
Ingresos por arrendamiento con promesa de venta	\$ 40,860.00	
Pagos a proveedores	0.00	
Pago de gastos de administración y ventas	(\$14,219.37)	
Pago a cuenta e IVA	(\$ 4,709.28)	
Flujo neto de efectivo por actividades de operación		\$21,931.35
Flujo neto de efectivo por actividades de inversión		0.00
Flujo neto de efectivo por actividades de financiamiento		0.00
Incremento (decremento) neto de efectivo y demás equivalentes		21,931.35
Efectivo y equivalentes de efectivo al inicio del período		59,330.48
Flujo de efectivo al final del período		\$81,261.83

f. 
 Representante Legal

f. 
 Contador

f. 
 Auditor Externo

LA CEIBA. S.A. de C.V
Estado de Resultados
Del 1° de Enero al 31 de Diciembre de 20X2

Venta		\$ 3,013.26	
Ingreso por Arrendamiento con Promesa de Venta		19,046.02	\$22,059.28
Costo por Arrendamiento con Promesa de Venta			5,520.86
Utilidad Bruta			\$16,538.42
Gastos de Operación			14,219.37
Gastos de Administración		\$ 7,465.65	
Sueldos y Honorarios	\$ 5,448.00		
ISSS y AFP Patronal	617.65		
Papelería y Útiles	200.00		
Agua, Luz y Teléfono	1,200.00		
Gastos de Venta		6,753.72	
Sueldos y Honorarios	\$ 1,728.00		
ISSS y AFP Patronal	225.72		
Combustibles	1,200.00		
Mantenimiento de Vehículo	600.00		
Alquileres	3,000.00		
Utilidad de Operación			\$ 2,319.05
Reserva Legal			(\$ 162.33)
Utilidad Antes de Impuesto			\$ 2,156.72
(-) I.S.R			(\$ 539.18)
Utilidad del Ejercicio			\$ 1,617.54

f. 
 Representante Legal

f. 
 Contador

f. 
 Auditor Externo

LA CEIBA S.A. de C.V
Balance General al 31 de Diciembre de 20X2

ACTIVO			
<u>Activo Corriente</u>			
<u>Caja</u>		\$ 1,000.00	
<u>Bancos</u>		86,528.25	
<u>Inventario de Artículos Nuevos</u>		700.00	
Televisor de 21" Marca Sony			
Cocina con Horno Marca Mabe			
Juego de Comedor Colonial			
Inventario de Artículos Usados		250.00	
Estimación por Deterioro de In. De Art. Usados		(\$10.42)	
<u>Pago a Cuenta</u>		376.09	
<u>Accionistas</u>		3,000.00	
Total Activo Corriente			\$91,843.92
Activo no Corriente			
<u>Mobiliario y Equipo</u>	\$ 4,000.00		
(-)Depreciación Acumulada Mob. Y Eq.	(\$4,000.00)	\$ 0.00	
<u>Equipo de Reparto</u>	\$ 8,000.00		
(-)Depreciación Acumulada de Eq. De Rep.	(\$8,000.00)	0.00	0.00
TOTAL ACTIVO			\$91,843.92
PASIVO Y CAPITAL			
<u>Pasivo</u>			
<u>Retenciones</u>		\$ 74.77	
<u>Impuesto por Pagar</u>		539.18	
<u>Capital Social</u>		87,000.00	
Pagado			
Elisa Navas	\$ 30,000.00		
Blanca Méndez	27,000.00		
Ronal García	30,000.00		
No Pagado			
Blanca Méndez		3,000.00	
Pérdida del Ejercicios Anteriores		(\$5,801.84)	
Utilidad Pendiente de Distribuir		4,772.94	
Utilidad del Ejercicio		1,617.54	
TOTAL PASIVO Y CAPITAL			\$91,843.92

f. 

Representante Legal

f. 

Contador

f. 

Auditor Externo

ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO
Del 1° de Enero al 31 de Diciembre de X2

Flujo de efectivo por actividades de operación		
Ingresos por arrendamiento con promesa de venta	\$ 24,927.00	
Pagos a proveedores	0.00	
Pago de gastos de administración y ventas	(\$14,219.37)	
Pago a cuenta e IVA	(\$ 4,441.21)	
Flujo neto de efectivo por actividades de operación		\$ 6,266.42
Flujo neto de efectivo por actividades de inversión		0.00
Flujo neto de efectivo por actividades de financiamiento		0.00
Incremento (decremento) neto de efectivo y demás equivalentes		6,266.42
Efectivo y equivalentes de efectivo al inicio del período		8,1261.83
Flujo de efectivo al final del período		\$87,528.25

f. 
 Representante Legal

f. 
 Contador

f. 
 Auditor Externo

4.3 Comparación de los Estados Financieros de las figuras de arrendamiento con promesa de venta.

Cuentas	Año 05 VAP [1]	Año 05 ACPV [2]	Observaciones
Caja	1,000.00	1,000.00	Sin diferencias.
Bancos	51,816.25	58,330.48	El saldo de esta cuenta es mayor en promesa de venta, debido al beneficio con respecto al momento en que se pagó, decir, proporciona mayor liquidez.
Cuentas Por Cobrar	65,787.00	47.00	La diferencia en el saldo de esta cuenta figura del arrendamiento con promesa perfeccionamiento de la venta y por lo tanto en las cuentas por cobrar, el saldo de \$4 millones de dólares por facturación de una cuota que no fue cancelada.
Crédito Fiscal - IVA	0.00	142.09	El saldo de esta cuenta que aparece en promesa de venta se debe al beneficio que se obtuvo en el pago de los impuestos. Vale la pena mencionar que con la utilización de la figura de venta de bienes inmuebles el impuesto por pagar desde el mes de julio suma de \$5,674.10 sin embargo con el arrendamiento la empresa inicia con un pago y no hubo pago de impuesto en todo el año.

Cuentas	Año xx	Año xx	Observaciones
	<u>VAP[1]</u>	<u>ACPV[2]</u>	
Inventario de artículos dados en arrendamiento	0	18,100.00	Al utilizar la figura del arrendamiento contablemente los artículos permanecer hasta que se perfecciona la venta, prop de que estos inventarios son propiedad c no se perfeccione la venta, obteni legales.
Estimación por deterioro de inventario de artículos dados en arrendamiento	0.00	(3,529.14)	Al no existir perfeccionamiento de venta con promesa de venta, no existe el cost se dan de baja los bienes entregados principio de: Período contable. Se porción del costo en cuanto a los ingre artículos dados en arrendamiento.
Inventario de artículos usados	258.5	250	La diferencia en los saldos se debe al utilizado en cada figura.

Cuentas	Año xx	Año xx	Observaciones
	<u>VAP[1]</u>	<u>ACPV[2]</u>	
Estimación por deterioro de inventario de artículos usados	\$0.00	(10.42)	No Aplica
Accionistas	3,000.00	3,000.00	
Mobiliario y Equipo	4,000.00	4,000.00	
Depreciación acumulada	-2,000.00	-2,000.00	No presenta diferencias.
Equipo de Reparto	8,000.00	8,000.00	
Depreciación acumulada	-4,000.00	-4,000.00	
TOTAL ACTIVO	\$129,523.40	\$84,272.93	

Cuentas	Año xx VAP	Año xx ACPV	Observaciones
Utilidad Diferida	44,329.45	0.00	<p>Al utilizar la figura del arrendamiento diferir utilidades por el hecho de que a el bien no se constituye una venta, sino cancela la última cuota del bien dado embargo para la figura de ventas a utilidad en períodos impositivos subsiguos lo estipulado en el artículo 12 del reglamento impuesto sobre la renta.</p>
Débito Fiscal - IVA	1,844.39	0.00	<p>Es notorio el beneficio que proporciona el arrendamiento con promesa de venta en impuesto ya que en las ventas a plazos el vendedor es obligado a pagar el impuesto con respecto a la venta de acuerdo al artículo 48 , literal a) del impuesto a la transferencia de bienes muebles y prestación de servicios , es decir los impuestos corresponden a las ventas que aun no ha ocurrido la transferencia de bienes muebles y prestación de servicios , el mismo artículo literal b) señala que los impuestos sobre transferencia de bienes muebles y prestación de servicios será de acuerdo a las cuotas vencidas.</p>

Cuentas	Año xx VAP	Año xx ACPV	Observaciones
Retenciones	\$74.77	\$74.77	
Capital social pagado	87,000.00	87,000.00	No presenta diferencias.
Capital social no pagado	3,000.00	3,000.00	
Pérdida del Ejercicio	-6,725.21	-5,801.84	El monto de la pérdida es independiente utiliza para la contabilización de l monto está en relación con el por establecido por la empresa.
<u>TOTAL PASIVO</u> <u>Y CAPITAL</u>			
	\$129,523.40	\$84,272.93	

Para el año X1 Ventas a plazo/ Arrendamiento con promesa

Cuentas	Año X1 VAP	Año X1 ACPV	Observaciones
Caja	\$1,000.00	\$1,000.00	No presenta diferencias.
Bancos	76,399.68	80,261.83	El saldo de esta cuenta es mayor en promesa de venta, debido al beneficio con respecto al pago de los impuestos.
Cuentas por cobrar	24,927.00	0	La diferencia en el saldo de esta cuenta figura del arrendamiento con promesa perfeccionamiento de la venta y por lo cuentas por cobrar.
Inventario de artículos nuevos	700	700	Al utilizar la figura del arrendamiento contablemente los artículos permanecer hasta que se perfecciona la venta, propiedad de que estos inventarios son propiedad de
Inventario de artículos dados en arrendamiento	0	18,100.00	no se perfeccione la venta, obtenidos legales.

Cuentas	Año X1 VAP	Año X1 ACPV	Observaciones
Estimación por deterioro de inventarios dados en arrendamiento	\$0.00	-\$12,579.14	Al no existir perfeccionamiento de venta con promesa de venta, no existe el costo se dan de baja los bienes entregados principio de período contable. Se debe reconocer una porción del costo de ingresos generados por los artículos dados
Inventario de artículos usados	258.50	250.00	La diferencia en los saldos se debe al costo utilizado en cada figura.
Estimación por deterioro de inventario de artículos usados	0	-10.42	No Aplica

Cuentas	Año X1 VAP	Año X1 ACPV	Observaciones
Pago a cuenta	\$1,174.46	\$785.31	El saldo de esta cuenta aumenta en las se acumula el impuesto resultante de la del ejercicio anterior, en el caso d saldo aumenta debido a que a lo largo recibido el pago de las cuotas vencidas los cuales se calcula el impuesto. Tam porque en el ejercicio anterior hubo p calculado para ese año se acumula para e
Accionistas	3,000.00	3,000.00	
Mobiliario y	4,000.00	4,000.00	
Equipo			
Depreciación acumulada	-4,000.00	-4,000.00	
Equipo de	8,000.00	8,000.00	
Reparto Depreciación acumulada	-8,000.00	-8,000.00	
TOTAL ACTIVO	\$107,459.64	\$91,507.58	No presenta diferencias.

Cuentas	Año X1 VAP	Año X1 ACPV	Observaciones
Utilidad Diferida	\$17,209.89	\$0.00	Al utilizar la figura del arrendamiento diferir utilidades por el hecho de que a el bien no se constituye una venta, sino cancela la última cuota del bien dado embargo para la figura de ventas a utilidad en períodos impositivos subsiguientes lo estipulado en el artículo 12 del reglamento del impuesto sobre la renta.
Impuesto por pagar ISR	1,604.30	1,590.98	El saldo de esta cuenta es similar en los períodos anteriores el impuesto está directamente relacionado con el método de contabilizar las operaciones de crédito. ésta es independiente al método que se utiliza para contabilizar las operaciones de crédito.
Retenciones	74.77	74.77	No presenta diferencias.
Débito Fiscal - IVA	0	391.73	Al utilizar la figura del arrendamiento se garantiza que no hay una evasión de impuestos en su totalidad pero en proporción a las ventas vencidas.

Cuentas	Año X1	Año X1	Observaciones
	VAP	ACPV	
Capital social pagado	\$87,000.00	\$87,000.00	No presentan diferencias. El saldo de esta cuenta es similar en l el cálculo del la reserva está directam utilidad y ésta es independiente al m para contabilizar las operaciones de cré El saldo de la utilidad es independier utiliza. Este monto está en relac: porcentaje de utilidad establecido por l.
Capital social no pagado	3,000.00	3,000.00	
Reserva Legal	483.01	479	
Pérdida de ejercicios anteriores	-6,725.21	-5,801.84	
Utilidad del ejercicio	4,812.88	4,772.94	
TOTAL PASIVO Y CATITAL	\$107,459.64	\$91,507.58	

Cuentas	Año X2 VAP	Año X2 ACPV	Observaciones
Accionistas	3,000.00	3,000.00	
Mobiliario y Equipo	4,000.00	4,000.00	
Depreciación acumulada	-4,000.00	-4,000.00	
Equipo de Reparto	8,000.00	8,000.00	No presenta diferencias
Depreciación acumulada	-8,000.00	-8,000.00	
TOTAL ACTIVO	\$91,635.97	\$91,843.92	
Impuesto por pagar ISR	\$695.30	\$539.18	El saldo de esta cuenta es similar en l el impuesto está directamente relacion ésta es independiente al método q contabilizar las operaciones de crédito.

Cuentas	Año X2 VAP	Año X2 ACPV	Observaciones
Retenciones	74.77	74.77	
Capital social pagado	87,000.00	87,000.00	No presenta diferencias
Capital social no pagado	3,000.00	3,000.00	
Reserva Legal	692.34	641.33	El saldo de esta cuenta es similar en l el cálculo del la reserva está directam utilidad y ésta es independiente al m para contabilizar las operaciones de cré
Pérdidas de ejercicios anteriores	-6,725.21	-5,801.84	

Cuentas	Año X2 VAP	Año X2 ACPV	Observaciones
Utilidad pendiente de distribuir	\$4,812.88	\$4,772.94	El saldo de la utilidad pendiente independiente al método que se utiliza relación directa con el porcentaje de por la empresa.
Utilidad del ejercicio	2,085.89	1,617.64	El saldo de la utilidad es independiente utiliza. Este monto está en relación porcentaje de utilidad establecido por l
TOTAL PASIVO Y CAPITAL	\$91,635.97	91.843.92	

4.3.1

ANÁLISIS A TRAVÉS DE RATIOS FINANCIEROS A LOS ESTADOS FINANCIEROS

Ratios Financieros	Resultados VAP	Resultados ACPV	Análisis
A. Razones de Liquidez			
1. Índice de solvencia:	2.67	1,046.85	El índice de solvencia de 2.67 significa que por cada dólar de plazo, utilizando esta figura 1 \$2.67 para hacerle frente. arrendamiento con promesa de solvencia es mucho mayor debido a que los inventarios no ha disminuido ya a la empresa hasta que ocurra el la venta. Sin embargo una razón puede reflejar también que la ocioso que en la realidad 1 invertir en la generación de m corto como a largo plazo.
<u>Activo Corriente</u> Pasivo Corriente			
2. Capital de Trabajo Neto:	77,274.79	78,198.16	Tanto en las ventas a plazo como en el arrendamiento con promesa de capital de trabajo neto positivo los activos corrientes exceden a 1 de la empresa, esto quiere decir que los activos corrientes de la empresa son mayor que los pasivos corrientes, en este caso, está financiado con fondos de Patrimonio. Por lo tanto, la empresa está en posición para hacerle frente a las obligaciones.
Activo Corriente (-) Pasivo Corriente			

Ratios Financieros	Resultados VAP	Resultados ACPV	Análisis
3. Prueba Ácida $\frac{\text{Activo corriente} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo corriente}}$	2.65	792.07	<p>La prueba ácida mide la capacidad de cubrir las obligaciones de corto plazo estricta, al solo incluir los activos líquidos. En las ventas a plazo significa que por cada dólar de ventas a plazo, la empresa cuenta con 2.6 dólares de activos líquidos e inmediata realización para hacer frente a las obligaciones de corto plazo. Este resultado es mucho mayor debido que al utilizar el método de costo de venta, contablemente la empresa no ha reconocido el impuesto en el transcurso del año, por lo que el impuesto a la transferencia de bienes en la prestación de servicios se paga en cuotas de arrendamiento y no por adelantado, por tanto la empresa tiene más liquidez en este periodo.</p>
B. Razones de Rentabilidad 4. Margen de Bruto de Utilidad $\frac{\text{Ventas} - \text{Costo de Ventas}}{\text{Ventas}}$	0.75	0.75	<p>Este porcentaje indica que del costo de lo vendido la empresa cubre los gastos de operación y obtiene un resultado que arroja la razón de utilidad establecida para las dos figuras debido que tanto la utilidad es independiente de la actividad utilizada.</p>

4.4. BREVE REFERENCIA DEL ARRENDAMIENTO FINANCIERO (LEASING) PARA EVITAR CONFUSIONES CON EL ARRENDAMIENTO CON PROMESA DE VENTA DE BIENES MUEBLES.

4.4.1. EL TRATAMIENTO CONTABLE DEL ARRENDAMIENTO FINANCIERO (LEASING)

Datos Históricos Sobre El Arrendamiento O Leasing

La época actual está caracterizada por una sociedad en constante y acelerado cambio, desarrollándose dentro de un entorno de competencia global donde las instituciones financieras han adoptado estrategias agresivas para ofrecer servicios de asesoría empresarial relacionados a nuevos proyectos y alternativas de financiamiento.

Además de los tradicionales servicios financieros que se limitan a fijar el monto del crédito, la tasa de interés y el plazo del crédito, los bancos más importantes ofrecen operaciones de financiamiento estructurado, como las que realiza la banca de inversión.

A partir de un estudio detallado de la empresa, los bancos estructuran el financiamiento que más se adapte a la realidad de dicha compañía; de ese modo, además de facilitar financiamiento a la empresa se evalúan otras alternativas como pueden ser la obtención de financiamiento mediante las agencias de crédito a la exportación (si la operación involucra importaciones), o a través del mercado de capitales. Si la empresa tiene planeado alguna inversión en activos fijos podría considerar un contrato de leasing.

El Leasing ha venido perfeccionándose con el tiempo, siendo su historia la siguiente:

4.4.2. Orígenes

4.4.2.1. Orígenes Primitivos

El concepto del leasing no es nuevo; lo que sí es nuevo es el perfeccionamiento y sofisticación que han acompañado al mismo.

El leasing constituye una de las más elocuentes manifestaciones del cambio que se ha venido operando en los últimos años, en las costumbres del sector empresarial

respecto a la manera de decidir sus inversiones en bienes de capital; de allí que con cierta frecuencia se le presente ante y sobre todo, como una técnica o modalidad financiera nueva.

- Cinco mil años de Leasing.

Cinco mil años A.C. (Medio Oriente, Mesopotamia), ceder el uso de sus terrenos a cambio de un canon; luego el leasing desarrolló una forma de arrendamiento.

- Leasing en la Antigua Grecia.

Se desarrollaban Leasing (Contratos de Arrendamiento) de esclavos, minas, barcos, etc. entre un banco y una fábrica de escudos. En Roma en la época de la República, aproximadamente entre el año 520 A.C. al 27 D.C., era común el llamado Locatio Conductio o sea contrato consensual de buena fe, sinalagmático, lo que quiere decir que hay obligaciones tanto para el arrendador como para el arrendatario. El Locator es la persona que se compromete a proporcionar el bien o efectuar el trabajo y que equivale

al arrendador, se llama Conductor al que paga el precio del alquiler y se refiere al arrendatario.

Los romanos lo definían como un contrato por virtud del cual una persona se compromete a proporcionarle a otra el goce temporal de una cosa no consumible, o bien a ejecutar a favor de ella un determinado trabajo mediante una retribución periódica y en dinero.

En ese tiempo, se distinguían los siguientes tipos de arrendamiento:

1. Locatio Conductio Rerum (arrendamiento)
2. Aparcería (renta de predio rústico)
3. Locatio Conductio Operarum (contrato de trabajo)
4. Locatio Conductio Operis (contrato de obra)

La institución jurídica del Arrendamiento Financiero, se remonta a épocas realmente antiguas, en las cuales se ha podido establecer que tuvo aplicación. Se relatan con amenidad diversos temas relacionados con el Arrendamiento Financiero en la antigüedad y se llega a la conclusión, que esta institución considerada en su aspecto genérico

tradicional del contrato de arrendamiento de cosas, que se practicaba en las culturas de Oriente Medio, hace ya 5,000 años en el pueblo Sumerio, que se encontraba al sur de la Mesopotamia, en gran parte de lo que actualmente se conoce como Irak.

- El Leasing de esclavos

En Atenas se desarrollaron contratos de Arrendamiento de esclavos a las minas.

- Otros Orígenes

Leasing tiene sus cimientos en el pueblo egipcio cuya práctica data del año 3,000 A.C., desarrollando contratos de arrendamiento en donde participaban un arrendador, un arrendatario y una opción de compra.

4.4.2.2. Orígenes Próximos

- Los Promotores del Leasing

Los departamentos financieros y comerciales de las propias empresas industriales o filiales de estas, quienes vieron

en el arrendamiento industrial una novedosa fórmula para dar salida a sus productos, tales como:

- Empresas explotadoras de grandes ferrocarriles americanos.

- Empresas de telecomunicaciones como Bell Telephon System decidió sus operaciones con éxito bajo este sistema, esto es, alquilando sus teléfonos en lugar de venderlos.

- Otras empresas como la International Business Machines, la International Cigar Machinery y la United Schoe Machinery Corporation, con resultados positivos.

- Las primeras empresas de Leasing

El punto de asiento del leasing con sus actuales características es el año 1952 en que se funda en San Francisco de California la "United States Leasing Corporation", a fines del mismo año se funda también la "Boothe Leasing Corporation".

La característica básica de estas empresas estriba en que su finalidad no es de producción de bienes sino de servicios o de intermediación financiera, empleando una mejor terminología. Atendiendo a su objeto social, proporcionan ayuda financiera a las empresas que requieren la utilización de bienes de capital o de equipo, poniendo en relación a estas con las empresas fabricantes o distribuidoras de tales bienes.

4.4.2.3 EVOLUCIÓN Y DESARROLLO DEL LEASING

El Leasing es el negocio que ha obtenido el más espectacular crecimiento en el mundo capitalista, iniciando a partir de la década de los años cincuentas y alcanza su mayor esplendor en la década de los años setentas y ochentas. Los años siguientes le han servido para expandirse, con singular éxito por todo el mundo

4.4.3 ETIMOLOGÍA Y DENOMINACIÓN DEL LEASING

La palabra leasing, de origen anglosajón, deriva del verbo inglés "to lease", que significa arrendar o dar en arriendo, y del sustantivo "lease" que se traduce como arriendo, escritura de arriendo, locación, etc.

En Estados Unidos: "Leasing"

En Francia: "credit-bail", "equipement-bail", "location financiere avec promesse de vente"

En Bélgica: "location-financement"

En Italia: "locazione finanziaria"

En España: "Arrendamiento financiero"

En Brasil: "Arrendamiento Mercantil"

En Argentina: "locación de bienes de capital o locación financiera"

En Uruguay: "Arrendamiento Financiero" y "crédito de uso"

En Perú: "Arrendamiento financiero"

La denominación de arrendamiento financiero fue acogida favorablemente por los países de América Latina.

4.4.4 DEFINICIONES DEL ARRENDAMIENTO FINANCIERO O LEASING

4.4.4.1. Definiciones Doctrinarias

- Descriptivas

En el contrato de Arrendamiento Financiero o Leasing se estima que una determinada entidad financiera (llamada empresa de Arrendamiento Financiero) adquiere una cosa para

ceder su uso a una persona durante un cierto tiempo, la cual habrá de pagar a esa entidad una cantidad periódica (constante o variable). Transcurrida la duración del contrato, el concesionario tiene la facultad de adquirir la cosa a un precio determinado, que se denomina residual, en cuanto a que su cálculo viene dado por la diferencia entre el precio originario pagado por la sociedad de Arrendamiento Financiero (más los intereses y gastos) y las cantidades abonadas por el cesionario a esa sociedad. Si el cesionario no ejercita la opción de adquirir la cosa, ha de devolverla a la sociedad de arrendamiento financiero, de no convenir con ella una prórroga del contrato mediante el pago de cantidades periódicas más reducidas.

- Jurídicas

Las definiciones que ingresan a esta sede destacan por su particularidad del leasing, su naturaleza contractual.

Se define como un negocio jurídico, el leasing es un contrato complejo de arrendamiento por el cual una parte, en lugar de adquirir un bien de capital que necesita solicita de la otra parte que lo adquiera y le concede su uso y goce por un periodo determinado, vencido el cual

podrá el locatario dar por terminado el contrato, restituir la maquinaria obsoleta y celebrar un nuevo contrato sobre un bien de capital al día con el progreso tecnológico, o adquirir el bien objeto del contrato por un precio equivalente a su valor residual. Como contraprestación el locatario se obliga a pagar al locador una suma periódica de dinero que se fija de manera de permitir la amortización del valor del bien durante el período de duración del contrato.

- Jurídico Financieras

El leasing es un contrato de financiación por el cual un empresario toma en locación de una entidad financiera un bien de capital, previamente adquirido por esta a tal fin, a pedido del locatario, teniendo este arriendo una duración igual al plazo de vida útil del bien y un precio que permite al locador amortizar el costo total de adquisición del bien, durante el plazo de locación, con mas un interés por el capital adelantado y un beneficio, facultando asimismo al locatario adquirir en propiedad el bien al término de la locación mediante el pago de un precio denominado residual.

4.4.4.2. Definiciones Legales

Operaciones de leasing legalmente son las operaciones de arrendamiento financiero en donde la arrendadora financiera se obliga a adquirir determinados bienes y a conceder su uso o goce temporal, a plazo forzoso a una persona física y moral obligándose ésta a pagar como contraprestación, que se liquidará en pagos parciales, según convenga una cantidad de dinero determinada o determinable, que cubra el valor de adquisición de los bienes, las cargas financieras y demás accesorios y adoptar al vencimiento del contrato alguna de las opciones terminales legales.

CAPITULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. Conclusiones

1. Después de haber conocido el resultado de la investigación de campo plasmado en el capítulo IV, se comprobó que los empresarios dedicados a la compra/ venta de bienes muebles de la ciudad de Santa Ana, no conocen la aplicación contable ni los beneficios que la figura del arrendamiento con promesa de venta proporciona, sin embargo considerarían implementarla si conocieran los beneficios y existiera un documento sobre los aspectos contables de dicha figura.

2. Al darle seguimiento a todo el proceso contable del caso hipotético desarrollado, utilizando la figura de ventas a plazo y haciendo una comparación sobre el mismo proceso utilizando la figura del arrendamiento con promesa de venta, se ha comprobado los beneficios de liquidez, de presentación de estados financieros y los beneficios legales que esta última figura proporciona.

3. Es evidente que al utilizar la figura del arrendamiento con promesa de venta se obtiene como beneficio un escudo tributario en cuanto al pago del Impuesto a la Transferencia de Bienes Muebles y a la Prestación de Servicios y el Impuesto Sobre la Renta, ya que éstos son pagados únicamente por las cuotas vencidas de los bienes dados en arrendamiento, conocidas como cánones de arrendamiento y que en ningún momento existe evasión de impuesto dado que es una figura contemplada en los cuerpos legales que rigen los mencionados impuestos, con la salvedad que dichos tributos se pagan por los ingresos realmente percibidos y no por ingresos inciertos que en un momento dado no puedan llegarse a realizar por falta de pago de los clientes.

4. Habiendo desarrollado el proceso contable para ambas figuras, se ha verificado que se facilita la contabilización de las operaciones bajo la figura del arrendamiento con promesa de venta ya que en ella no se tiene que obtener de la utilidad bruta total en el primer ejercicio económico, la parte de la utilidad bruta

realizada en el ejercicio de imposición y la utilidad bruta diferida que se realizará en periodos impositivos subsiguientes, en vista que los ingresos reflejados en el Estado de Resultados corresponden a los cánones de arrendamiento devengados.

5.2. Recomendaciones

1. Proponer por parte de la Universidad de El Salvador, facultad Multidisciplinaria de Occidente, específicamente por medio del Departamento de Ciencias Económicas, la realización de una investigación para la carrera de Contaduría Pública, sobre la implementación del arrendamiento con promesa de venta en una empresa que aplica la figura de ventas a plazo, para dar a conocer el proceso de transición de una figura a otra.

2. El empresario que desea aplicar la figura del arrendamiento con promesa de venta deberá establecer políticas de cobro más rígidas para evitar facturar y pagar impuestos por cuotas vencidas y no pagadas por los clientes.

3. El empresario que desea aplicar la figura del arrendamiento con promesa de venta deberá al final de cada ejercicio impositivo calcular la proporción del costo de los bienes correspondiente a cada período impositivo durante el plazo del contrato de arrendamiento, con el propósito de reconocer el costo de los ingresos por los cánones de arrendamiento.

4. Al implementar la figura del arrendamiento con promesa de venta, se debe tener cuidado de no confundirla con el arrendamiento financiero (Leasing), puesto que la primera va orientada a aplicarla a bienes muebles destinados para el consumidor final y beneficiar al arrendador al permitirle utilizar aspectos tributarios permitidos por las leyes y enterar los respectivos impuestos por los ingresos realmente devengados; mientras que el arrendamiento financiero, le interesa más al arrendatario por cuanto le proporciona un financiamiento para la adquisición de bienes del activo fijo que utilizará para desarrollar de mejor manera su actividad económica.

BIBLIOGRAFÍA

- ✍ Asamblea Legislativa de la República de El Salvador.
(2000). "Código tributario". San Salvador, El Salvador.

- ✍ Asamblea Legislativa de la República de El Salvador.
(2000). "Ley del Impuesto Sobre la Renta". San Salvador, El Salvador.

- ✍ Asamblea Legislativa de la República de El Salvador.
(2000). "Ley del Impuesto a la Transferencia de Bienes Muebles y a la Prestación de Servicios".San Salvador, El Salvador.

- ✍ Asamblea Legislativa de la República de El Salvador.
(2000). "Reglamento de la Ley del Impuesto a la Transferencia de Bienes Muebles y a la Prestación de Servicios".San Salvador, El Salvador.

- ✍ Asamblea Legislativa de la República de El Salvador. (2000). "Reglamento de la Ley del Impuesto Sobre la Renta.". San Salvador, El Salvador.

- ✍ Gitman, L. (2003). "Principios de Administración Financiera". México. Editorial Pearson. Décima Edición.

- ✍ Instituto de Contadores. (2001). "Normas Internacionales de Contaduría". México. Instituto de Contadores mexicanos.

- ✍ López, J. (2000). "Contabilidad Superior". México. Mc Graw Hill.

- ✍ Vásquez, L. (1998). "Código Civil". San Salvador, El Salvador. Editorial Lis.

- ✍ Gitman, Lawrence (2000). "Principios de administración financiera" Prentice Hall

GLOSARIO DE TÉRMINOS.

ACTIVIDAD:

Es el conjunto de acciones que se llevan a cabo para cumplir las metas de un programa o subprograma de operación, que consiste en la ejecución de ciertos procesos o tareas (mediante la utilización de los recursos humanos, materiales, técnicos, y financieros asignados a la actividad con un costo determinado), y que queda a cargo de una entidad administrativa de nivel intermedio o bajo.

ACTIVIDAD ECONÓMICA:

Conjunto de acciones que tienen por objeto la producción, distribución y consumo de bienes y servicios generados para satisfacer las necesidades materiales y sociales.

ACTIVO:

Está formado por todos los valores propiedad de la empresa o institución, cuya fuente de financiamiento originó aumentos en las cuentas pasivas. Conjunto de bienes y derechos reales y personales sobre los que se tiene propiedad.

Término contable-financiero con el que se denomina a los recursos económicos bienes materiales, créditos y derechos de una persona, sociedad, corporación, entidad o empresa; son los recursos que se administran en el desarrollo de las actividades, independientemente de que sean o no propiedad de la misma empresa.

ACTO JURÍDICO:

Expresión de la voluntad humana con capacidad para provocar efectos jurídicos, conforme a los requisitos legales establecidos con anterioridad para cada caso.

ADQUISICIÓN:

Acto o hecho en virtud del cual una persona obtiene el dominio o propiedades de un bien o servicio o algún derecho real sobre éstos. Puede tener efecto a título oneroso o gratuito; a título singular o universal, por cesión o herencia.

ANÁLISIS COSTO - BENEFICIO:

Procedimiento para formular y evaluar programas o proyectos, consistente en la comparación de costos y

beneficios, con el propósito de que estos últimos excedan a los primeros pudiendo ser de tipo monetario o social, directo o indirecto.

ANÁLISIS DE RAZONES FINANCIERAS:

Implica métodos de cálculo e interpretación de razones financieras para analizar y supervisar el desempeño de la empresa.

ANÁLISIS FINANCIERO:

Procedimiento utilizado para evaluar la estructura de las fuentes y usos de los recursos financieros. Se aplica para establecer las modalidades bajo las cuales se mueven los flujos monetarios, y explicar los problemas y circunstancias que en ellos influyen.

ARRENDADOR:

Según el Art. 1707 del Código Civil en el arrendamiento de cosas la parte que da el goce de ellas se llama arrendador.
// Según Gitman se entiende por arrendador el propietario de los activos que están en un contrato de arrendamiento.

ARRENDAMIENTO:

Cesión de una persona (arrendadora) a otra (arrendatario), del uso de un bien mueble o inmueble, terreno, edificio, automóvil, maquinaria o de una parte de uno o de otro, durante un periodo especificado de tiempo a cambio de una renta u otra compensación.

Es un acuerdo en el que el arrendador conviene con el arrendatario en percibir una suma única de dinero o una suma de pagos o cuotas, por cederle el derecho a usar un activo durante un período de tiempo determinado.

ARRENDAMIENTO A LARGO PLAZO:

Obligación por el alquiler de propiedad, mueble o inmueble que cubre un largo periodo de años. En su uso actual, ese término no sólo se aplica al arrendamiento obligatorio u ordinario, sino también a los contratos de renta y arrendamiento con opción de compra y a los contratos que se asemejan a los de arrendamiento, pero que de hecho son compras a plazo. Debido a la importancia y el carácter frecuentemente complicado de este tipo moderno de financiamiento, los estados financieros que contienen estas partidas se complementan con notas detalladas.

ARRENDAMIENTO FINANCIERO:

Es el contrato por virtud del cual se otorga el uso o goce temporal de bienes tangibles, siempre que se cumpla con los siguientes requisitos: 1.- que se establezca un plazo forzoso que sea igual o superior al mínimo para deducir la inversión en los términos de las disposiciones fiscales o cuando el plazo sea menor, se permita a quien recibe el bien, que al término del plazo ejerza cualquiera de las siguientes opciones: a) transferir la propiedad del bien objeto del contrato mediante el pago de una cantidad determinada, que deberá ser inferior al valor del mercado del bien al momento de ejercer la opción; b) prorrogar el contrato por un plazo determinado durante el cual los pagos serán por un monto inferior al que se fijó durante el plazo inicial del contrato; y c) obtener parte del precio por la enajenación a un tercero del bien objeto del contrato; 2.- que la contraprestación sea equivalente o superior al valor del bien al momento de otorgar su uso o goce; y 3.- que se establezca una tasa de interés aplicable para determinar los pagos y el contrato se celebre por escrito.

ARRENDAMIENTO PURO:

Operación por contrato que establece el uso o goce temporal de un bien, con la característica de que no existe opción de compra al término de la vigencia del contrato. Por lo tanto, la arrendadora no contrae obligación alguna de enajenar el bien, ni de hacerle partícipe al arrendatario del importe de la venta que se haga del bien a un tercero. En el caso de que al término del contrato exista un contrato de compra-venta del bien entre el arrendador y el arrendatario, el bien tendrá que ser enajenado al valor comercial o de mercado.

AUTORIDAD FISCAL:

Dícese del representante del poder público que está facultado para recaudar impuestos, controlar a los causantes, imponer sanciones previstas por el Código Fiscal, interpretar disposiciones de la ley, etc.

AUTORIDAD RECAUDADORA:

La constituyen las unidades del Servicio de Administración Tributaria que comprende las aduanas y oficinas de este

órgano desconcentrado de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

BIENES MUEBLES CORPORALES:

Según el Art. 4 de la Ley del Impuesto a la Transferencia de Bienes Muebles y a la Prestación de Servicios, se considera como un bien mueble corporal cualquier bien tangible que sea transportable de un lugar a otro por sí mismo o por una fuerza o energía externa.

BIENES INMUEBLES:

Se tienen como tales aquéllos que no se pueden trasladar de un lugar a otro sin alterar, en algún modo, su forma o sustancia, siéndolo unos por su naturaleza, otros por disposición legal expresa en atención a su destino. El concepto de bienes inmuebles ha sufrido una honda transformación en nuestro tiempo, merced a los adelantos técnicos que permiten trasladar, de un lugar a otro, sin alteración, por ejemplo monumentos históricos arquitectónicos.

BILATERAL:

Se le llama así a la reciprocidad que define las obligaciones y derechos de dos partes involucradas en un contrato.

CANON:

Del griego kanon, regla, norma, modelo. Precepto. Lista, catálogo. La pensión que se paga, en reconocimiento del dominio directo de algún predio, por la persona que tiene el dominio útil del mismo. (v. Censo.)

CATÁLOGO DE CUENTAS:

Lista ordenada y codificada de las cuentas empleadas en el sistema contable de una entidad con el fin de identificar sus nombres y/o números correspondientes, regularmente sirve para sistematizar la contabilidad de una empresa.

CESIÓN:

Acto jurídico o administrativo por el cual el título de bienes o derechos, traspasa éstos a otra persona en forma libre y voluntaria.

COMERCIANTES:

Persona natural o jurídica, nacional o extranjera que, teniendo capacidad legal para contratar, ejerce por cuenta propia, o por medio de personas que la ejecuten a su cuenta, actos de comercio, haciendo de ello profesión habitual.

CONSUMIDOR:

Individuo que hace uso final de los bienes y servicios que produce la economía de un país para la satisfacción de sus necesidades.

CONTRATO O CONTRACTUAL:

Hace referencia a un acuerdo entre dos o más partes que produce, a las partes implicadas, claras consecuencias económicas que tienen poca o ninguna capacidad de evitar, ya que el cumplimiento del acuerdo es exigible legalmente. Los contratos, y por tanto los instrumentos financieros asociados, pueden tomar una gran variedad de formas, y no precisan ser fijados por escrito.

CONTRATO DE ARRENDAMIENTO DE COSAS :

Convenio por el cual el propietario o poseedor de una cosa mueble o inmueble concede a otra persona el uso y disfrute de aquélla durante tiempo determinado y precio cierto o servicio especificado

CONTRIBUYENTE:

Persona física o moral obligada al pago de la contribución, de conformidad con las leyes fiscales.

CONTROL:

Es un mecanismo preventivo y correctivo adoptado por la administración de una dependencia o entidad que permite la oportuna detección y corrección de desviaciones, ineficiencias o incongruencias en el curso de la formulación, instrumentación, ejecución y evaluación de las acciones, con el propósito de procurar el cumplimiento de la normatividad que las rige, y las estrategias, políticas, objetivos, metas y asignación de recursos.

CONTROL CONTABLE:

Procedimiento administrativo empleado para conservar la exactitud y la veracidad en las transacciones y en la contabilización de éstas; se ejerce tomando como base las cifras de operación presupuestadas y se les compara con las que arroja la contabilidad.

Técnicas utilizadas para que al efectuar las tareas de procesamiento y verificación de las transacciones, se salvaguarden los activos y se constate que los registros financieros y presupuestarios estén respaldados con la respectiva documentación comprobatoria.

CORTO PLAZO:

Periodo convencional generalmente hasta de un año, en el que los programas operativos determinan y orientan en forma detallada las decisiones y el manejo de los recursos para la realización de acciones concretas.

En contabilidad se define así a los activos de disponibilidad inmediata como: caja, bancos, clientes y documentos por cobrar. Igualmente a los pasivos que se han

de liquidar en el lapso de un año, se les concibe como obligaciones de corto plazo.

CRÉDITO:

Cambio de una prestación presente por una contraprestación futura; es decir, se trata de un cambio en el que una de las partes entrega de inmediato un bien o servicio y el pago correspondiente más los intereses devengados los recibe más tarde.

DECLARACIÓN:

Manifestación escrita que se presenta a las autoridades fiscales para el pago de las obligaciones impositivas. En estas declaraciones se determina la utilidad gravable o los ingresos gravables, de acuerdo al tipo de causante de que se trate.

EJERCICIO CONTABLE:

Año económico; periodo de tiempo comprendido entre dos balances anuales sucesivos.

EJERCICIO FISCAL:

Es el periodo comprendido entre el 1o. de enero y el 31 de diciembre de cada año para los propósitos fiscales.

EMPRESA:

Unidad productora de bienes y servicios homogéneos para lo cual organiza y combina el uso de factores de la producción.

Organización existente con medios propios y adecuados para alcanzar un fin económico determinado. Compañía o sociedad mercantil, constituida con el propósito de producir bienes y servicios para su venta en el mercado.

FISCO:

Erario o Tesoro público. Hacienda pública o nacional. Por extensión constituye sinónimo de Estado o autoridad pública en materia económica.

Órgano de la Administración Pública que se encarga de recaudar y exigir a los particulares las contribuciones que la ley señala.

GIRO:

Conjunto de las operaciones que constituyen la actividad de un establecimiento comercial, bancario o industrial.

IMPUESTOS:

Contribuciones obligatorias sin contraprestación, no recuperables, recaudadas por el gobierno con fines públicos.

IMPUESTO AL VALOR AGREGADO:

Tributo que se causa por el porcentaje sobre el valor adicionado o valor agregado a una mercancía o un servicio, conforme se completa cada etapa de su producción o distribución.

IMPUESTO DIRECTO:

Son los ingresos que percibe el Gobierno Federal por concepto de gravámenes a las remuneraciones, propiedades, ganancias de capital, o cualquier otra fuente de ingreso de las personas físicas o morales.

Es aquél que grava directamente el ingreso de los contribuyentes; incide sobre el ingreso y no es

transferible ni evitable para las personas o empresas que reciben ingresos.

IMPUESTO INDIRECTO:

Es aquél que grava el consumo de los contribuyentes; se llama indirecto porque no repercute en forma directa sobre los ingresos sino que recae sobre los costos de producción y venta de las empresas y se traslada a los consumidores a través de los precios.

Son los gravámenes establecidos por las autoridades públicas sobre la producción, venta, compra o uso de bienes y servicios y que los productores cargan a los gastos de producción.

IMPUESTO SOBRE LA RENTA:

Contribución que se causa por la percepción de ingresos de las personas físicas o morales que la Ley del Impuesto Sobre la Renta considera como sujetas del mismo.

INSOLVENCIA:

Incapacidad de cumplir determinadas obligaciones en la fecha de vencimiento.

Aún cuando los activos totales de una empresa puedan ser superiores a sus pasivos totales, se dice que una empresa es insolvente si sus activos son de tal naturaleza, que no puedan convertirse rápidamente en efectivo para hacer frente a sus obligaciones normales de pago al momento de su vencimiento.

INVENTARIO:

Relación ordenada de bienes y existencias de una entidad o empresa, a una fecha determinada. Contablemente es una cuenta de activo circulante que representa el valor de las mercancías existentes en un almacén.

En términos generales, es la relación o lista de los bienes materiales y derechos pertenecientes a una persona o comunidad, hecha con orden y claridad. En contabilidad, el inventario es una relación detallada de las existencias materiales comprendidas en el activo, la cual debe mostrar el número de unidades en existencia, la descripción de los artículos, los precios unitarios, el importe de cada renglón, las sumas parciales por grupos y clasificaciones y el total del inventario.

LIQUIDEZ:

Disposición inmediata de fondos financieros y monetarios para hacer frente a todo tipo de compromisos. En los títulos de crédito, valores o documentos bancarios, la liquidez significa la propiedad de ser fácilmente convertibles en efectivo.

El término liquidez se refiere la disponibilidad de fondos suficientes como para afrontar los reintegros de depósitos y los pagos de otros compromisos financieros en el momento del vencimiento.

PERIODO CONTABLE:

Espacio de tiempo en el que deben rendirse y registrarse todos los resultados de la entidad, generalmente es un ejercicio de doce meses (1 año) en el cual deben acumularse los ingresos y los gastos, independientemente de la fecha en que se paguen. Principio básico de contabilidad gubernamental que establece que la vida de un ente se divide en periodos uniformes para efectos del registro de las operaciones y de información de las mismas.

PLAZO:

Según el Art. 1365 del Código Civil el plazo es la época que se fija para el cumplimiento de la obligación.

PRECIO:

Cantidad de dinero dada a cambio de una mercancía o servicio, es decir, el valor de una mercancía o servicio en términos monetarios. En la compra de bienes y algunos servicios se denomina "precio"; en el alquiler de los servicios del trabajo "salarios", sueldo, etc.; en el préstamo de dinero o capital "interés"; en el alquiler de la tierra o un edificio "renta".

PROMESA:

Declaración unilateral de voluntad por la cual consiente uno en obligarse a dar o hacer una cosa en tiempo futuro. "Compromiso de contraer una obligación o de cumplir un acto" (Capitant). "Oferta deliberada que una persona hace a otra de darle o hacerle alguna cosa" (Escriche). Contrato unilateral por el que se concede a otro la cosa o el hecho que pide, que crea la obligación de cumplirlo.

SUJETO PASIVO DEL CRÉDITO FISCAL:

Persona física o moral obligada al pago del impuesto.

RIESGO:

Término comúnmente empleado de manera indistinta con el de incertidumbre para referirse a la variabilidad de rendimientos relacionada con un proyecto o valores pronosticados de la empresa.

VENTA:

Acción mediante la cual uno de los contratantes se obliga a transferir la propiedad de una cosa o de un derecho a otro que a su vez se obliga a pagar por ello un precio determinado en dinero.

VENTAS A PLAZOS:

Es un convenio de venta mediante el cual el precio pactado se cobra en plazos periódicos y que por lo general se exige un pago inicial al contrato conocido como prima. El saldo pendiente de pago puede estar sujeto o no a intereses.

VENTA DE BIENES:

Acción por la cual se enajenan en un precio determinado muebles e inmuebles, títulos y valores.

ANEXOS

**LISTADO DE ASOCIADOS DEL INSTITUTO SALVADOREÑO DE
CONTADORES PUBLICOS EN LA CIUDAD DE SANTA ANA**

Licenciados:

Elmer Adalberto Pimentel Belloso.

Jenny Nohemy Martínez Carranza.

William Humberto Arana Mayorga.

Cristina de los Ángeles Torres Trigueros.

Yessenia de los Ángeles Alfaro Flores.

Edgardo Enrique Castillo Sandoval.

Tomás Ernesto Guerra Pineda.

Yolanda Beatriz Morales García.

Nelson Armando Chanás Martínez.

Bertha Patricia Alemán Argueta.

Héctor Alfredo Fajardo Murgas.

Santiago Sosa Aguilar.

Lilian Marisela Ávila de Sosa.

José Alejandro Álvarez C.

José Antonio Molina Moreno.

Luis Ernesto Rodríguez.

Luis Fernando Díaz Acevedo.

Guillermo Antonio Hernández Linares.

Rogelio de Jesús Navarro S.
Elsa Marina Morán Pineda.
Nubia Coralía Nerio de Cadenas.
Víctor Samuel Alvarado Jiménez.
Suleima Verónica Retana Galán.
Wilber Eugenio Genovez Alvarenga.
Osiris Asael Ramírez Genovez.
Rafael Fernando García.
William Alfredo Díaz Vásquez.
María Josefina Arteaga.
Fany Carolina Cartagena Lobos.
Sandro Naamán Morán Arévalo.
Francisco Javier Aguilar González.
José Alejandro Molina Barillas.
Damaris Elizabeth Lázaro.
Jorge Alberto Pineda.
Elías Alexander Pineda.
Susana Antonia Puentes.
Jorge Humberto Magaña.
Flor de María Mendoza de Noyola.
William Santiago Góchez Ayala.
Melvin Edgardo Menjivar.

Oscar Eduardo Coto González.
Ana Cecibel Najarro de Cubas.
Rafael Maximiliano Cubas Avendaño.
René Francisco Cierra Lemus.
Jorge Alberto Aguilera.
Maricela del Carmen Paz Zeceña.
Angélica Beatriz Hernández Carrillo.
Hermes Israel Martínez Magaña.
Nelson Humberto Garza Arriola.
Lorena de la Cruz Sánchez.
Alba Noemí Hernández Guevara.
Tony Alexander Mancía.
Noé de Jesús García.
Elio Morán Ramos.
Jaime Alonso Magaña.
David Ernesto Solórzano Figueroa.
Juan Francisco Castillo Mejía.
Efraín Pérez Torres.
Nelson Giovanni Ramos Duarte.
Larissa Yamileth Castillo H.
Luis Arnelio Rivera.
Fabricio Leonel Monroy.

Hilda Margarita de Quintana.
Carlos Humberto Rodríguez.
Hugo Roberto Funes Morán.
José Mauricio Artero Menéndez.
Blanca Yanira Godínez Duarte.
Rosa María Polanco Gil.
Romelia Contreras de Duarte.
Luis Rigoberto Pineda Cristales.
Oscar Orlando Urbina Carabantes.
Ali Mercedes García Morales
Carlos Antonio Bolaños Gómez
Carlos Mauricio Trigueros Quintanilla
Claudia Maritza Magaña Ronquillo
Ermes Samuel Solís
Francisca Marlene Dimas de Linares
Herbert Rolando Campos A.
Jenny Nohemy Martines Carranza
José Antonio Rodríguez Díaz
José Arnoldo Martínez
José Nery Madrid González
Julio Ernesto Flores López
Karen Lizeth Rosales Magaña

Maria de los Ángeles Morán de Osorio

Milton Hilario Moreno Argumedo

Nancy Elizabeth Contreras

Orlando Alberto Gomes Juárez

Oscar Ovidio Agreda

Pablo Alfonso García Mena

Reina Matilde Pineda de Mendoza

Rosa Miriam Contreras Siguachi

Sandro Naamán Moran Arévalo

Silvia Idalia Morataya de Flores

Silvia Marlene Henríquez López

Estudiantes:

Pedro Ovidio Martínez.

Silvia Guadalupe Lobos.

Ana María Ventura González.

Álvaro Ernesto Morataya Vivar.

Ramiro Neftalí Hernández Pérez.

Douglas Amilcar Síntigo Acosta.

Ovidio Nelson Martínez Ochoa.

Iris Magdalena Arce Márquez.

Ana Patricia Morán Polanco.

Víctor Aparicio Linares Mazariego.

José Wilfredo Muñoz López.

Ricardo Antonio León.

Ricardo Antonio Rodríguez Guzmán.

Blanca Estela Méndez Belloso.

Ricardo Mauricio Vásquez.

Silvia Susana Pérez Tobar.

Alma Estela Calderón Alvarado.

Ana Carmelina Corea Molina.

Héctor Daniel Amaya Rodríguez.

Henry Elí Hernández Bernal.

Jesús Edgardo Rodríguez Osorio.

José Saúl Romero.

Ronald Adonay Martínez Rivera.

**CUESTIONARIO SOBRE EL ARRENDAMIENTO CON PROMESA DE
VENTA DE BIENES MUEBLES DIRIGIDA A LOS ASOCIADOS
DEL INSTITUTO SALVADOREÑO DE CONTADORES PUBLICOS
DE LA CIUDAD DE SANTA ANA**

La Facultad de Ciencias Económicas a través de los alumnos egresados de la carrera de Licenciatura en Contaduría Pública, cuyo trabajo de graduación consiste en el "Planteamiento de una Guía Práctica Contable para el estudio del Arrendamiento con Promesa de Venta de Bienes Muebles, como una alternativa de las Ventas a Plazos con el propósito de obtener ventajas en el área tributaria ", solicita su colaboración en el sentido de responder el cuestionario que a continuación se presenta, el cual será de gran utilidad para la realización del mencionado

OBJETIVO: Realizar una investigación preliminar para determinar la importancia de la propuesta de una guía práctica sobre la aplicación contable del arrendamiento con promesa de venta de bienes muebles.
trabajo.

INDICACIÓN: Marque con una "X" la respuesta que considere conveniente, según su experiencia y conocimiento.

1. ¿Ha prestado sus servicios para empresas que se dedican a la venta de bienes muebles?

SI _____ NO _____

Nota: si la respuesta de la pregunta anterior es no, entonces pase a la pregunta numero 4.

2. ¿Dicha empresa Concede ventas al crédito?

SI _____ NO _____

3. ¿Qué figura utiliza para la contabilización y manejo de las ventas al crédito dicha empresa?

? Ventas a Plazo _____

? Promesa de Venta _____

? Arrendamiento con Promesa de Venta _____

Nota:

Si la respuesta de la pregunta anterior es arrendamiento con promesa de venta, pase a la pregunta numero 5

4. ¿Ha escuchado sobre la aplicación de la figura del arrendamiento con promesa de venta para bienes muebles?

SI _____ NO _____

5. ¿Conoce los beneficios legales y fiscales que proporciona dicha figura?

SI _____ NO _____

6. ¿Conoce los beneficios financieros, de liquidez y presentación de los estados financieros, que la figura proporciona?

SI _____ NO _____

7. ¿Por qué cree que las empresas casi no la utilizan?

? No conocen su aplicación contable

? Por tradición con el uso de la figura que actualmente utilizan

? No encuentran ventajas

? Porque requiere de muchos controles

? Desconocen este tipo de contratos

8. Si conocieran los dueños de las empresas los beneficios que proporciona esta figura ¿cree que estarían dispuestos a utilizarla?

SI _____

NO _____

9. ¿Le gustaría que existiera una guía donde se proporcionen los procedimientos a seguir para la aplicación del arrendamiento con promesa de venta y los beneficios que ésta ofrece?

SI _____

NO _____

10. ¿Evaluaría la posibilidad de implementar dicha guía?

SI _____

NO _____

