UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS

VENTAS A PLAZOS EN UNA EMPRESA LOTIFICADORA DE TERRENOS EN AREAS PERIFERICAS AL SUR DE LA CIUDAD

TESIS

PRESENTADA A LA JUNTA DIRECTIVA DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS

POR

MARIA DEL ROSARIO GONZALEZ DORANTES DE SANCHEZ

PREVIO A CONFERIRSELE EL TITULO DE CONTADOR PUBLICO Y AUDITOR

EN EL GRADO ACADEMICO DE LICENCIADO

Guatemala, noviembre 1996

HONORABLE JUNTA DIRECTIVA

DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS

DE LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA

Decano:	Lic. Donato Santiago Monzón Villatoro
Secretario:	Lic. Dora Elizabeth Lemus Quevedo
Vocal Primero:	Lic. Jorge Eduardo Soto
Vocal Segundo:	Lic. Victor Hugo Recinos Salas
Vocal Tercero:	Lic. Josué Efrain Aguilar Torres
Vocal Cuarto:	Lic. Canton Lee Villela
Vocal Quinto:	Lic. Jorge Alfredo Orozco Flores

TRIBUNAL QUE PRACTICO EL EXAMEN GENERAL PRIVADO

Presidente	Lic. Victor Manuel Cifuentes
Secretaria	Licda. Olga Marina Gutierrez
Examinador	Lic. Sergio Arturo Sosa Rivas
Examinador	Lic. Jorge Obregón Reina
Examinador	Lic. Carlos Mejía Lemus

Guatemala, 22 de noviembre de 1996

Licenciado
Donato Monzón Villatoro, Decano
Facultad de Ciencias Económicas
Universidad de San Carlos de Guatemala
Ciudad

Señor Decano:

Con nota de fecha 5 de marzo de 1,993, me fue comunicada la designación para asesorar el estudio y planeamiento de la tesis a desarrollar por la alumna **María del Rosario González Dorantes de Sánchez**, titulada **"VENTAS A PLAZOS EN UNA EMPRESA LOTIFICADORA DE TERRENOS EN AREAS PERIFERICAS AL SUR DE LA CIUDAD"**

Después de haber asistido en su investigación a la ponente, he llegado a la conclusión que el trabajo de tesis, satisface las exigencias académicas y recomienda que sea debidamente aprobada conforme lo establece el reglamento de exámenes; previo a optar al título de Contador Público y Auditor, en el grado de Licenciado.

Agradeciendo la designación de que fui objeto, es grato suscribirme de usted.

Atentamente,

LICDA. DOMITILA LOPEZ LOPEZ
Colegiada No. 3268

IVERSIDAD DE SAN CARLOS
DE GUATEMALA

FACULTAD DE
ENCIAS ECONOMICAS

Edificio S-8
Ciudad Universitaria, Zona 12
Guatemala, Centroamérica

DECANATO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS: GUATEMALA, ONCE DE MARZO DE MIL NOVECIENTOS NOVENTA Y SIETE.

Con base en el dictamen emitido por la Licenciada Domitila López López, quien fuera designada Asesora y la opinión favorable del Director de la Escuela de Auditoría, se acepta el trabajo de Tesis denominado: "VENTAS A PLAZOS EN UNA EMPRESA LOTIFICADORA DE TERRENOS EN AREAS PERIFERICAS AL SUR DE LA CIUDAD", que para su graduación profesional presentó la estudiante MARIA DEL ROSARIO GONZALEZ DORANTES, autorizándose su impresión.--

Atentamente,

"ID Y ENSEÑAD A TODOS"

Lic. DORA ELIZABETH LEMUS QUEVEDO
SECRETARIO

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
El Secretario
Universidad de San Carlos

LIC. ALONATO MONZON VILLATORO
DECANO

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
EL DECANO
GUATEMALA, C. A.

ACTO QUE DEDICO

:OS Sea toda la gloria.

[ESPOSO Carlos Humberto Sánchez García

Con profundo amor y agradecimiento.

[HIJA Andrea Eunice Sánchez González

Con Amor.

IS PADRES Salvador González de León

Bertha R. Dorantes de González

Con amor y agradecimiento sea mi triunfo un mínimo reconocimiento a sus esfuezos.

I HERMANO Braulio Humberto González Dorantes

Con amor y con el deseo que este logro lo motive a fijarse metas superiores.

IS ABUELOS Julián González Rodas (QEPD)

Salvador Dorantes García (QEPD)

Francisca de Leon de González (QEPD)

Juliana Palma de Dorantes

I ASESORA: Domitila López López

i familia en general con cariño.

is amigos y compañeros de estudio

a facultad de Ciencias Económicas

a Universidad de San Carlos de Guatemala

I N D I C E

Página

Página

CAPITULO II

EMPRESAS LOTIFICADORAS DE TERRENOS

CAPITULO III

ASPECTOS CONTABLES DE LAS VENTAS A PLAZOS EN UNA EMPRESA LOTIFICADORA DE TERRENOS

CAPITULO IV

FUENTE DE FINANCIAMIENTO

CAPITULO V

CASO PRACTICO

I N T R O D U C C I O N

El presente trabajo tiene como título "Ventas a Plazos en una empresa lotificadora de terrenos ubicados en áreas Periféricas al sur de la ciudad" y su objetivo general es dar a conocer a las empresas lotificadoras de terrenos ubicados en dichas áreas, la necesidad, ventajas y desventajas de la adopción de un sistema de ventas a plazos, así como ampliar la información contable financiera y fiscal que sobre dicho tema posee la profesión de la Contaduría Pública y Auditoría.

Las causas por las que se hace necesaria la adopción de un sistema de ventas a plazos en una empresa que se dedica a la lotificación de terrenos en las áreas periféricas al sur de la ciudad actualmente son las siguientes:

Económicamente la mayoría de personas que habitan en el área mencionada no tienen la capacidad económica para adquirir un lote de terreno al contado por lo que consideran la compra a plazos como la única opción para adquirir un lote de terreno propio.

Contablemente debido a que la información financiera es una herramienta muy importante para la toma de dicisiones es necesario que las empresas lotificadoras, que venden a plazos hayan adoptado un sistema de ventas a plazos que les permita conocer aspectos como los siguientes: cantidad de lotes disponibles, costo de la urbanización,

utilidad diferida en ventas, utilidad realizada y la ganancia o pérdida en la recuperación de los lotes.

Financieramente es necesario establecer la ganancia bruta diferida y realizada, debido a que los resultados de la compañia deben mostrar únicamente la parte de la utilidad efectivamente realizada y con ello el reparto de utilidades a los accionistas se hace con base en esta utilidad, cubriendose el riesgo de la descapitalización de la empresa por reparto de utilidades que no se han percibido.

Fiscalmente al adoptar un sistema de ventas a plazos la ganancia presentada en los estados financieros es la efectivamente percibida por lo que la tributación aplicada es la que realmente corresponde.

Este trabajo consta de cinco capítulos los que se refieren a:

CAPITULO I denominado Ventas a Plazos, las que pueden definirse como el convenio de venta mediante el cual el precio del bien es cubierto en pagos periódicos. La legislación guatemalteca es especifica en la descripción y clasificación de las empresas lotificadoras de terrenos. También establece los requisitos que las mismas deben cumplir desde el momento en que son organizadas; la

forma que deben operar, los impuestos que deben cubrir y los aspectos contractuales necesarios para formalizar las ventas que realicen.

CAPITULO II denominado Empresas Lotificadoras de Terrenos y las define como aquellas que se dedican a la proyección, diseño y ejecución de proyectos de parcelamientos, urbanizaciones, construcciones de viviendas y administración por medio de contratos que les encomienden. Adoptar un sistema de ventas a plazos en las empresas lotificadoras de terrenos ubicados en las áreas periféricas al sur de la ciudad es beneficioso tanto para el vendedor como para el comprador, ya que al primero se le garantiza el derecho de dominio sobre el lote vendido hasta el momento en que el mismo se encuentra completamente cancelado y provee al segundo de un medio de financiamiento del 100% sobre el saldo pendiente después de haber pagado el enganche, para la adquisición de un lote de terreno.

CAPITULO III Aspectos Contables de las Ventas a Plazos en una Empresa Lotificadora, debido a que la información financiera es una herramienta muy importante para la toma de decisiones, es necesario que las empresas lotificadoras que venden a plazos hayan adoptado contablemente un sistema de ventas a plazos, que les permita conocer aspectos específicos de este tipo de empresa y varían en relación a otras empresas lotificadoras que no trabajan con este sistema, pues opera por el método de lo percibido y se alejan del cumplimiento de algunos Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados tales como:

ealización, Período Contable y Conservatismo. Fiscalmente, debido que los lotes pueden ser recuperados por el vendedor no les es ermitido la creación de la provisión para cuentas incobrables.

CAPITULO IV Denominado Fuentes de Financiamiento de las mpresas Lotificadoras, el cual da a conocer que estas empresas uentan al igual que todas las demás con dos fuentes básicas de inanciamiento, las de origen interno y las de origen externo. Para omar una decisión adecuada sobre la fuente de financiamiento a tilizar, es conveniente efectuar un análisis financiero previo, con l fin de conocer las necesidades particulares de financiamiento de ada una y asegurarse que la relación costo beneficio es la más decuada para la lotificadora en particular.

CAPITULO V denominado Caso Práctico, en el que se presentan lgunos ejemplos de como se registran contablemente las ventas que ealiza una lotificadora de terrenos que vende a plazos y la plicación de los aspectos contractuales a que está sujeta la misma.

C A P I T U L O I

VENTAS A PLAZOS

Las ventas a plazos son definidas como el convenio de venta mediante el cual el precio del bien es cubierto en pagos periódicos presentando características como las siguientes: El vendedor mantiene el derecho de dominio sobre el bien hasta el momento en que el comprador hace el último pago, esta forma de venta se haya por lo general sujeta a gastos mayores que las ventas regulares y se incurre en gastos en períodos posteriores a la venta. Lo anterior ocasiona que este sistema se aparte del cumplimiento de algunos Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados.

En el presente capítulo se presenta detalladamente lo que es un sistema de ventas a plazos, sus características y las leyes que regulan dicho sistema.

1. Definición

Por la importancia que revisten las ventas a plazos, a continuación se presentan algunas definiciones.

"Es válida la venta con reserva de dominio, mientras el comprador no pague por completo el precio o no se

cumpla la condición a que las partes sujetan la consumación del contrato. El comprador obtiene por esta modalidad de venta la posesión y uso de la cosa salvo pacto en contrario."([1])

Finney Miller define las ventas a plazos como "El convenio de venta mediante el cual el precio pactado se cobra en plazos periódicos".

Por lo anterior y la experiencia adquirida, podemos dar la siguiente definición:

Las ventas a plazos es el convenio de venta en el cual se acuerda que el precio del bien será cobrado mediante varios pagos periódicos, dando al momento de la negociación un pago inicial (enganche). Conservando el vendedor el título de propiedad hasta el momento del pago final.

2. Características

Las principales características de ventas a plazos se resumen de la siguiente forma:

A. los lotes de terrenos pueden ser recuperados por

---

(1) Decreto 106, Congreso de la República de Guatemala, Código Civil, Arto. 1834.

parte del vendedor, si el comprador no cumple con los pagos acordados. Para esto se pueden utilizar cualquiera de los métodos descritos a continuación:

- Retención del título de propiedad por parte del vendedor. El uso de contratos de venta condicionales, por arrendamiento con opción de compra dando al inicio un contrato de compra-venta.

- Arrendamiento con opción a compra, bajo el cual el comprador alquila el lote por importes periódicos y se le traspasa el título de propiedad cuando realiza el último pago.

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

B. Las ventas a plazos se hayan por lo general sujetas a pérdidas y gastos mayores que las ventas regulares.

C. Se incurre en gastos en períodos posteriores a la venta.

Relación del Sistema de Ventas a plazos con los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados

Para un mejor entendimiento de los estados financieros y poder depositar confianza en los mismos, deben ser preparados de acuerdo con normas de aceptación general.

Estas reglas o normas se conocen como Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados, y puede afirmarse que en un sistema de ventas a plazos se cumplen con los siguientes Principios:

1 **Principio de la Entidad**

El Principio de la entidad establece básicamente que un ente económico posee sus propios bienes, obligaciones y derechos distintos a los de sus propietarios, accionistas, inversionistas o socios y por lo tanto sus operaciones deben identificarse sólo con dicho ente. Las ventas a plazos cumplen con este principio pues en sus estados financieros unicamente se incluyen los bienes, valores, derechos y obligaciones del ente que implemente un sistema de este tipo.

2 **Unidad Monetaria**

Las transacciones y eventos económicos registrados

ontablemente se cuantifican en la unidad monetaria del aís de la entidad. En Guatemala se registran contable-ente en Quetzales, nuestra moneda de curso legal.

egocio en Marcha

Este Principio parte del hecho que una entidad antendrá operaciones en forma continua a menos que exista lara evidencia de lo contrario. En las ventas a plazos as operaciones son continuas y de tal manera se registran ontablemente.

evelación Suficiente

"La información contable contenida en los estados inancieros debe ser clara y comprensible para juzgar os resultados de la entidad ."([2]) En los estados inancieros de las empresas que venden a plazos, estas peraciones se deben mostrar en el estado de resultados eparadas de las ventas al contado, así como también en el alance general las cuentas de pasivo diferido a que lieron origen.

mportancia Relativa

"En la contabilización de las transacciones y en la resentación de los estados financieros, debe darse atención primordial a aquellos asuntos importantes,

---

rincipios de Contabilidad Financiera No.1, Instituto de dores Públicos y Auditores, Guatemala mayo 1984, p. 17.

susceptibles de ser cuantificados en términos monetarios. El factor de importancia debe medirse en relación con el resto de las transacciones, partidas o elementos de los estados financieros."(3). Las ventas a plazos se cuantifican en términos monetarios y su naturaleza, reviste tal importancia, que son incluidas en los estados financieros, en forma separada para identificarlas plenamente.

3.6 Consistencia o Uniformidad

Establece este principio que en el registro de las operaciones se utilicen procedimientos de cuantificación similares entre diferentes periodos y con ello una mejor comprensión de la información financiera. En las ventas a plazos, se aplica lo anterior con el fin de que se pueda comparar en varios períodos la vida de la entidad.

3.7 Sustancia antes que Forma

Las Operaciones y eventos económicos deben ser registrados contablemente y presentados de acuerdo con su sustancia y realidad financiera y no solamente de acuerdo con su forma. La forma tradicional de presentar la situación financiera de las empresas en general, no es observada en las empresas que llevan un sistema de ventas

---

(3) Principios de Contabilidad Financiera No.1, Instituto de Contadores Públicos y Auditores, Guatemala mayo 1984, p 17.

a plazos, pues se hace necesario presentar por separado la ganancia diferida de la ganancia realizada y las ventas al contado de las ventas a plazos, para presentar de esta manera su realidad financiera.

A continuación se describen los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados que no tienen cumplimiento en un sistema de ventas a plazos:

3.8 Realización

"La contabilidad considera realizadas las operaciones y eventos económicos. Cuando se han efectuado transacciones con otras entidades. A este respecto un derecho se adquiere y una obligación surge cuando se formaliza, independientemente de cuando se liquide. Salvo casos especiales, este principio requiere que los ingresos se registren al momento de ser devengados."(4) Tal principio no tiene cumplimiento, pues los gastos incurridos en un período se realizan en el mismo, mas no sucede igual con las ventas, las cuales se difieren para períodos futuros.

3.9 Período Contable

Básicamente el principio del período contable establece que los ingresos deben estar identificados con

---

(4) Principios de Contabilidad Financiera No.1, Instituto de Contadores Públicos y Auditores, Guatemala mayo 1984 p 17.

los gastos que les dieron origen independientemente de la fecha en que se paguen. El sistema de ventas a plazos no da cumplimiento a este principio pues los costos y gastos no guardan relación alguna con los ingresos por las ventas efectuadas en el período.

.0 Conservatismo

"En el registro de las operaciones contables y en la preparación de estados financieros, debe observarse una tendencia general hacia un inmediato reconocimiento de los eventos desfavorables, evitando la sobre valuación de las utilidades y los activos".([5])

Bajo el sistema de ventas a plazos el registro de la utilidad que produce una venta, se difiere, creándose con esta operación un pasivo que realmente no existe, pues la empresa no adquiere una obligación al tener una utilidad realizada razón por la que se afirma que está en contra del principio señalado.

Régimen Impositivo

Las empresas que llevan un sistema de ventas a plazos deben observar las diferentes disposiciones legales y fiscales que las graban. Es importante tener conocimiento

---

Principios de Contabilidad Financiera No.1, Instituto de tadores Públicos y Auditores, Guatemala mayo 1984, p 17.

de dichas disposiciones. Dentro de las más importantes se pueden describir:

4.1 Ley del Impuesto Sobre la Renta

La ley del Impuesto Sobre la Renta fija ciertas reglas a las cuales deben sujetarse las empresas guatemaltecas para el registro y presentación de su información contable.

A continuación se presentan las disposiciones que afectan directamente a las empresas que llevan un sistema de ventas a plazos.

4.1.1 Sistema de Contabilidad

La ley del Impuesto Sobre la Renta en su artículo 47 establece: "Los contribuyentes que estén obligados a llevar contabilidad completa, deben atribuir los resultados que obtengan en período de imposición, de acuerdo con el sistema de lo devengado, tanto para los ingresos como para los egresos, excepto en los casos especiales autorizados por la Dirección. Los otros contribuyentes pueden optar entre el sistema mencionado o el de lo percibido, pero una vez escogido uno de ellos, solamente puede ser cambiado con autorización expresa y previa de la Dirección."

En su segundo párrafo establece que solamente las

tuciones fiscalizadas por la Superintendencia de
›s, pueden utilizar el sistema de lo devengado, o el
›ma de lo percibido.

La ley es específica cuando se trata de empresas
ficadoras de terrenos y en su artículo 52 establece
los resultados provenientes de las lotificaciones
ı ser declarados por el sistema de lo percibido.

Por otra parte establece que la ganancia que
ngan las lotificadoras aun cuando provenga de la venta
terrenos, se considera renta ordinaria y no de
tal.

as cedibles

Otro aspecto muy importante que debe mencionarse es
las áreas que las lotificadoras cedan a la
cipalidad gratuitamente se considera incluido en el
o del área vendible y, en consecuencia no deben
ırse como gasto deducible.

›ta Anual de empresas mercantiles

Denominada en la ley anterior cuota anual de personas
ldicas, es un impuesto que debe pagarse sobre el activo
›; en cuatro cuotas trimestrales vencidas, las empresas

:ificadoras al igual que el resto de empresas deben
ıplir con dicha obligación.

ıgos a cuenta

Consiste en hacer pagos trimestrales a cuenta del
›uesto sobre la renta, la forma de determinación de
:hos pagos puede variar según lo establezca la ley pero,
; lotificadoras deben cumplir con el pago del impuesto
la forma y términos que establezca la ley para el resto
empresas salvo que la ley especifique lo contrario.

y del Impuesto al Valor Agregado

Las ventas de lotes de terrenos están afectas al pago
l Impuesto al Valor Agregado y la ley lo declara en su
:ículo 3 inciso 8 así: "el impuesto es generado por...La
ıta o permuta de bienes inmuebles". Dicho impuesto es
ıerado en el momento de la entrega real o simbólica de
s bienes, según se establece en el artículo 35 de la ley
l I.V.A., una empresa que vende lotes a plazos no los
trega hasta que el último pago ha sido efectuado por el
mprador. Esto se debe a que el vendedor mantiene
serva de dominio sobre los mencionados lotes.

En adición a lo anterior se tuvo una entrevista con

personal del departamento de Auditoría del Impuesto al Valor Agregado de la Dirección General de Rentas Internas, según el cual el impuesto debe ser cubierto al momento de elaborar la escritura de compraventa si se trata de venta de terrenos solamente según las modificaciones a la ley, si se trata de construcción de viviendas el impuesto debe ser cubierto de acuerdo con los cobros efectuados.

4.2.1 Forma de Cubrir el Impuesto

"En el caso de bienes inmuebles, la enajenación deberá siempre documentarse en Escritura Pública y el impuesto se pagará por medio de especies fiscales o en efectivo en la Dirección o en las instituciones autorizadas por ésta. El notario está obligado a consignar en la razón final del testimonio de la escritura pública correspondiente, el monto del impuesto que grava el contrato con la cantidad de timbres fiscales utilizados, el número cuando lo tuviera y el valor de los mismos. Cuando el pago se realice en efectivo, se deberá adjuntar fotocopia legalizada del recibo correspondiente."(6)

De acuerdo al párrafo anterior se entiende que el impuesto puede ser cubierto en efectivo o con timbres fiscales. En el primer caso debe anotarse en la escritura

(6) Decreto 27-92 y sus Reformas, Congreso de la República de Guatemala, Ley del Impuesto al Valor Agregado arto. 57 parrafo final p 14.

para hacer efectivo el impuesto. En el segundo caso deben adherirse a la escritura las especies fiscales por el valor que corresponda.

.2 Documentación a utilizar

Los documentos que se utilizan en las ventas a plazos son: facturas, contratos en formularios y contratos en escritura. En el caso de las empresas lotificadoras de terrenos utilizan contratos en formularios y adicionalmente recibos, como medida de control las facturas y los recibos deben llevar numeración correlativa e igual requisito deben cumplir los contratos en formularios impresos.

Ley del Impuesto de Timbres Fiscales y de Papel Especial para Protocolos

Las ventas a plazos no están afectas al impuesto del timbre, pues claramente lo establece la ley que regula dicho impuesto en su artículo once párrafo primero "Están exentos del impuesto, los documentos que contengan actos o contratos gravados con el impuesto al valor agregado, independiente de quien los realice y tenga o no calidad de contribuyente de dicho impuesto".

Tomando como base que las ventas a plazos están

afectas al impuesto al valor agregado se sabe que no lo están al impuesto del timbre. Los recibos que la lotificadora entrega a los compradores como comprobante de cada pago que los mismos efectúan no es obligatorio adherirles timbres, pero si debe hacerse una nota que haga saber que el impuesto al valor agregado será cubierto al momento de elaborar la escritura, ya que en ese momento se traspasa realmente el lote objeto de negociación.

.4 **Código Civil**

El Decreto ley No. 106 contempla los negocios jurídicos condicionales, los cuales pueden identificarse bajo el sistema de ventas a plazos, como métodos de protección al vendedor, para asegurar al mismo, contra el riesgo de que el comprador no cumpla con el pago de las cuotas pactadas y el vendedor pueda recuperar el lote de terreno.

- Compraventa con Reserva de dominio

El código en mención establece en los artículos del 1834 al 1843 lo referente a la compraventa con reserva de dominio, determinando que es válida, mientras el comprador no pague totalmente el precio del bien que se esté negociando.

"El comprador obtiene por esta modalidad de venta la posesión y uso de la cosa, salvo convenio en contrario; pero mientras no haya adquirido la plena propiedad, le queda prohibido cualquier enajenación o gravamen de su derecho sin previa autorización escrita del vendedor.

Cuando el precio se paga totalmente o se cumple la condición, la propiedad plena se transfiere al comprador sin necesidad de ulterior declaración, en este caso, el vendedor deberá dar aviso por escrito al registro de la propiedad, dentro de los ocho días de haberse cancelado totalmente el precio, para que se haga la anotación respectiva. La falta de cumplimiento de esta disposición será sancionada con multa."([7])

El mantenimiento del bien que se esté negociando en este caso particular de los lotes, así como las mejoras al mismo, deben correr a cargo de el comprador.

Síntesis

Las ventas a plazos se definen como el convenio de venta mediante el cual el precio del bien es cubierto en pagos periódicos y presenta las características siguientes:

Decreto 106, Congreso de República de Guatemala, Código .l, Arto. 1834.

a. El vendedor conserva el derecho de dominio sobre el bien hasta el momento en que el comprador realiza el último pago.

b. Las ventas a plazos se hayan por lo general sujetas a gastos mayores que las ventas regulares.

c. Se incurre en gastos en períodos posteriores a la venta.

Debido a las características descritas anteriormente las ventas a plazos se alejan del cumplimiento de los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados siguientes: el principio de realización, conservatismo y período contable.

Las empresas lotificadoras que llevan un sistema de ventas a plazos deben observar las diferentes disposiciones legales y fiscales que las gravan, siendo estas:

Ley del impuesto sobre la Renta en lo relativo a:

a. Sistema de contabilidad, el cual según la ley los resultados de las lotificadoras deben ser declarados por

el sistema de lo percibido y establece que las ganancias que obtengan las lotificadoras aun cuando provengan de la venta de terrenos se consideran renta ordinaria y no capital.

b. Impuestos que debe pagar como: cuota anual de empresas mercantiles, impuesto sobre la renta y cumplir con los pagos a cuenta.

El impuesto al valor agregado, el cual debe ser cubierto al momento de elaborar la escritura de compra-venta con timbres fiscales adheridos a la escritura o directamente en la Dirección General de Rentas Internas, en este caso debe de anotarse el número de recibo de ingresos fiscales que se utiliza para hacer efectivo el pago del impuesto.

C A P I T U L O II

EMPRESAS LOTIFICADORAS DE TERRENOS

Las empresas lotificadoras de terrenos son las que se dedican a una o más de las siguientes actividades: la proyección, diseño y ejecución de los proyectos de parcelamientos, urbanizaciones y construcciones de viviendas. Las mismas están reguladas por la Ley de Parcelamientos Urbanos, el Reglamento de Urbanizaciones y Fraccionamientos en el Municipio y Areas de Influencia Urbana, la Ley Orgánica del Deporte y su Reglamento.

En este capítulo se presenta: la definición, y clasificación de las lotificadoras, las leyes específicas que las regulan y se sugiere una estructura organizacional para las mismas.

Definición

La ley preliminar de urbanismo define lo que es lotificación de la manera siguiente "Lotificación es todo fraccionamiento de terreno en más de cinco lotes con apertura de nuevas calles". Se puede definir a las empresas lotificadoras como aquellas que se dedican a la proyección planificación, diseño y ejecución de proyectos de parcelamientos, urbanizaciones, construcciones de vivienda y

administración por medio de contratos que les encomienden.

2. Clasificación

Para clasificar de forma adecuada a las lotificadoras se deben tomar en cuenta las siguientes características:

Residenciales

Comerciales residenciales

Campestres

2.1 Residenciales

Son las que se destinan a vivienda para la población y a la vez se subdividen en: Residenciales Tipo "A" cuyos lotes deben medir como mínimo 600 metros cuadrados y 20 metros del lado menor, Residenciales Tipo "B" que deben medir 160 metros cuadrados y 8 metros del lado menor.

2.2 Comerciales Residenciales

Estas son en las que se permite la construcción intensiva de tiendas y bazares sin limitar la construcción de viviendas: los que deben tener como mínimo 160 metros cuadrados y 8 metros de lado menor.

Se visitaron diez lotificadoras ubicadas en las áreas perifericas al sur de la ciudad observando que el 40% de las mismas ofrecen lotes tipo A y B y el 60% unicamente

lotes tipo B.

2.3 Campestre

Son las que los lotes se destinan a pequeñas granjas y deben medir no menos de diez mil metros cuadrados, y sesenta metros de lado menor. En estos casos el proyecto debe ser diseñado de tal forma que permita una adecuada adaptación futura a barrios residenciales.

3. Legislación aplicable

Las empresas lotificadoras para poder operar deben atender a las disposiciones legales que en relación a las mismas se han emitido. Entre las más importantes podemos mencionar las siguientes:

3.1 Ley de Parcelamientos Urbanos

Esta ley establece en sus primeros artículos la obligación que tienen las empresas lotificadoras de sujetarse a dicha ley. Entre los aspectos más importantes que muestra esta ley tenemos:

3.1.1 Solicitud para operar como empresa lotificadora

La ley en mención en su artículo 4to. establece que

las personas, sean estas individuales o jurídicas previo a iniciar sus operaciones deben solicitar autorización a la municipalidad jurisdiccional, donde se encuentre el inmueble destinado a fraccionar y debe acompañarse a dicha solicitud lo siguiente:

a) Certificación expedida por el registro de la Propiedad Inmueble.

b) Testimonio de la escritura que establezca la personería con que actúa el solicitante, en su caso.

c) Promesa formal de garantizar la construcción o el pago de las obras de urbanización.

d) Planos del parcelamiento que contenga la distribución de los lotes, vías públicas y áreas de uso común y servicio público y curvas a nivel. Dichos planos deben ser certificados por ingeniero colegiado.

: Contratación

La ley en mención en su artículo 7o. regula lo referente a la contratación así: "Todo contrato que tienda a realizar cualesquiera de las operaciones a que refiere la presente ley, debe constar en escritura pública e

nscribirse en el registro de la propiedad inmueble".

La escritura debe contener además de los requisitos omunes, los siguientes:

a) Identificación de la parcela y estipulación de la xtensión, precio total y precio por metro cuadrado de la racción de terreno.

b) Determinación del precio de venta.

c) La clase de las obligaciones de restitución que ıdquieren las partes en caso de rescisión del contrato.

d) Constancia de haber tenido a la vista la ıutorización de la municipalidad respectiva para el ›arcelamiento de que se trate.

Intervención de los parcelamientos

Cuando una lotificadora no cumple con los requisitos legales establecidos, la misma debe ser intervenida por la municipalidad. Esta ley regula la intervención de la siguiente forma:

"Los parcelamientos que no cumplan con las obliga-

ciones y requisitos que establece esta ley, sus reglamentos y ordenanzas municipales, serán intervenidos por la municipalidad jurisdiccional. La intervención se mantendrá inicialmente por un período de tres meses a contar de la resolución municipal que así lo establezca, pero si transcurridos éstos el parcelador no ha cumplido con sus obligaciones, la intervención continuará hasta terminar todos los trabajos de urbanización y demás, requerimientos legales."(8)

El procedimiento de intervención es el siguiente:

a) La intervención se verificará por medio del Instituto de Fomento Municipal o cualquier otra institución bancaria nacional, con la que tuviera convenio la municipalidad.

b) El interventor destinará las cuotas recaudadas en la forma siguiente:

60% al pago de las obras de urbanización

25% al pago del terreno donde se efectuó el parcelamiento

15% al pago de comisiones y otros gastos derivados de la intervención.

Puede ser que el terreno sea propiedad del parcela-

(8) Decreto 1427, Congreso de la República de Guatemala, Ley de Parcelamientos Urbanos, 1961 Arto. 17

c) La municipalidad realizará todas las obras de urbanización

d) Al finalizar la intervención se deducen los honorarios correspondientes y el resto se le entrega al parcelador.

Todo acuerdo de intervención se notifica al representante de la empresa y al ingeniero de la lotificación. Dentro de los treinta días siguientes al de la notificación al representante legal, debe presentar una declaración jurada del estado actual de cuentas de la lotificación y una lista de las personas con quien haya contratado la enajenación de lotes.

El interventor tiene entre otras las atribuciones siguientes:

a) Asumir el control y la administración completa de la lotificación.

b) Abrir una cuenta bancaria para el manejo de la lotificación.

c) Informar a la municipalidad cuantas veces ésta lo

equiera, sobre los aspectos de su competencia.

De acuerdo con el presupuesto de los trabajos de rbanización el interventor determina los trabajos que altan por realizar, y debe compararlo con las expec-ativas de ingresos que la lotificadora presente, en caso e que no sean suficientes los ingresos debe notificar a a municipalidad, la que debe pedir el faltante a la mpresa lotificadora.

Una vez terminados los trabajos de urbanización y ecibidos por la municipalidad, ésta da aviso al inter-entor con el fin de que se proceda a liquidar la ntervención.

Recursos contra la Intervención

Contra la intervención de una lotificación pueden nterponerse todos los recursos administrativos inclusive l de amparo.

Reglamento de urbanizaciones y fraccionamientos en el municipio y áreas de influencia urbana.

Este reglamento en sus primeros artículos establece la obligatoriedad que tienen las lotificadoras de crear

por su cuenta vías públicas cuando por causa del fraccionamiento sea necesario crear dichas vías.

l Licencias para Lotificar

Para lotificar un terreno es obligatorio obtener la licencia municipal respectiva, de lo contrario lá empresa será sancionada con la suspensión de la venta de lotes.

Para solicitar licencia de lotificación de terrenos debe presentarse una solicitud con dos copias, en la que se consigna claramente: Nombre del propietario del terreno, las generales y domicilio del ingeniero que propone el propietario como encargado de los planos de la lotificadora.

A la solicitud se debe adjuntar:

1) Certificación del Registro de la Propiedad.

2) Cuando sea necesario, el poder otorgado por el propietario a la lotificadora.

3) Una descripción del proyecto.

4) Una copia reproducible de los siguientes planos, firmados por ingeniero colegiado:

a) Plano topográfico del área de la lotificación y barrios vecinos.

b) Plano del proyecto de lotificación en el que consigna: distribución de lotes, las áreas verdes y de uso

público, los que deben cubrir por lo menos el 10% de la finca.

c) Plano de las áreas Municipales de uso público y la calles que se desmembran a favor de la municipalidad.

d) Plano de planta y perfil de calle.

e Proyecto de distribución de agua y drenajes.

Después de que la empresa lotificadora presenta la solicitud, corresponde a la municipalidad aprobar, o no el proyecto presentado. (ver anexo No. 3).

3.2.2 Cesión de Areas Verdes y de Servicio Público

Todas las lotificadoras deben ceder un área de terreno para Servicio público y recreación, exceptuando las lotificadoras que midan diez mil metros cuadrados o menos. Si se trata de lotificadoras que miden más de diez mil metros cuadrados pero, menos de quince mil metros cuadrados, puede proponer a la municipalidad que les autorice instalar centros de recreación y otros servicios remunerativos tales como: mercados, balnearios, teatros, centros escolares etc. y el usufructo de tales servicios por un tiempo determinado, el cual debe acordarse con la municipalidad.

Para que la empresa lotificadora obtenga el usu-

fructo de los servicios de uso público, deberá traspasar a nombre de la municipalidades las áreas respectivas y comprometerse a realizar dentro de un plazo racional, las obras de acuerdo con un proyecto aprobado por la municipalidad y reservarse el usufructo de esas obras por el tiempo acordado y ajustado a tarifas establecidas.

Cuando el plazo de derecho a usufructo de los servicios termine la lotificadora entregará los edificios construidos a la municipalidad (Ver ejemplo de Sesión de calles y áreas verdes).

3.3 Ley Orgánica del Deporte y su Reglamento

Esta ley en su artículo 85 regula lo relacionado con las áreas que toda lotificadora debe destinar para la construcción de instalaciones y campos deportivos de la manera siguiente: "Dentro del área de toda lotificación o parcelamiento urbano o rural, deberán destinarse terrenos suficientes y apropiados para la construcción de instalaciones y campos deportivos. La extensión de tales terrenos será proporcional al área a lotificar o parcelar; se determinará atendiendo a la densidad de población que dicha área comprenderá."(9)

En el momento que una lotificadora quiere empezar a

(9) Reglamento de la Ley Orgánica del Deporte E 11-75, Organismo Ejecutivo, Ministerio de Educación.

rabajar debe presentar los planos de la lotificación ndicando las áreas que destina a la construcción de nstalaciones deportivas, y la municipalidad debe hacerlo el conocimiento de la Confederación Deportiva de Guatema- a con el fin de que la misma determine si está de acuerdo on el área cedida.

En el caso que la confederación esté en desacuerdo con el área proporcionada por la lotificadora por ser insuficiente o por ubicación inadecuada, puede acordar la compensación del área de las formas siguientes:

a) Por terrenos adecuados y suficientes del parcelamiento, y

b) Por construcción de instalaciones deportivas donde se consideren necesarias.

Las áreas entregadas deben estar limpias de escombros, materiales de construcción, troncos, y en general de todo aquello que pueda constituir un obstáculo para iniciar la construcción deportiva.

Estructura Organizativa Propuesta

La estructura organizativa de una empresa lotificadora varía dependiendo de la magnitud y complejidad de la misma. El presente trabajo está orientado a la sociedad

anónima por las ventajas que este tipo de organización posee. Para este caso la estructura más común es la que a continuación se presenta.

Asamblea General de Accionistas

Es el órgano superior formado por los socios de la empresa quienes nombran un consejo de administración sus principales funciones son:

a) Discutir, aprobar o improbar los estados financieros de la compañia.

b) Nombrar y remover a los administradores de la compañia y al órgano de fiscalización.

c) Conocer y resolver sobre el proyecto de distribución de utilidades.

d) Cualquier otro asunto determinado en la escritura social.

Consejo de Administración

Este puede estar integrado por los mismos accionistas o por terceras personas, según lo decidan aquéllos en asamblea general sus principales funciones son:

a) Celebrar actos y contratos del giro normal de la empresa.

b) Velar por el cumplimiento de los acuerdos de las Asambleas Generales.

c) Cualquier otra actividad que especifique en la escritura social.

4.3 Gerencia General

La Gerencia General es la máxima autoridad dentro de la empresa y debe velar porque sean cumplidas las decisiones que tome el consejo de administración.

La Gerencia tiene varias funciones, pero se mencionan solamente las más importantes:

a) Coordinar y Supervisar los nuevos proyectos de lotificaciones.

b) Aprobar los planes de inversión en obras y otros activos.

c) Revisar las medidas de protección de las personas que laboran en la empresa y de los bienes que la misma posee.

4.4 Gerencia de Recursos Humanos

Es la encargada de la evaluación y contratación del personal idóneo para la empresa. Entre sus funciones podemos mencionar:

a) Programar los sistemas de selección de personal.

b) Proponer programas de adiestramiento de personal.

c) Establecer sistemas adecuados de control de

personal.

d) Coordinar todas las actividades de festejos de la empresa.

4.5 Gerencia de Computación

Es la encargada del control general del departamento de procesamiento electrónico de datos. Entre sus funciones están:

a) Asegurarse que el trabajo de sistemas y programación esté adecuadamente planeado, revisado, probado y documentado.

b) Supervisar a los operadores.

c) Controlar el acceso al departamento de cómputo.

d) Resolver los problemas que van encontrándose relacionados con el trabajo de su departamento.

e) Coordinar con los distintos departamentos de la empresa, los nuevos sistemas de computación y mejorar los que ya existen.

4.6 Gerencia Administrativa

Es la encargada de la buena administración del personal. sus funciones mínimas son:

a) Dirigir las actividades de planeación, organización, desarrollo y control de los asuntos administrativos.

b) Planear e instalar sistemas administrativos

b) Planear e instalar sistemas administrativos adecuados.

c) Elaborar políticas de compras y trámites de la empresa.

Gerencia Financiera

Es encargada del control y manejo de las finanzas en general, sus funciones más importantes son:

a) Planear e instalar sistemas contables y financieros así como de control interno confiable y adecuados a las necesidades de la empresa.

b) Proponer planes de cobro con la finalidad de agilizar los mismos.

c) Elaborar planes de cobros a los clientes y planes de pagos a los proveedores.

Gerencia de Obras

Es la encargada del control general del departamento de obras, sus funciones mínimas son las siguientes:

a) Realizar los estudios de factibilidad de lotificaciones y nuevos proyectos.

b) Autorizar los planos de los proyectos de las obras que realiza la empresa.

c) Planear, programar, dirigir y controlar la

ejecución de las lotificaciones.

Auditoría Interna

Es el tipo de auditoría que tiene a su cargo desarrollar una actividad independiente de evaluación dentro de la empresa como un servicio para la misma, siendo su objetivo principal, ayudar a los administradores de la organización en lo que concierne a la delegación de responsabilidades. Otras funciones de la auditoría interna que podemos mencionar son las siguientes:

a) Preparar, ejecutar y controlar los programas de auditoría interna.

b) Planificar y dirigir la auditoría interna.

c) Colaborar con la auditoría Externa.

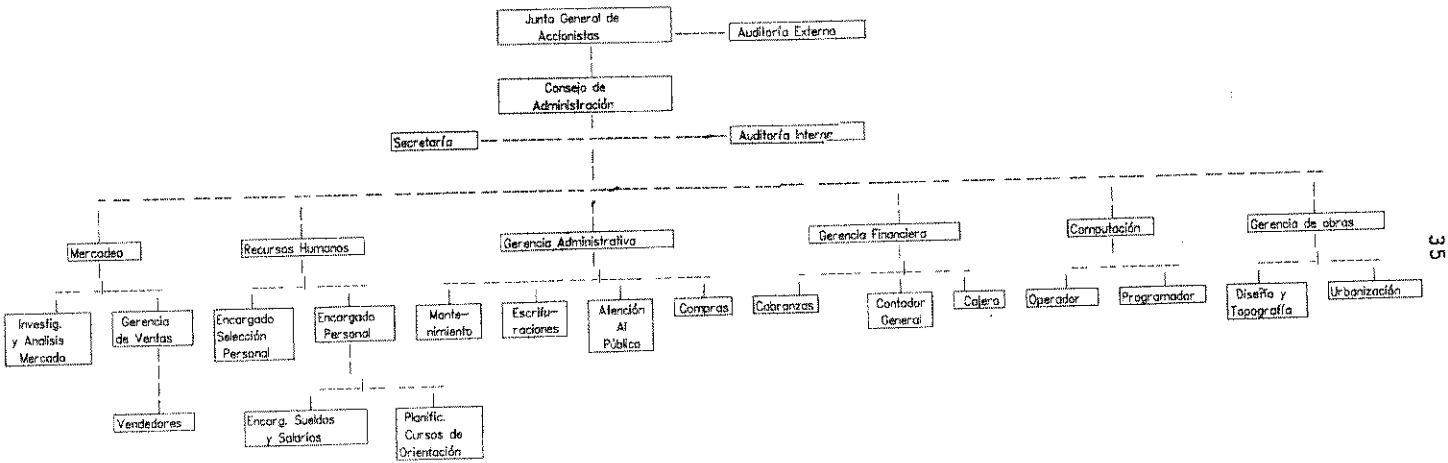
d) Realizar en forma continua y detallada Auditorías totales o parciales a los estados financieros.

e) Revisar y evaluar el sistema de control interno.

Dependiendo de la magnitud en operaciones puede variar la estructura Organizativa propuesta (ver organigrama en la página siguiente.

Ventajas y Desventajas de la venta de lotes a plazos

El vender lotes a plazos tiene ventajas y desventajas tanto para la empresa lotificadora como para el


Junta General de Accionistas
Auditoría Externa
Consejo de Administración
Secretaría
Auditoría Interna
Mercadeo
Recursos Humanos
Gerencia Administrativa
Gerencia Financiera
Computación
Gerencia de obras
Investig. y Analisis Mercado
Gerencia de Ventas
Vendedores
Encargado Selección Personal
Encargado Personal
Encarg. Sueldos y Salarios
Planific. Cursos de Orientación
Mante-nimiento
Escritu-raciones
Atención Al Público
Compras
Cobranzas
Contador General
Cajero
Operador
Programador
Diseño y Topografía
Urbanización

comprador. A continuación se presentan las más importantes:

5.1 Para el Comprador

- Ventajas

Para conocer las ventajas que tienen los compradores al adquirir un terreno a plazos se entrevistaron 25 personas que habitan en las áreas periféricas al sur de la ciudad (ver anexo No. 4)

a) Inversión en un terreno propio: El 100% de las personas entrevistadas contesto que había adquirido su terreno a plazos (ver gráfica No. 1) y el 84% respondió que no tiene capacidad económica para adquirir un lote de terreno al contado (ver gráfica No. 2) y que considera esta modalidad de compra la única forma de adquirir un terreno (ver gráfica No. 4).

b) Financiamiento completo:

El 100% de las personas entrevistadas respondió que consideran más beneficioso comprar un terreno a plazos que contratar un préstamo para comprarlo al contado (ver gráfica No.5). Esto debido a que si el comprador adquiriera un lote de terreno al contado y solicita un préstamo a una entidad financiera es posible que no obtenga la cantidad de dinero necesaria para comprar el lote; mientras que al comprarlo a plazos el financiamiento es

›or el precio total del terreno.

- Desventajas

a) Riesgo de perder parte de los pagos efectuados:

Si el comprador se atrasa en el pago de sus cuotas por un período mayor de 6 meses. El vendedor tiene el derecho de recuperar el lote y debe devolver al comprador solamente un porcentaje de los cobros efectuados, dicho porcentaje debe estar estipulado en el documento de compraventa.

b) Altos intereses:

Normalmente las lotificadoras cobran intereses bastante altos por el financiamiento que prestan, en la actualidad la mayoría de lotificadoras dejan los intereses variables según la tasa de interés bancario.

Para el Vendedor

- Ventajas

a) Mayores Ventas:

Las empresas lotificadoras que venden a plazos, tienen mayores ventas en menor tiempo que si vendieran al contado.

b) Tributación Adecuada:

Al vender utilizando el sistema de ventas a plazos la ganancia presentada en los estados financieros es la efectivamente percibida en el período, por lo que la

tributación es real.

c) Seguridad al Vender:

El sistema de ventas a plazos proporciona a la lotificadora la seguridad de recobrar el lote vendido en caso que el comprador incumpla con los pagos acordados.

- Desventajas

a) Altos Costos:

Mantener un sistema de ventas a plazos eleva los costos, debido a que debe continuarse haciendo erogaciones en períodos posteriores al período de la venta.

b) Lenta realización de la ganancia:

Por vender a plazos la lotificadora obtiene el precio del lote en pagos periódicos por lo que la ganancia también se realiza paulatinamente.

Síntesis

Se puede definir a las lotificadoras como aquéllas que se dedican a una o todas de las siguientes actividades: proyección, planificación, diseño y ejecución de proyectos de parcelamientos, urbanizaciones, construcción de viviendas y administración de las anteriores por medio de contratos que les encomienden, las mismas se clasifican asi: residenciales que miden 600 metros cuadrados y 20 metros del lado menor siendo estas de tipo A y las que

miden 160 metros cuadrados y 8 metros del lado menor de tipo B; comerciales residenciales las cuales deben medir 160 metros cuadrados y 8 metros del lado menor y las campestres que deben medir no menos de 10,000 metros cuadrados.

Las lotificadoras están reguladas por las leyes siguientes:

a. La Ley de Parcelamientos Urbanos : que establece que previo a que las lotificadoras inicien sus operaciones deben solicitar autorización a la municipalidad jurisdiccional, del lugar donde se encuentre ubicada la lotificadora pues es esta la que debe intervenir los parcelamientos en caso necesario. Contra la intervención pueden interponerse todos los recursos administrativos inclusive el de amparo.

b. Reglamento de Urbanizaciones y Fraccionamientos en el Municipio y Areas de Influencia Urbana: que establece la obligatoriedad que tienen las lotificadoras de construir por su cuenta vías públicas, de obtener licencia para lotificar y de ceder áreas verdes y de servicio público con base en la extensión de la lotificadora.

c. Ley Orgánica del Deporte y su Reglamento: obliga a las lotificadoras a destinar áreas para la construcción de instalaciones y campos deportivos con base en la extensión de la lotificadora y atendiendo a la densidad de la población que ocupa la lotificadora.

La estructura organizativa de una lotificadora varía dependiendo de la complejidad y magnitud de la misma si se trata de una sociedad anónima debe estar organizada asi: Asamblea General de Accionistas, Consejo de Administración, Gerencia General, Gerencia de Recursos Humanos, Gerencia Financiera y Auditoría Interna.

El vender lotes a plazos tiene ventajas y desventajas para la empresa lotificadora tales como: tributar sobre la ganancia efectivamente percibida, protección contra pérdidas por falta de pago, pero incurre en mayores costos que si vendiera al contado y la realización de la ganancia es lenta. El comprador obtiene financiamiento completo para la adquisición de su propio lote de terreno, pero corre el riesgo de perder parte de los pagos efectuados si se atrasa en los mismo por el período de tiempo estipulado en el contrato de compraventa y normalmente paga más interés que si obtiene el financiamiento por otro medio.

Podemos decir entonces que las causas por las que se hace necesario la adopción de un sistema de ventas a plazos son:

Económicas: La mayoría de personas que habitan en las áreas periféricas al sur de la ciudad no tienen la capacidad económica para adquirir un terreno al contado, por lo que consideran la compra a plazos como la única opción para adquirir un lote de terreno propio,

Fiscal: al adoptar un sistema de ventas a plazos la ganancia presentada en los estados financieros es la efectivamente percibida por lo que la tributación que corresponde a la misma es real y adecuada.

C A P I T U L O III

;PECTOS CONTABLES DE LAS VENTAS A PLAZOS EN UNA EMPRESA LOTIFICADORA DE TERRENOS

El registro contable de las operaciones de las lotificadoras que venden a plazos tiene aspectos específicos que es necesario conocer. En el presente capítulo se describen las cuentas más utilizadas, los métodos de apariamiento de los productos y gastos, la descripción y determinación de las utilidad diferida y realizada y lo relativo a la recuperación de los lotes vendidos.

Descripción de las Cuentas más utilizadas

Debido a que los registros contables constituyen una herramienta importante para la toma adecuada de decisiones, es necesario que las empresas lotificadoras de terrenos que venden a plazos, contablemente adopten un sistema de ventas a plazos que permita conocer aspectos como los siguientes:

a) La cantidad de lotes disponibles
b) El costo de la urbanización
c) La utilidad diferida en ventas
d) La utilidad realizada
e) La ganancia o pérdida en la recuperación de los lotes.

A continuación se describen la cuentas especiales que

deben ser utilizadas en el registro contable de las operaciones de una empresa lotificadora, que utiliza un sistema de ventas a plazos.

1.2 **Inventario de lotes**

Es una cuenta de activo y refleja la disponibilidad de lotes con que cuenta la empresa.

- Débitos

a) Al inicio de las operaciones con el estimado total de la urbanización.

b) Por devoluciones de lotes.

- Créditos

Por la venta de lotes.

1.2 **Urbanización por realizar**

Es una cuenta de pasivo y refleja los gastos en que incurrirá la empresa para completar la totalidad de la urbanización.

- Débitos

Cuando los gastos reales de la urbanización se realizan.

- Créditos

Al inicio de las operaciones con el estimado total de la urbanización.

1.3 Utilidad Diferida en Ventas

Es una cuenta de pasivo y refleja las utilidades por realizar por concepto de venta de lotes.

- Débitos

Para registrar la utilidad realizada sobre los cobros hechos a los clientes.

- Créditos

Al momento de vender lotes, con la diferencia entre el precio de venta y el costo del lote vendido o sea la utilidad a diferirse por cada lote.

1.4 Utilidad Realizada

Es una cuenta de ingreso y muestra el saldo de la utilidad realizada en el período, por concepto de los lotes vendidos.

- Débitos

Al regularizar las cuentas debido a devoluciones de lotes.

- Créditos

Al registrar las ventas realizadas como porcentaje de los cobros a clientes.

1.5 Caso Práctico

A continuación se presenta la aplicación práctica de las cuentas mencionadas.

a) Registro de la Urbanización

Al momento de iniciar operaciones, una empresa lotificadora debe estimar técnicamente el costo total de la urbanización; consideraremos para el caso de nuestro ejemplo una lotificadora que tiene un costo total estimado es de Q.1,000,000 integrado por: balastre 200,000; asfalto de calles 300,000; introducción de agua 200,000; alumbrado 150,000; drenajes 100,000; otros 50,000 y tiene una área vendible de 100,000 metros cuadrados.

la partida contable para registrar el costo es la siguiente:

- 1 -

Inventario de lotes	Q.1,000,000	
(200 lotes de 500 mts.)		
Urbanización por Realizar		Q.1,000,000

Es necesario determinar el costo de urbanización que a cada metro cuadrado de la lotificación le corresponde, dicho costo se determina así:

$$\frac{\text{costo total de la urbanización}}{\text{total de área vendible}} \quad \frac{Q\ 1{,}000{,}000}{100{,}000 \text{ mts2}} = Q\ 10$$

Lo anterior significa que por cada metro cuadrado la lotificadora invierte Q 10 para la urbanización de la misma.

b) Registro de gastos de la urbanización

A medida que la empresa efectúa los gastos necesarios para el desarrollo de la urbanización, la cuenta de urbanización por realizar se debe regularizar con el fin de reflejar el saldo real por realizar, o sea lo que la empresa aún debe gastar para completar la urbanización. Si durante el transcurso de sus operaciones la empresa ha gastado Q.400,000 en la urbanización, la partida contable es la siguiente:

- 2 -

Urbanización por realizar	Q.400,000	
Proveedores u otras ctas.		Q.400,000

c) Registro de la Venta de Lotes

Con los Q.400,000 que la empresa ha invertido en la urbanización se supone que ha urbanizado en su totalidad 80 lotes (48,000 mts) los cuales en ese momento se venden a un precio de Q.9,000; lo que incluye financiamiento y otros cargos. La partida contable es la siguiente:

- 3 -

Cuentas por Cobrar Clientes	Q 720,000	
(9,000 * 80 = 720,000)		
Inventario de Lotes		Q 400,000
Utilidad Diferida en Ventas		320,000

Si la urbanización de 48,000 mts2. tuvo un costo de Q.400,000 significa que en cada metro cuadrado se invierten Q 8.33 y se venden a Q 15.00 metro cuadrado, lo que

determina una ganancia de Q 6.66 por metro cuadrado.

Es necesario aclarar que existe otro método para contabilizar la utilidad y se presenta en detalle más adelante en el punto de métodos de apareamiento de ingresos y egresos.

El cargo a la cuenta por cobrar a clientes se obtiene así: 48,000 metros cuadrados x Q 15 = Q 720,000

El abono al inventario de lotes se obtiene así: 48,000 metros cuadrados por Q 8.33 = Q 400,000

El abono a utilidad diferida en ventas se obtiene así: 48,000 mts2 por Q 6.66 = Q.320,000.00 en donde Q 6.66 corresponde a la diferencia entre el precio de venta y el costo por metro cuadrado. Se observa que la utilidad diferida representa un 44.44 % (6.66/15) más adelante en el punto 3 de este capítulo se tratará con mayor detalle este cálculo.

d) Registro de abono a clientes

Luego de haber vendido los lotes, la empresa ha recibido Q 100,000 en concepto de abonos de los clientes. Estos abonos determinan el registro de las siguientes partidas contables.

- 4 -

Caja y Bancos	Q 100,000	
Cuantas por cobrar Clientes		Q.100,000

Al registrar esta partida se da ingreso a los abonos a caja y bancos y se regularizan las cuentas por cobrar a clientes.

- 5 -

Utilidad Diferida en Ventas	Q 44,440	
Utilidad Realizada en cobros		Q 44,440

Con esta partida se regulariza las utilidades diferidas en ventas y se registra la utilidad realizada en los cobros efectuados.

2. Métodos de Apareamiento de Ingresos y gastos

Los métodos empleados son los que a continuación se describen:

2.1 Reconocimiento de la utilidad en el período de la venta

Mediante este método se reconoce la utilidad que proporciona la venta en el mismo período en que la misma se efectúa, para el cálculo de la utilidad es necesario hacer una estimación de todos los costos que habrá de

efectuar la lotificadora en los períodos posteriores a la venta, tales como: gastos de cobranza y si la experiencia lo aconseja posibles pérdidas que se sufrirán al recuperar los lotes. Este método no es aconsejable en el caso de no ser posible determinar con un grado de exactitud razonable los costos posteriores. Además presenta otra desventaja práctica y es que las reservas provistas para los gastos de cobranza y los costos de volver a vender los lotes recuperados no son deducibles del impuesto sobre la renta. Es por ello que las empresas que venden a plazos no usan frecuentemente este método.

En base a los Cobros Realizados

Mediante este método la utilidad bruta correspondiente a las ventas se registra en base a los cobros realizados. Existen tres métodos para captar la utilidad en relación a los plazos cobrados y a continuación se exponen:

a) Los primeros cobros se consideran como una recuperación del costo y no se da por realizada ninguna utilidad hasta que los cobros excedan del costo de los lotes. Este método es demasiado conservador y no tiene justificación, pues los lotes en caso no sean pagados por sus compradores serán recuperados por la empresa.

b) Los primeros cobros se consideran como utilidad y los últimos como una restitución del costo. Este método suele verse como no conservador; además tiende a sobre-estimar la utilidad neta al no tener en cuenta los gastos futuros relacionados con el sistema de vender a plazos.

c) Se considera que cada cobro incluye una recuperación del costo y una utilidad en las mismas proporciones en que estos elementos están incluidos en el precio total del lote. Este es el método más aconsejable.

Determinación de la Ganancia Bruta Diferida y Realizada

Para el establecimiento de la ganancia bruta diferida y realizada es necesario haber adoptado un sistema de ventas a plazos esto es beneficicio para la compañia debido a que los resultados de la misma muestran unicamente la parte de la utilidad que se haya realizado. Con ello el reparto de utilidades a los accionistas se efectúa con base en esta utilidad cubriendose del riesgo de la posible descapitalización de la empresa por reparto de utilidades que realmente no se han percibido.

Ganancia Bruta Diferida

Es la ganancia que se obtiene por las ventas de lotes y constituye la diferencia entre el precio de venta y el costo de los lotes. Es muy importante determinar el

porcentaje de ganancia bruta diferida, pues es éste el que se aplica posteriormente a los cobros para determinar la ganancia que se realiza con cada cobro efectuado. Su cálculo se realiza de la manera siguiente:

$$\frac{\text{ganancia bruta}}{\text{Ventas a plazos}} \quad \frac{\text{Q 320,000}}{\text{Q 720,000}} \times 100 = 44.44\ \%$$

3.2 Ganancia Realizada

Es el porcentaje que se va ganando realmente por cada lote vendido y la mejor forma de determinarla es relacionándola con los cobros efectuados, según se vio con anterioridad basta con multiplicar los cobros realizados en el período por el porcentaje de ganancia bruta realizada.

Esto es sencillo en el primer período de operaciones de la empresa pero, a medida que el tiempo transcurre la cuenta por cobrar a clientes muestra una combinación de saldos de diversos períodos, por lo que se hace necesario mostrar los saldos separados a fin de aplicarles a cada uno su correspondiente porcentaje de ganancia bruta diferida. A continuación se presenta un ejemplo:

Lotes Bonitos, S.A.

Balance General

Al 31-12-94

Activ.	
Caja	Q 20,000
Cuantas por cobrar a plazos 1993	29,740
Cuantas por cobrar a plazos 1994	87,600
Inventario de lotes (1)	70,439
Fijo	
Activo Fijo	98,030
Total de Activo	Q 305,809
	=========
Pasivo	
Cuentas por pagar	Q 31,000
Ganancia Bruta Diferida 1993	11,896
Ganancia Bruta Diferida 1994	30,660
Total Pasivo	73,556
Capital y Reservas	
Capital	200,000
Superávit	32,253
Total Pasivo y capital	Q 305,809
	=========

Lotes Bonitos S.A.

Balance de Comprobación

Al 31-12-95

	DEBE	HABER
Caja	Q. 21,951	
Cuentas por cobrar a plazos 92	6,840	
Cuentas por cobrar a Plazos 93	15,240	
Cuentas por cobrar a Plazos 94	107,200	
Inventario de Lotes (2)	60,875	
Activos Fijos	105,000	
Compras	204,835	
Gastos	76,800	
Cuentas por pagar		13,497
Ganancia Bruta Diferida 93		11,896
Ganancia Bruta Diferida 94		30,660
Capital		200,000
Superávit		22,688
Ventas a Plazos		320,000
	598,741	598,741

El primer paso consiste en obtener los porcentajes de Ganancia Bruta diferida.

1 9 9 3

$$\% \text{ G.B.D.} = \frac{\text{G. B. D. 1993}}{\text{Ctas. C. a C 1993}} = \frac{11,896.00}{29,740.00} = 0.40$$

1 9 9 4

$$\% \text{ G.B.D} = \frac{\text{G. B. D. 1994}}{\text{Ctas. C. a C 1994}} = \frac{30{,}660.00}{87{,}600.00} = 0.35$$

El segundo paso consiste en determinar los cobros efectuados durante el período de 1993 Así:

Cuentas a Cobrar Plazos 93 - Cuentas a Cobrar Plazos 92

29,740	-	6,840	=	22,900
87,600	-	15,240	=	72,360

El resultado obtenido se multiplica por el porcentaje de ganancia bruta diferida que corresponde a ese año.

G.B.R.92 =	22,900	*	40%	=	9,160
G.B.R.93 =	72,360	*	35%	=	25,326

Previo a determinar la ganancia realizada 1994 debe determinarse el costo de ventas y posteriormente el porcentaje de ganancia bruta diferida. El costo de ventas de obtiene así:

Compras	Q. 204,836
(+) Inventario de lotes 1	70,439
	275,275
(-) Inventario de lotes 2	60,875
COSTO DE VENTAS	214,400
	========

% GBD 320,000 - 214,400 = 105,600 / 320,000 X 100 = 33%

G.B.R. 95 = ventas a plazos - cuentas por cobrar

320,000.00	-	107,200	=	212,800.00
212,800.00	*	33 %	=	70,224.00

En resumen se obtuvo una ganancia realizada de:

Q 9,160.00	correspondiente a 1993
Q 25,326.00	correspondiente a 1994
Q 70,224.00	correspondiente a 1995

La jornalización es la siguiente:

- 1 -

Ganancia Bruta Diferida 93	Q 9,160	
Ganancia Bruta Diferida 94	25,326	
Ganancia Bruta Diferida 95	70,224	
Ganancia Bruta Realizada 93		Q 9,160
Ganancia Bruta Realizada 94		25,326
Ganancia Bruta Realizada 95		70,224
	Q 104,710	Q 104,710

Para registrar la ganancia obtenida en el período en ventas a plazos.

- 2 -

Ganancia Bruta Realizada 93	Q 9,160	
Ganancia Bruta Realizada 94	25,326	
Ganancia Bruta Realizada 95	70,224	
Pérdidas y Ganancias		Q 104,710
	Q 104,710	Q 104,710

Para registrar el traslado a resultados de la ganancia realizada.

4. **Recuperación de los Lotes Vendidos a Plazos**

Cuando un cliente falla en los pagos convenidos de los plazos y no se tiene la posibilidad de más cobros,

tanto la cuenta a cobrar como la utilidad bruta diferida aplicable a la misma, deben ser canceladas.

El incumplimiento del cliente tiene como resultado, que el vendedor recupere el lote de terreno, a este respecto la ley de parcelamientos urbanos establece en su artículo 9 que en el caso de la venta a plazos, debe fijarse claramente la cuantía y el plazo de cada pago. También debe ser fijado el plazo de atraso permitido a un cliente en sus pagos, el parcelador puede dar por rescindido el contrato haciéndolo saber al comprador por la vía voluntaria: después de recibido el aviso el vendedor cuenta con un período de 3 meses a efecto de enajenar libremente el lote, debiendo pagar al lotificador cualquier saldo pendiente al momento de la enajenación.

Para este efecto debe concurrir también a otorgar la escritura traslativa de dominio.

"Transcurrido el plazo de tres meses estipulado si el comprador no enajena el inmueble, corresponderá al parcelador como indemnización un 25% del total de los abonos comprendidos entre la fecha del otorgamiento del contrato y el de la efectiva desocupación que se demandará. De haber saldo a favor del comprador o del ven-

dedor, su pago será convenido libremente entre ellos, pero en ningún caso los abonos serán mayores que los del contrato si el obligado es el comprador." ([10])

El comprador puede retirar las construcciones, obras o mejoras removibles que haya construido en el inmueble. Las que no se puedan mover no las puede destruir el comprador ni tampoco puede retirar los materiales en ellas empleados. En todo caso el comprador tiene derecho a recibir del parcelador el 80% de los bienes removibles o no.

A continuación se presenta un ejemplo de devolución de lotes. Se supone que una empresa le devolvieron 10 lotes con un costo de Q.5,000.00 cada uno, el saldo por cobrar a la fecha de la devolución es de Q 8,000.00 por cada uno. Los clientes habían abonado Q 1,000.00 por cada lote, es decir que los lotes se vendieron en Q 9000 con un porcentaje de ganancia del 44.44%.
La ganancia realizada a la fecha de devolución se obtiene de la forma siguiente:

Cobros efectuados Q 10,000 * 44.44% = Q. 4.444

Saldo de utilidad
diferida en ventas = Q 80,000 * 44.44% = Q.35,556

) Decreto 1427, Congreso de la República de Guatemala, de Parcelamientos Urbanos, 1961 Arto. 15

Jornalización

Inventario de lotes	Q 50,000	
Ventas	4,444	
Utilidad diferida en ventas	35,556	
Cuentas por cobrar a clientes		Q 80,000
Caja y Bancos		5,000
Otros ingresos (utilidad en devolución de lotes)		5,000
	Q 90,000	Q 90,000

Se presume que en el ejemplo anterior la empresa devolvió el 50% de los cobros efectuados.

Cuentas Incobrables

Las empresas que adopten un Sistema de Ventas a Plazos, no pueden reclamar las cuentas incobrables y la razón fundamental es que, la utilidad bruta es diferida para ejercicios posteriores declarándose para fines fiscales, únicamente lo que realmente se percibió y por lo mismo no existe el riesgo de que se produzca una cuenta incobrable.

Cuando un cliente que suscribió un contrato no cancele el importe del mismo, puede la empresa recuperar el lote vendido a plazos, y así no tiene ninguna pérdida en virtud de que existe un documento con el cual se ampara para proceder a recuperarlo, conforme lo establecen las leyes correspondientes y los términos pactados.

Según la ley del Impuesto Sobre la Renta para que una

cuenta se considere incobrable debe tener origen en el giro normal las operaciones de la empresa y justificar dicha calificación, es decir debe probarse la imposibilidad de recuperar el saldo pendiente de cobro.

En las ventas a plazos esta posibilidad no se da debido a que el saldo pendiente de cobro se recupera en el momento que el lote vuelve a ser propiedad de la empresa.

6. Síntesis

En el registro contable de las operaciones de las lotificadoras que venden a plazos se utilizan cuentas especiales como las siguientes: inventario de lotes en esta cuenta de activo se refleja la disponibilidad de lotes con que cuenta la empresa; urbanización por realizar es una cuenta de pasivo que refleja los gastos en que incurriera la empresa al completar la totalidad de la urbanización; utilidad diferida en ventas es también una cuenta de pasivo que refleja la utilidad por realizar por venta de lotes, la cuenta de utilidad realizada muestra el saldo de la utilidad realizada en el período por la venta de lotes.

Existen dos métodos de apariamiento de ingresos y

gastos: el primero consiste en reconocer la utilidad en el período y para calcular la utilidad es necesario hacer una estimación de todos los costos que se espera que efectúe la lotificadora en los períodos posteriores, de no ser posible determinar con un grado de exactitud adecuado dichos gastos este método no es aconsejable; el segundo consiste en reconocer la utilidad con base en los cobros realizados, para lo cual es necesario establecer la utilidad bruta diferida que se registra en el momento de la venta de lotes y la utilidad realizada que es proporcional al valor de los cobros efectuados.

CAPITULO IV

FUENTES DE FINANCIAMIENTO DE LAS EMPRESAS LOTIFICADORAS

Para las empresas es muy importantes contar con los recursos suficientes para desarrollar sus objetivos, estos recursos los puede obtener de dos formas: aumentando su capital o reservas de capital, es decir autofinanciandose o a través de un banco, de una financiera, la bolsa de valores, comprando al crédito, adquiriendo préstamos de terceros o bien de los mismos socios, es decir utilizando una fuente externa.

Cualquiera que sea la forma de financiamiento que adopte una empresa tendrá las siguientes ventajas: se tiene disponibilidad inmediata de efectivo y podrá desarrollar oportunamente sus proyectos pero, tiene las siguientes desventajas: viene la obligación de reembolsar el efectivo de acuerdo con el convenio establecido, añadiéndole una cantidad de intereses, que deberán pagarse por la utilización del dinero ajeno o bien del pago de mayor cantidad de dividendos a los socios.

Por ello toda empresa individual o jurídica que utilice cualquier forma de financiamiento debe someterse a un régimen interno que le permita bajo un método

estricto y técnico, cumplir con las amortizaciones a las que se ha comprometido.

1. **Definición**

"Está constituido por los fondos en efectivo o especie con los que cuenta una empresa, por créditos o como aportes a capital, para sufragar los gastos de una determinada actividad".(11)

Es muy importante para una empresa contar con los recursos suficientes para desarrollar sus actividades. Para ello debe tomar en cuenta las diversas formas de financiamiento que existen, los costos de los mismos y así determinar el que más le convenga.

2. **Determinación de las necesidades de financiamiento**

En cada empresa habrá distintas formas de determinar la necesidad de financiamiento, debido a que cada una de las entidades tiene una conformación y un entorno económico y administrativo fundamentalmente distinto. Esta diversidad de conceptos bajo los cuales gira la actividad económica de las empresas es técnicamente interesante y exige que en cada caso se particularice el análisis, para poder determinar con exactitud cuál es la

(11) Diccionario Kapeluz, Moreno 372, Buenos Aires, febrero 1979

mejor alternativa para hacer llegar fondos a la empresa o para financiar del modo más acertado a la misma.

En la práctica se debe tomar en forma rápida la decisión sobre como financiarse. Sin embargo, no obstante la velocidad de dicha decisión, es valedero explicar las distintas formas de cómo, a nuestro juicio, se determina la necesidad de financiamiento, puesto que aunque esa decisión sea muchas veces tan rápida como se presenta la necesidad, siempre estarán involucrados los factores de análisis previo, la correcta aplicación del efectivo percibido y la programación del cumplimiento de la obligación contraída.

Cualquiera que sea la forma de financiamiento adoptada, lo más conveniente es realizar un análisis de los estados financieros, ya que son éstos los que muestran la situación financiera de la empresa específicamente el balance general.

Las empresas lotificadoras de terrenos, debido a la actividad a la que se dedican, deben contar con un buen financiamiento. Y en la mayoría de casos es necesario contar con financiamiento interno y externo, pues es muy difícil que el interno sea suficiente. Para poder elegir

la fuente de financiamiento a utilizar debe tomarse en consideración lo siguiente:

a) Si los fondos se captan internamente, es decir, por incrementos a capital pagado, en este caso no existe ningún costo financiero, sino que sólo la previsión de que se pagará un dividendo o que se distribuirán utilidades según se trate de sociedades accionadas o de personas.

b) Si los fondos se adquieren por la vía de crédito bancario, el costo financiero se traduce en pago de intereses, y en ambos casos nace una obligación real que implica salida de capital de trabajo, lo cual debe ser considerado independientemente de otras implicaciones como también de otros beneficios de cada caso.

Fuentes de Financiamiento para las Empresas Lotificadoras

Existen dos grandes fuentes de financiamiento, siendo ellas las siguientes:

FUENTE INTERNA O AUTOFINANCIAMIENTO Y

FUENTE EXTERNA O RECURSOS DE FUERA DE LA EMPRESA.

Fuente Interna o Autofinanciamiento

La forma más difícil de hacer llegar fondos para

financiarse, es la de buscarlos en casa. Esto es, que mediante una labor de convencimiento a los propietarios, se pueda lograr una mayor inversión.

Se pueden especificar las fuentes de financiamiento así: Aumento de capital y Reservas de Capital.

1 Aumento a Capital

El aumento a capital no es más que atraer más capital de trabajo a la empresa, mediante la oferta a los actuales o futuros socios de una mayor participación económica en la entidad.

Al referirnos específicamente a las empresas lotificadoras las aportaciones de los socios son más beneficiosas en efectivo para invertirse en tierra rápidamente o bien en terrenos que puedan ser parcelados y que sean habitables.

2 Reservas de Capital

El término reserva se deriva de reservar, que significa apartar alguna cosa de su aprovechamiento o uso actual para utilizarla posteriormente. La explicación que procede es aplicable al acto que se realiza en las empresas al final de su período contable. Cuando apartan una

cantidad de las utilidades para un fin específico. En nuestro país se conocen las reservas de capital como elementos que se pueden destinar a varios fines específicos; de allí es que nacen con la finalidad de hacer frente a las eventualidades que pueden enfrentar las empresas, bien por pérdidas futuras, ampliación de operaciones, eventos subsecuentes, etc.

Una buena pregunta que se pude formular es cómo ayuda la creación de una reserva de capital a financiar la empresa?, y una respuesta adecuada para dicha pregunta, es que una creación de reservas de capital lleva aparejada una restricción en el reparto de dividendos, lo que es idéntico a afirmar que esta restricción es una forma indirecta de fortalecer la liquidez, ya que por el contrario, si se decreta pago de dividendos o utilidades es obvio que habrá una salida de efectivo de caja.

En nuestro medio, la ley sujeta a toda sociedad a la obligación de formar una reserva legal de 5% como mínimo, de la utilidad neta de cada ejercicio, según el Artículo 36 del Código de Comercio. El saldo de esta reserva es intocable de acuerdo con la ley, hasta la liquidación de la sociedad. No obstante lo anterior, la reserva legal puede capitalizarse, siempre y cuando exceda del 15% del

capital pagado, (Articulo 37 del Código de Comercio).

3.2 Fuentes de Financiamiento Externas

Están constituidas por todas aquellas que forman parte del mercado guatemalteco del dinero, entre ellas podemos mencionar, bancos, financieras y la bolsa de valores o bien simplemente comprando al crédito.

FINANCIAMIENTO A TRAVES DE UN BANCO

En Guatemala existe una basta fuente de fondos a disposición de los empresarios, según se pudo comfirmar en la encuesta realizada (ver anexo 5 y gráfica No.10) el 80% de las empresas lotificadoras consideran que Guatemala cuenta con suficientes fuentes de financiamiento, entre las que se pueden mencionar: bancos, financieras, financiadoras y la bolsa de valores. Pudiendo satisfacer las necesidades de financiamiento mediante algunos requisitos previos que varian dependiendo de la institución financiera y de la empresa solicitante, pero generalmente son los siguientes:

- Solicitud de Crédito
- Estado patrimonial si es persona individual o estados financieros auditados si es jurídica.
- Planos de la lotificadora.
- Los últimos tres estados de cuenta bancarios
- fotocopia de la cédula si es persona individual o del

nombramiento del representante legal si es persona jurídica.

- escritura de constitución si es jurídica.

Para el caso de un crédito con garantía fiduciaria se debe contar con una persona o varias que avalen el crédito, si se trata de un crédito con garantía prendaria debe presentarse una valuación de la garantía y si se garantiza con hipoteca se debe presentar certificación del registro de la propiedad inmueble y valuación de la misma.

Con base en estos documentos la institución financiera realiza un análisis del crédito y resuelve sobre el mismo.

Los bancos del país ofrecen una serie de medios para adquirir financiamiento y como la mejor forma que existe para usar correctamente una cosa es conociéndola, se presenta una detenida clasificación del financiamiento a través de un banco, para tener un mejor marco de referencia sobre el particular.

CREDITO BANCARIO O A TRAVES DE UNA FINANCIERA

DIVISIÓN DEL CREDITO

Por la garantía ofrecida al Banco.

- Hipotecario

- Fiduciario
- Prendario

Por su destino

- Comercial
- A la producción
- De consumo

Por el Plazo

- A largo término
- A Mediano Término
- A Corto Término

DESCUENTO BANCARIO

Este tipo de financiamiento no es utilizado por alguna de las empresas encuestadas.

- Línea de Crédito
- Línea de Crédito con cupón
- Descuento directo

CARTAS DE CREDITO

Este tipo de financiamiento no es utilizado por alguna de las empresas encuestadas

- Revocables
- Irrevocables

Los créditos bancarios más utilizados por las

instituciones financieras son:

CREDITO HIPOTECARIO

Es el crédito o préstamo que conceden los bancos mediante la garantía real de un inmueble, que bien puede ser un edificio, una casa, un terreno, una finca o una hacienda. En general se dice que es el crédito que está garantizado con bienes raíces hipotecados a favor del banco. Esta hipoteca debe llenar todas las formalidades legales, que van desde que el bien hipotecado esté libre de gravámenes, hasta su escrituración e inscripción en el Registro de la Propiedad Inmueble como un bien sujeto a la hipoteca. Se formaliza con escritura pública en el Registro de la Propiedad Inmueble.

Debido a que las empresas lotificadoras se dedican al parcelamiento de tierras este crédito es el que comúnmente utilizan. El 40% de las empresas entrevistadas utilizan esta garantía para respaldar sus créditos (ver anexo 5 y gráfica No. 8).

CREDITO FIDUCIARIO

Comúnmente este préstamo se conoce como el que está basado en la confianza mutua de deudor y acreedor. Se formaliza mediante escritura pública y media como garantía

la sola firma del deudor o prestatario, la que, en ocasiones, requiere de una o dos firmas más como codeudores. Estas firmas codeudoras deben ser de personas de buen crédito ante el banco.

Para esto se requiere que los socios de la lotificadora que avalan el préstamo tengan solvencia económica y sean de reconocida honorabilidad. El 30% de las empresas encuestadas utilizan este tipo de garantía para respaldar sus créditos (ver gráfica No.8).

4. Ventajas y Desventajas de las Fuentes de Financiamiento

Cuando una empresa determina la necesidad de financiamiento y el tiempo que durará el mismo, el siguiente paso consiste en seleccionar el tipo de fondos que se deben buscar y la fuente que los proporcionará. Para lo que necesitará conocer las ventajas y desventajas de la obtención de financiamiento.

- Ventajas

a) Una vez que se ha adquirido el financiamiento, se tiene disponibilidad inmediata de efectivo.

b) se pueden desarrollar oportunamente los proyectos para los cuales se adquirió el financiamiento.

- Desventajas

a) Posteriormente viene la obligación contractual de reembolsar al banco el monto de la obligación, de acuerdo con el convenio establecido, añadiéndole una cantidad de intereses, que deberán pagarse por la utilización del dinero ajeno.

b) Por ello toda empresa individual o jurídica que utilice cualquier forma de financiamiento debe someterse a un régimen interno que le permita bajo un método estricto y técnico, cumplir con las amortizaciones a las que se ha comprometido.

c) Aunque en términos reales los que tienen el derecho sobre las utilidades son los propietarios de la empresa que las genera, en cierto sentido y a veces legalmente son los acreedores quienes tienen la prioridad sobre ellas, y después los dueños del capital. Esto significa que todos los compromisos frente a los acreedores se satisfacen, en primer lugar de acuerdo con los convenios existentes con estos.

d) El pasivo representa una obligación que en cierto modo grava la actividad empresarial o más bien dicho, la obliga hacia los acreedores.

C A P I T U L O V
CASO PRACTICO

Contabilización

Para facilitar la comprensión de los principales registros contables en una empresa lotificadora que vende a plazos se presenta un caso práctico en el que se da movimiento a las cuentas más comunes en ésta.

A manera de ejemplo denominaremos a una empresa lotificadora "Lotes Bonitos, S.A." la cual se dedica a la venta de lotes a plazos y al inicio de sus operaciones determina que el costo de la urbanización será de Q.206,400 aproximadamente y está constituido por 60 lotes que miden 160 metros a un costo de Q 3,440 cada uno, los cuales vende a diversos precios según el plan de financiamiento por el que se decida el cliente.

El costo de los lotes se determina así: la lotificación mide (60 * 160) = 9,600 metros cuadrados, el costo de cada metro cuadrado es (206,400 / 9,600) = 21.5 y un lote cuesta (21.5 * 160) = Q 3,440.

Asumiendo que para cada caso la lotificadora obtiene una ganacia del 50% del costo sin incluir el financiamiento que es del 12% anual capitalizable cada seis meses, para todos los casos se presume un enganche de Q 1,000, siendo pagadas las rentas en forma vencida, a continuación

se presen an los diversos planes de financiamiento con que cuenta la en resa:

CADRO No. 1

PLAN DE FINANCIAMIENTO

Contado	4 años		5 años		10 años	
Valor	Val.	/ Mensual	Val.	/ Menaual	Val.	/Mensual
5,415	7885	114.27	8,704	97.2	14,580	61.10

Para obtener las cuotas que se cobran mensualmente se procede de la siguiente forma:

Costo del lote	3,440
Precio de contado 3,440 +(3,440 *50%)	5,160
Enganche	(1,000)
Valor actual	4,160

	4 años	5 años	10 años
A =	4,160	4,160	4,160
j =	12%	12%	12%
m =	2	2	2
P =	12	12	12
n =	4	5	10

El siguiente paso consiste en sustituir para cada tipo de financiamiento los valores anteriores en la formula siguiente:

$$R = \frac{A\,[(1 + j/m)^{m/p} - 1]}{1 - (1+j/m)^{-mn}}$$

Los precios de los lotes tienen incluido Q. 255.00 que corresponde a los honorarios que se pagan al abogado por la elaboración de la escritura al cancelar el terreno. El valor de la escritura se distribuye en los pagos mensuales que efectúa el comprador con la finalidad que cuando el mismo termine sus pagos, pueda inmediatamente procederse a la escrituración. Los datos para el ejemplo son los siguientes:

a) La empresa efectúa un gasto de 150,000.00 al crédito para los trabajos de urbanización y 56,400 en efectivo para comprar la tierra que se lotificará.

b) Una persona adquiere dos lotes uno para ser cancelado en 4 años y el otro en 10 años, dando un enganche de Q 1,000 por cada uno.

c) Después de haber efectuado 3 pagos decide no continuar pagando el lote que había adquirido en plan de 10 años, por lo que la lotificadora procede a recuperarlo.

Las partidas necesarias para el registro de las

ansacciones anteriores son las siguientes:

- 1-

nventario de Lotes	Q 206,400	
rbanización por Realizar		Q 206,400
	Q 206,400	Q 206,400

a partida es para registrar la estimación de la rbanización ha realizar y el costo de los lotes.

- 2-

rbanización por realizar	Q 206,400	
roveedores		Q 150,000
aja y bancos		56,400
	Q 206,400	Q 206,400

ara registrar los gastos de urbanización efectuados.

- 3 -

aja y Bancos	Q 2,000.00	
uentas por cobrar clientes	20,465.49	
nventario de Lotes		Q 6,880.00
tilidad Diferida		15,075.49
scrituras por Pagar		510.00
	Q 22,465.49	Q 22,465.49

Para registrar la venta de dos lotes uno a 4 años y el otro a 10 años.

Los cálculos necesarios para operar la partida anterior son los siguientes: caja y bancos, esta integrada por los primeros cobros efectuados Q 1,000 * 2 = 2,000, al inventario de lotes se le efectuá un abono por el costo de los lotes vendidos 3,440.00 * 2 = Q 6,880.

La utilidad diferida está constituida por la diferencia entre el precio de venta de cada lote menos el costo, así: Q.7,885.39 menos el valor de la escritura 255.00 = 7,630.39 menos 3,440.00 = 4,190, significa entonces que el lote vendido a 4 años proporciona una ganancia de Q 4,190. El lote vendido a 10 años tiene un precio de Q 14,580.10 menos el valor de la escritura Q 255 = Q 14,325.10 menos el costo Q 3440, genera una ganancia de Q 10,885.10 más la ganancia que genera el lote vendido a 4 años, tenemos 10,885.10 + Q. 4,190.39 = Q 15,075.49. A cuentas por liquidar se abona el valor de la escritura de cada uno de los lotes Q 255 * 2 = 510

- 4 -

Utilidad Diferida	Q 1,307.33	
Utilidad Realizada		Q 1,307.33
	Q 1,307.33	Q 1,307.33

Para registrar la utilidad realizada en los primeros cobros efectuados.

- 5 -

Caja y Bancos	Q 526.11	
Cuentas por Cobrar Clientes		Q 526.11
	Q 526.11	Q 526.11

Para registrar los 3 cobros efectuados con mensualidades de Q 114.27 y 61.10 respectivamente.

- 6 -

Utilidad Diferida	Q 313.96	
Utilidad Realizada		Q 313.96
	Q 313.96	Q 313.96

Para registrar la utilidad realizada en los cobros efectuados.

Los resultados presentados en la partida anterior se obtienen de la forma siguiente: se establecen los porcentajes de ganancia para cada lote, el lote a 4 años = 4,190.39 dividido entre 7,630.39 = 0.5491, el lote a 10 años = 10,885.10 dividido entre 14,325.10 = 0.759862 para obtener la ganancia realizada en los cobros se debe multiplicar cada uno de los cobros por su respectivo porcentaje de ganancia:

342.81 - 15.93 = 326.88 * 54.92% =		179.51
183.31 - 6.37 = 176.94 * 75.98% =		134.45
		313.96
		=======

- 7 -

Pérdida en devolución de lote	Q 6.84	
Inventario de Lotes	3,440.00	
Utilidad Diferida en ventas	9,990.78	
Escrituras por pagar	255.00	
Cuentas por cobrar		Q 13,396.80
Caja y Bancos		295.82
	Q 13,692.62	Q 13,692.62

La obtención de los datos que se presentan en la partida anterior se realizan de la forma siguiente:

- El cargo a inventario de lotes se debe a que el lote pagadero a diez años, ha sido recuperado, por lo que vuelve a formar parte del inventario.
- Debe también cargarse la utilidad diferida en ventas, esto es el saldo pendiente a la fecha de la recuperación del lote.
- El cargo a cuentas por pagar corresponde a la escritura que se cobra.
- Debe darse de baja al saldo de cuentas por cobrar a la fecha de la recuperación.

- Caja y bancos se abona con el 25% sobre los cobros efectuados que según el contrato de compraventa la empresa debe devolver al cliente. También en esta cuenta se encuentran Q 6.38 que corresponden a la escritura que el cliente ha pagado a la fecha de la recuperación.

Uno de los cálculos que causa mayor problema es la determinación de la pérdida o ganancia en la recuperación de los lotes, por lo que a continuación se detalla dicho cálculo:

cobros efectuados	Q 1.183.30
(-) utilidad realizada	(894.32)
(-) devolución al cliente	(295.82)
Pérdida en devolución	Q 6.84

Con el propósito de visualizar claramente el proceso de registro contable de las cuentas especiales que afectan una empresa lotificadora, a continuación se presenta la mayorización de las partidas contables explicadas anteriormente.

Inventario de lotes

1)	Q. 206,400.00	Q. 6.880.00	3)
6)	3.440.00		

El saldo Q. 202,960.00 refleja el inventario de lotes isponible para la venta (59 lotes).

Urbanización por Realizar

2) Q	206,400.00	206,400.00	1)

Esta cuenta no tiene saldo, pues parte de los gastos ara urbanizar se realizaron en efectivo y parte se ealizaron al crédito

Proveedores

	Q 150,000.00

El saldo representa las cuentas que se adeudan a los roveedores.

Caja y Bancos

Q.	100,000.00	Q 56,400.00	2)
3)	2,000.00	295.82	7)
5)	526.11		

El saldo de esta cuenta se obtiene partiendo del hecho que la caja al iniciar operaciones cuenta con un saldo de Q. 100,000.00.

Cuentas por Cobrar

3)	Q 20,465.49	Q 634.50	5)
		13,396.80	7)

El saldo de esta cuenta Q 6,434.19 refleja la cartera por concepto de lotes vigentes.

Utilidad Diferida

4)	Q 1,307.33	Q 15,075.49	3)
6)	313.96		
7)	9,990.78		

El saldo refleja la utilidad por realizar a medida que se reciben los abonos de los clientes.

Escrituras por pagar

7) Q. 255.00	510.00 3)

El saldo de la cuenta que antecede muestra las escrituras que se cobran paulatinamente a los clientes y que son canceladas por la empresa al momento de efectuar el cliente el último pago.

Utilidad Realizada

	Q. 1,307.33 4)
	313.90 6)

El saldo de esta cuenta refleja la utilidad efectivamente realizada.

Otros Gastos

7) Q 6.84	

Saldo que refleja la pérdida en recuperación de lotes.

Formas Pre-impresas para control de las Ventas

En un sistema de ventas a plazos es muy importante el control que sobre las ventas efectuadas se mantenga, pues existe un gran número de clientes todos con saldos, mensualidades y fechas de vencimiento distintos.

Para aclarar el uso de la documentación pre-impresa se continuará con el ejemplo anterior.

En el momento en que el cliente se presenta a la empresa y decide comprar un lote debe efectuar un pago

inicial y firmar un contrato de compra venta, para nuestro ejemplo el cliente se compromete a pagar dos lotes por 4 y 10 años con valor de Q 7,885.39 y 14,580.10, respectivamente en dichos precios se incluye el valor de la escritura. A continuación se muestra el contrato que el cliente firma para el lote que compra a 4 años, se firman contratos separados con la finalidad de que si el cliente incumple con el pago de alguno de los lotes sea cancelado sólo el contrato que corresponde al lote recuperado

FORMA No. 1

COMPROMISO DE COMPRA-VETA

LOTIFICACION LOTES BONITOS, S.A.

Fecha : 1 de octubre de 1995

Lote No. 55 Sector: A

Nombre Completo Rosa amelia Tecun López

Documento de identificación cédula A-2 365562

Lugar: Guatemala Municipio Guatemala

Nacionalidad: Guatemalteca

Estado Civil: Soltera Edad: 23 años

Profesión: secretaria Nit: 487047-0

Dirección residencial: lote 6 col. Valle Plateado z.18

Dirección del Trabajo: 3a. 8-28 zona 20

Teléfono residencia: ------ Teléfono trabajo: 67895

Precio del lote: Q. 7,885.39 Enganche: Q 1,000.00

Mensualidades de: Q 114.27 En: 4 años

Valor de la Escritura: Q. 255.00 Plazo: 4 años

Mensualidades de: Q. 5.32

Por medio del presente documento, me comprometo a escriturar la compra del lote en cuestión, a los 60 días calendario a partir de la fecha de este compromiso, abligándome a cancelar los gastos y honorarios de escrituración en el plazo descristo anteriormente.

El enganche será pagado en un solo pago de 1,000.00 al momento de firmar este documento.
Así mismo acepto expresamente el no disponer del lote comprado hasta no haber cancelado en su totalidad el enganche y haber firmado la escritura pública de compraventa.

La lotificación se compromete a instalar una red de agua cuya tubería llegará hasta el límite del lote, siendo por cuenta del comprador todos los trámites y gastos requeridos para la dotación de agua potable.

La lotificación instalará una red general de aguas según las especificaciones de la municipalidad como también proporcionará un posteado con el sistema de red eléctrica, siendo por cuenta del comprador la acometida a su propiedad.

El señor (a) Rosa amelia Tecun López acepta expresamente el contenido del presente documento privado de compra-venta, en el entendido que si dejara de pagar una o varias de las mensualidades le dará el derecho a la lotificación de cobrarle un interés moratorio del 8% mensual. El dejar de pagar más de 2 mensualidades le dará el derecho a la lotificación de anular la venta y proceder a la devolución del dinero recibido menos el 75% por concepto de gastos incurridos y daños y perjuicios, y para el efecto el presente documento tendrá plena validez y fuerza legal.
Guatemala, 1 de octubre de 1995
Aceptado:

Comprador Vendedor

Después de que el comprador y vendedor han firmado : contrato de compra-venta la lotificadora procede a ›rirle al cliente un registro para el control de su ıldo, a continuación se muestra un ejemplo de control de ı cuenta corriente y las utilidades diferidas:

FORMA No. 2

CONTROL DE CUENTA CORRIENTE Y UTILIDADES DIFERIDAS

ote No. 55A Cliente Rosa Amelia Tecun

recio de enta Q. 7,885.39 Costo del lote Q. 3,440.00

tilidad iferida Q. 4,190.39 % 54.91

fecha	Recibo No.	Cuentas por Cobrar pagos	saldo	Utilidad Diferida Realiza	Saldo
1.10.95	---	1,000.00	6,885.39	549.17	3,641.22
1.10.95	001	114.27	6,771.12	62.74	3,578.48
1.11.95	002	114.27	6,656.85	62.74	3,515.74
1.11.95	003	114.27	6,545.58	62.74	3,453.00

?or cada pago que efectúa el cliente la lotificadora debe der un recibo en el cual debe anotar que el impuesto al agregado se cubre en la escritura de compraventa, pues el es generado hasta que el último pago ha sido efectuado.

LOTIFICACION LOTES BONITOS, S.A.
4ta. CALLE 2-73 ZONA 10

Recibo No. 001 Q. 114.27
Nombre completo Rosa Amelia Tecun López
Lote No. 55 A
Cantidad Recibida Ciento catorce con 27/100
Guatemala, 1 de octubre de 1995
(f) _____

NOTA:
El impuesto al valor agregado será pagado al celebrar la escritura de compraventa.

Es recomendable llevar control sobre cada cobro que se efectúe de distribución de cobros (ver forma No. 3 en la página siguiente).

Presentación de estados financieros

La presentación de estados financieros en una empresa lotificadora al igual que el resto de empresas son de suma importancia, debido a que ellos son la fuente de información para: accionistas, administradores, inversionistas y acreedores. Los estados financieros presentados en una lotificadora son: a) Balance General, b) Estado de Resultados y c) Estado de flujo de efectivo.

Estado de Resultados

Es un estado que muestra la cantidad de ingresos que

Forma No. 3

Lotes Bonitos, S.A.

Cuadro de control y distribución de cobros

bo	Nombre	Cobro	Escri-tura	%	util. Reali.	inte-rés
11	Rosa Tecún	114.27	5.32	54.91	59.82	---
12	Susan Alvarez	97.24	4.25	57.55	53.51	1.23*
13	Carlos García	61.10	2.13	75.99	44.81	---
14	Roberto Soto	114.27	5.32	54.91	59.82	---
		386.88	17.02	243.36	217.96	1.23

a señora Susan Alvarez se atrasó en su pago 29 días, por lo se le cobra el 16% de intereses sobre el pago en mora.

ha obtenido la empresa a través de la realización de su actividad comercial, así como la forma en que los mismos se han utilizado con la finalidad de mantener o ampliar su actividad.

En una lotificadora los ingresos que provienen de su actividad comercial se revelan en la cuenta Utilidad realizada, que es registrada bajo el método de lo percibido, otra de las cuentas que produce ingresos es la que refleja los intereses cobrados a los clientes morosos y la que refleja la ganancia que se ha obtenido en la recuperación de lotes.

Las cuentas de gastos de administración y gastos de venta refleja la cantidad de gastos en que han incurrido cada departamento con la finalidad de mantenerse en operación y producir al final del ejercicio una utilidad, entre los gastos más comunes se pueden mencionar: sueldos al personal, luz eléctrica y agua, teléfono, papelería y útiles, suministros, comisiones, etc.

La cuenta de otros gastos financieros muestra por lo general los intereses que la lotificadora paga a sus acreedores, para una mejor comprensión (ver cuadro No. 2).

Balance General

También llamado Estado de Situación, muestra la situación financiera de la empresa a una fecha determinada, los cambios que sufren las cuentas que lo integran no se deben precisamente a operaciones comerciales, sino pueden ser también de financiamiento, o de inversión, las que deben ser presentadas separadamente de las primeras.

Entre los cargos diferidos aparecen las cuenta de Urbanización por Realizar que está formada por los gastos futuros en que la lotificadora debe incurrir para completar la urbanización de los terrenos y poder ser vendidos en forma de lotes.

El inventario de lotes está integrado por la cantidad de lotes que tiene la empresa para la venta valuado según el costo de los mismos.

Entre las cuentas de pasivo e inversión de los accionistas se pueden mencionar las utilidades diferidas, las cuales están formadas por la diferencia entre el precio de venta de los lotes y el costo de los mismos, y se realizando de acuerdo con los pagos efectuados por los clientes que han adquirido dichos lotes.

En cuanto al pasivo, se tiene entre las cuentas más importantes las cuentas por pagar, y que hace necesario acompañarlas de un anexo que muestre la integración de las mismas (ver cuadro No. 3).

Estado de Flujo de Efectivo

Este estado muestra la fuente de los ingresos en efectivo que ha obtenido la empresa, así como la forma en que se han utilizado los mismos, dividiéndolos en ingresos y egresos obtenidos por actividades de inversión, de operación y de financiamiento y tiene los siguientes objetivos:

(a) Explicar el cambio que ha ocurrido en efectivo y equivalentes de efectivo, durante un período es decir informar sobre las recepciones y pagos de efectivo.

(b) Ayudar a los inversionistas, acreedores y otros usuarios de los estados financieros a:

- Evaluar la capacidad de la empresa para gerenar flujos netos de efectivo en el futuro.
- Evaluar la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones, pago de dividendos, etc.
- Conocer las necesidades futuras de financia-

miento.

- Establecer la diferencia entre utilidad y pago de dividendos.

El estado de flujo de efectivo presenta las siguientes categorías:

Inversión:

Incluye actividades de otorgar y cobrar préstamos, adquirir y disponer de deuda o instrumentos de capital, propiedades y otros activos mantenidos o utilizados en la producción.

Financiamiento:

Obtención de recursos de los dueños y reintegro de los mismos, préstamos obtenidos y los pagos, así como obligaciones a largo plazo y su reembolso.

Operación:

Corresponde a la producción y etrega de productos o servicios por la actividad normal del negocio, generalmente tiene que ver con el estado de resultados.

Existen dos métodos para presentar el estado de flujos de efectivo denominados:

Método Directo:

Muestra las principales clases de entradas y salidas de efectivo en las operaciones, debe presentarse separadamente una conciliación de la utilidad neta con el flujo de las operaciones.

Método Indirecto:

Inicia con la utilidad neta y le efectúa una serie de ajustes por las partidas que no requirieron uso de efectivo, el Impuesto sobre la Renta y el pago de intereses debe estar adecuadamente revelado (ver cuadro No.4).

CUADRO No. 2

LOTES BONITOS, S.A.

ESTADO DE RESULTADOS

DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 1995

gresos	
ilidad realizada en- nta de lotes	Q 305,717
resos	
stos de administración	(121,923)
stos de Venta	(199,022)
rdida en operación	Q (15,228)
ros Ingresos y Gastos Financieros	
gresos financieros	14,250
stos financieros	(79,066)
rdida neta	Q (80,044)

Debido a que en un sistema de ventas a plazos la ilidad se difiere de acuerdo al plazo de cobro del bien ndido y los gastos incurridos se registran en el momento e se conocen, es normal que en los primeros años de eración presenten una pérdida.

CUADRO No. 3

LOTES BONITOS, S.A.

BALANCE GENERAL

AL 31 DE DICIEMBRE DE 1995

Activo	
Circulante	
Caja y Bancos	Q 235,490
Cuentas y documentos por-cobrar (neto)	1,794,029
Inventario de lotes	860,665
Total circulante	Q 2,890,184
Fijo	
Mobiliario y equipo (neto)	1,266
Cargos Diferidos	
Gastos de organización (neto)	3,334
Suma del Activo	Q 2,894,784
Pasivo	
Corriente	
Cuentas por pagar	Q 48,937
Funcionarios y empleados	15,000
Total pasivo corriente	Q 63,937
Créditos Diferidos	
Urbanización por realizar	732,594
Utilidades diferidas	1,186,210
Total cargos diferidos	Q 1,918,804
Préstamos a largo plazo	682,087
Total pasivo	Q 2,664,828

CUADRO No. 3

LOTES BONITOS, S.A.

BALANCE GENERAL

AL 31 DE DICIEMBRE DE 1995

Inversión de los accionistas	
Capital autorizado, suscrito y pagado 3,200 acciones comunes con valor nominal de Q 100, cada una	310,000
Pérdida del ejercicio	(80,044)
Total inversión de los accionistas	Q 229,956
Total pasivo e inversión de los accionistas	Q 2,894,784

Lotes Bonitos, S.A.

Anexo de Cuentas y Documentos por Cobrar

es	Q 1,633,487
;	160,542
	Q 1,794,029

Lotes Bonitos, S.A.

Anexo de Préstamos a Largo Plazo

Grande, S.A.	Q 327,087
one, S.A.	105,000
ciera de Lotes	225,000
del Sur	25,000
	Q 682,087

CUADRO No. 4

LOTES BONITOS, S.A.

ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO

DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 1995

jo de efectivo de las actividades-	
e operación	
lida del ejercicio	Q (80,044)
ninución de efectivo por aumento de-	
ctivos y disminución de pasivos	(1,794,029)
ento de cuentas por cobrar	(860,665)
ento en inventario de lotes	(3,334)
ninución en gastos de organización	48,937
ento en cuenta por pagar y gastos-	
cumulados	15,000
ento en funcionarios y empleados-	
or pagar	732,594
ento en utilidades diferidas	1,186,210
	---
ctivo neto utilizado en actividades-	
e operación	Q (755,331)
	---
jo de efectivo en actividades de-	
nversión	
uisición de mobiliario y equipo	Q (1,266)
	---
ctivo neto utilizado en actividades-	
e inversión	Q (1,266)
	---
jo de efectivo en actividades de-	
inanciamiento	
ento en préstamos a largo plazo	Q 682,087
rtación de capital	310,000
	---
ctivo neto provisto por actividades-	
e financiamiento	Q 992,087
	---
ctivo a final de año	Q 235,490
	==========

4. Generalidades de la Auditoría Externa en una empresa Lotificadora

- Se hará una revisión y evaluación de todos los procedimientos con el objeto de determinar la naturaleza, oportunidad y alcance de las pruebas de auditoría.

- Se verificará el cumplimiento de los programas presentados por los distintos jefes de departamento y secciones, se informará a la gerencia de las desviaciones significativas entre el programa y la ejecución.

4.1 Trabajo a Realizar por Departamentos

A. Departamento de Ventas

Evaluación del control interno, comprobación de saldos y transacciones.

- Precio de venta aprobado
- El control de existencias
- Que lo urbanizado coincida con el programa de obras
- Autorización de ventas
- Costos y gastos de promoción y publicidad

B. Departamento de Recursos Humanos

Evaluación de Control interno, comprobación de saldos y transacciones

- Nóminas aprobadas por el funcionario responsable
- Existencia de listados actualizados de personal
- Control de horas extras aprobadas
- Firma de empleado en nómina
- Libro de salarios actualizado
- Rotación del personal
- Entrega de pagos personalmente al trabajador

C. Departamento de Procesamiento Electrónico de Datos

Evaluación de Control interno

- Seguridad del computador
- Archivo adecuado de información (back-up)

Comprobación de saldos y transacciones

- Entrega de informes
- Manuales
- Trámites
- Archivos
- Confidencial
- Impuestos
- Información contable

D. Gerencia de Obras

Evaluación del control interno, comprobación de saldos y transacciones

- Materiales
- Servicios contratados
- Programa de trabajo urbanístico

Bodega

:. Gerencia Administrativa

:scrituraciones

- Evaluación del control interno y comprobación de saldos y transacciones
- Control de desmenbraciones efectuadas y en trámite
- Lotes escriturados efectuados y en trámite
- Lotes no escriturados
- Procedimiento de llamamiento a escritura
- Control de impuestos, pagados y no pagados
- Custodia de archivos

Compras

- control sobre la calidad de productos
- Listas de proveedores
- Control de Kardex
- Márgenes de seguridad
- Firmas autorizadas para egresos
- Obtención de Crédito
- Duración de la entrega del pedido

F. Gerencia Financiera

Cobranzas

- Revisión de expedientes
- Plan de Crédito
- Prioridad correspondencia
- Circularización

- Control de talonarios de pago
- Descuentos por pronto pago

Contabilidad

Comprobación de saldos y transacciones de mayor importancia

- Cotejar el balance de comprobación de las cuentas por cobrar con el saldo de la cuenta de control
- Elaborar un cuadro de antigüedad de saldos
- Efectuar circularización de las cuentas por cobrar
- Determinar el corte apropiado en el registro de ventas
- Comprobar rebajas
- Verificar que estén separados las cuentas a cobrar de clientes de las de funcionarios directivos y accionistas
- Examinar la razonabilidad de las cuentas por pagar
- Comparar los precios de facturas con las listas de facturaciones
- Investigar las ventas en las facturas y en libros de ventas
- Comprobar selectivamente los asientos en las cuentas clientes
- Investigar la exactitud con la que se contabilizan las ventas a plazos
- Hacer prueba de los cargos a los inventarios procedentes de las recuperaciones
- Comprobar los intereses devengados

- Examinar los libros para comprobar que todos los ingresos han sido registrados

4.2 Control Interno

Se efectúa la evaluación del control interno en el momento de estar efectuando la evaluación de procedimientos, la finalidad será el establecimiento de controles adecuados para salvaguardar los bienes de la empresa y aprovechar al máximo los recursos disponibles, con el objeto de obtener el mayor rendimiento de cada departamento.

En el caso de la auditoría externa el control puede evaluarse por medio de cuestionario, flujograma o por el método narrativo.

A continuación se presentan ejemplos de los cuestionarios standard para las cuentas que presentan los saldos de mayor materialidad en una empresa lotificadora, los cuales fueron adaptados del curso Audit Essentials impartido por Arthur Andersen en México en 1,994.

Lotes Bonitos

Cuestionario de control Interno

AREA: Cuentas por Cobrar Fecha:

Pregunta	No APL	SI	NO	
1 Las diferencias reportadas por los clientes se investigan por una persona diferente a la encargada del auxiliar de las cuentas por cobrar?				
2 Los Prestamos y anticipos a los empleados están debidamente autorizados?				
3 Se examinan periódicamente los saldos de los clientes por una persona diferente al encargado del auxiliar de las cuentas por cobrar?				
4 Los cobradores firman la relación de cobranzas que se les entrega para su cobro?				
5 Liquidan diariamente los cobradores?				
6 Se formula mensualmente la relación de cuentas por cobrar?				
7 La relación de cuentas por cobrar es confrontada mensualmente con la cuenta de control				
8 Se compensan los cargos y los créditos en las cuentas por cobrar en tal forma que la composición del saldo final y				

Lotes Bonitos

Cuestionario de control Interno

Cuentas por Cobrar Fecha:

Pregunta	No APL	SI	NO	
lo tanto la antigüedad de cuentas por cobrar puede determinada facilmente?				
reparan mensualmente rela- es de cuentas por cobrar antigüedad de saldos?				
as relaciones son revisa- por algún empleado autori- ?				
nvían mensualmente estados uenta a los clientes?				
estados de cuenta mensua- que se envían a los clien- estan sujetos a un control alguien que no los haya rontado con la cuenta de rol?				
facturas pendientes de co- las tiene a su cuidado una sona diferente al cajero y encargado del auxiliar de cuentas por cobrar?				
examinan periódicamente las curas y se concilian contra saldos de las cuentas pectivas por un empleado pendiente al encargado de cuentas por cobrar?				

Lotes Bonitos

Cuestionario de control Interno

ı: Cuentas por Cobrar Fecha:_____

Pregunta	No APL	SI	NO	
; controlan numericamente las ıcturas por una persona que ı sea empleado del departa- ;nto de facturación?				
ı todas las facturas se veri- ican cálculos, etc., despúes ; haberse elaborado?				
xiste una separación definida ıtre: las labores de los em- leados encargados de las ıentas por cobrar y las labo- es del cajero y del encargado ; facturación?				
l departamento de facturación nvía directamente copias de us facturas al departamento e cobrarnzas y hace un resu- en de sus facturas para tras- adarlo al departamento de ontabiliadad?				

Lotes Bonitos

Cuestionario de control Interno

REA: Documentos por Cobrar Fecha: _____

Pregunta	No APL	SI	NO	
1 El gerente de crédito o otro funcionario aprueba la recepción de los documentos por cobrar?				
2 Existe un registro apropiado de documentos por cobrar?				
3 Los documentos por cobrar son manejados por alguien que no tenga acceso a los libros de contabilidad?				
4 Se formula mensualmente una relación de documentos por cobrar y ésta es cotejada con la cuenta de control respectiva?				
5 Se examinan periódicamente los documentos y se concilian contra los saldos respectivos por un empleado independiente al encargado del registro de documentos por cobrar?				
6 Los documentos cancelados son aprobados por algún funcionario autorizado?				
7 Se tiene un control adecuado sobre los documentos descargados de la cuenta o no registrados en las cuentas examinadas?				

Lotes Bonitos

Cuestionario de control Interno

AREA: Documentos por Cobrar Fecha:

Pregunta	No APL	SI	NO	
8 Los documentos estan físicamente guardados en lugares apropiados?				
9 Existe un registro de documentos descontado a través de una cuenta del mayor general con el objeto de tener un control contable sobre los mismos?				
10 Se registra el descuento de documentos a medida que se hace y en la cuenta de documentos descontados?				

CONCLUSIONES

La legislación guatemalteca es específica en la descripción y clasificación de las empresas lotificadoras de terrenos. También establece los requisitos que las mismas deben cumplir desde el momento en que son organizadas, la forma en que deben operar, los impuestos que deben cubrir y los aspectos contractuales necesarios para formalizar las ventas que realicen.

Adoptar un sistema de ventas a plazos en las empresas lotificadoras de terrenos ubicados en las áreas periféricas al sur de la ciudad es beneficioso tanto para el vendedor como para el comprador, ya que al primero se le garantiza el derecho de dominio sobre el lote vendido hasta el momento en que el mismo se encuentre completamente cancelado y provee al segundo de un medio de financiamiento del 100% sobre el saldo pendiente después de haber pagado el enganche, para la adquisición de un lote de terreno, esto es beneficioso debido a que la mayor parte de personas que habitan en el área mencionada no tienen la capacidad económica para adquirir un terreno al contado y consideran la compra a plazos como la única opción para adquirir un lote de terreno propio.

Debido a que la información financiera es una herramienta muy importante para la toma de decisiones, es necesario que las empresas lotificadoras que venden a plazos adopten contablemente un sistema de ventas a plazos que les permita conocer aspectos específicos de este tipo de empresa y varíen en relación a otras empresas lotificadoras que no trabajan con este sistema, pues operan por el método de lo percibido y se alejan del cumplimiento de algunos Principios de contabilidad Generalmente Aceptados tales como: Realización, Período Contable, y Conservatismo. Fiscalmente, debido a que los lotes pueden ser recuperados por el vendedor no les es permitido la creación de la provisión para cuentas incobrables.

Las empresas lotificadoras de terrenos al igual que las demás empresas cuentan con financiamiento interno y externo, el primero aun cuando su costo financiero no es muy alto, en la mayoría de casos les es más rentable trabajar con fondos externos siempre y cuando la relación costo beneficio sea adecuada. Dentro de las fuentes de financiamiento internas más utilizadas se tiene el aumento de capital y la capitalización de reservas, estando esta última sujeta a restricciones fiscales y dentro de las externas las más utilizadas son las de origen bancario.

RECOMENDACIONES

1. Los profesionales de la Contaduría Pública y Auditoría deben poseer amplios conocimientos sobre aspectos contables, financieros, y legales aplicables a las empresas lotificadoras de terrenos que venden a plazos, con el fin de tener capacidad para asesorar a dichas empresas en la adopción de un sistema de ventas a plazos, en la mejor elección de su medio de financiamiento y poder orientarlas adecuadamente en los aspectos fiscales que las rigen.

2. Incentivar a las empresas lotificadoras de terrenos ubicados en áreas periféricas al sur de la ciudad que las ventas de lotes las realicen a plazos, ya que proporcionan la oportunidad a personas de escasos recursos de obtener un lote de terreno propio y tienen mayores ventas en menor tiempo que si vendieran al contado.

3. Antes de tomar la decisión en cuanto a qué forma de financiamiento debe adoptar una empresa lotificadora de terrenos en particular, debe efectuarse un análisis financiero con el fin de determinar la necesidad de financiamiento de dicha empresa y asegurarse que la relación costo beneficio del medio de financiamiento elegido sea el adecuado.

BIBLIOGRAFÍA

AUDIT ESSENTIALS, Arthur Andersen, México 1,994 pp 203

CURSO DE CONTABILIDAD TOMOS I Y V, Finney, Harry A. y Herbert E. Miller, Uteha México, Editorial Unión, Tipografía segunda edición, 2005, pp. 1537.

DECRETO 26-92 Y SUS REFORMAS, Congreso de la República de Guatemala, LEY DEL IMPUESTO SOBRE LA RENTA, 1992, pp. 86.

DECRETO 27-92 Y SUS REFORMAS, Congreso de la República de Guatemala, LEY DEL IMPUESTO AL VALOR AGREGADO, 1992, pp. 72

DECRETO 37-92. Congreso de la República de Guatemala, LEY DEL IMPUESTO DE TIMBRE Y PAPEL ESPECIAL PARA PROTOCOLOS, 1992, pp. 67.

DECRETO 106, Congreso de la República de Guatemala, CóDIGO CIVIL, Arto. 1834.

DECRETO 1427, Congreso de la República de Guatemala, LEY DE PARCELAMIENTOS URBANOS, 1961, pp. 124.

DICCIONARIO PARA CONTADORES, Kolter Eric L., Uteha, México 1982, pp. 3839.

LEY PRELIMINAR DE URBANISMO, Congreso de la República de Guatemala. Edición 1972, pp. 63.

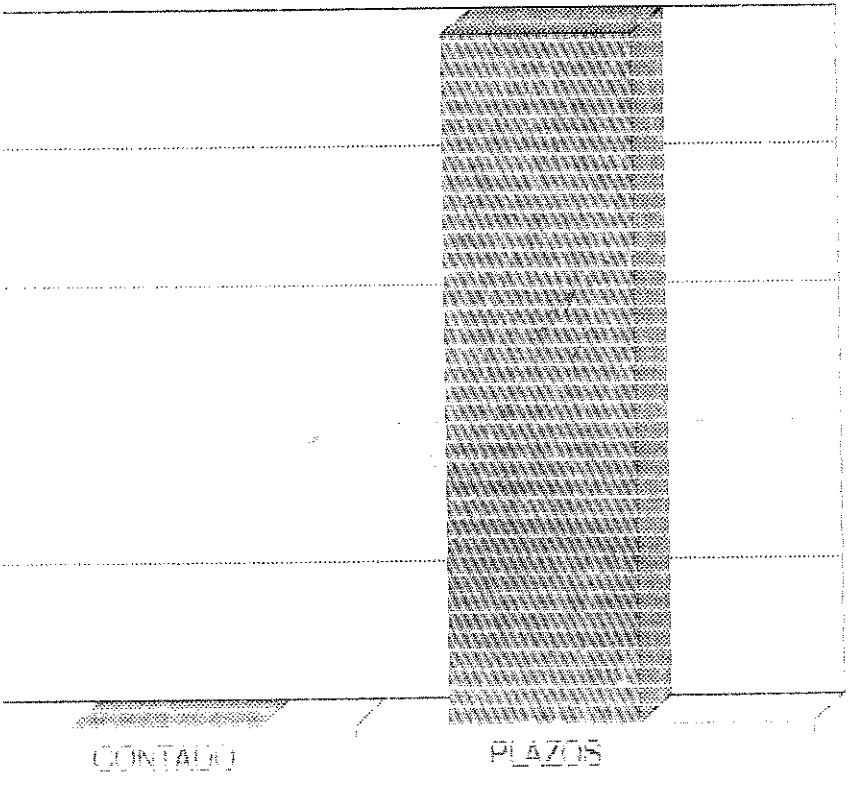
MANUAL DE CONTABILIDAD, Hasen Palle. Selecciones Gráficas, Madrid España 1960, pp. 123.

PRONUNCIAMIENTO DE CONTABILIDAD FINANCIERA No.1, Instituto de Contadores Públicos y Auditores, Comisión de Principios de Contabilidad, Guatemala 1984, pp. 24

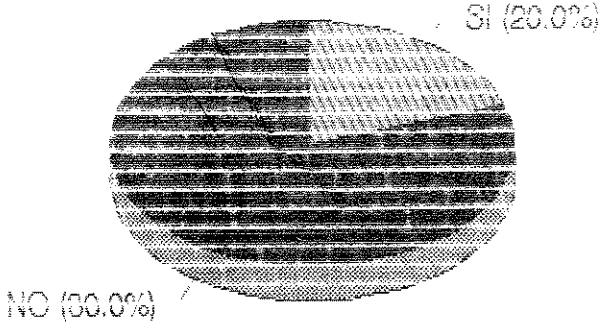
REGIMEN IMPOSITIVO DE LAS VENTAS A PLAZOS SU FISCALIZACION Y AUDITORÍA, De la Cruz Leal Leopoldo. Tesis Contador Público y Auditor, Guatemala 1980, Facultad de Ciencias Económicas, USAC, pp. 89.

G R A F I C A S

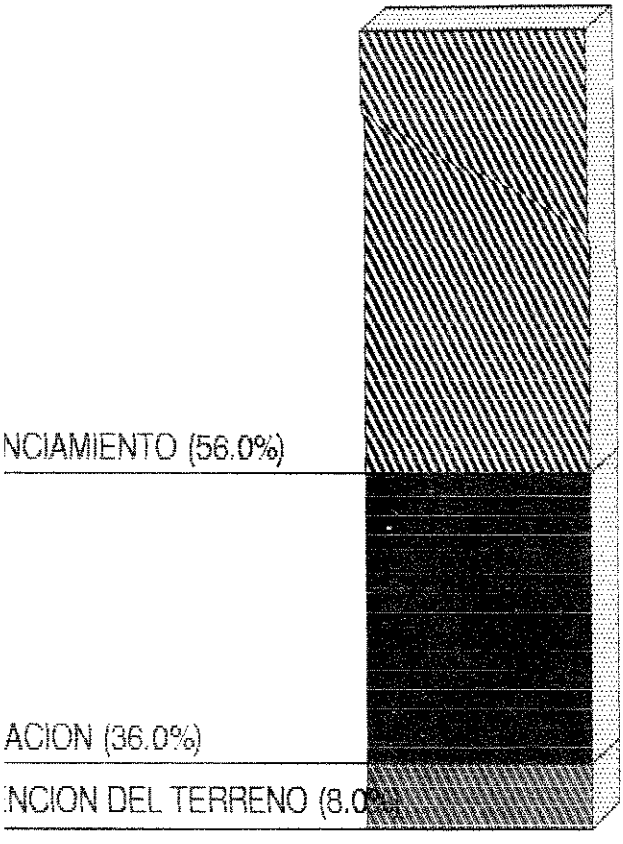
GRAFICA No.1
LA COMPRA DE SU TERRENO FUE AL



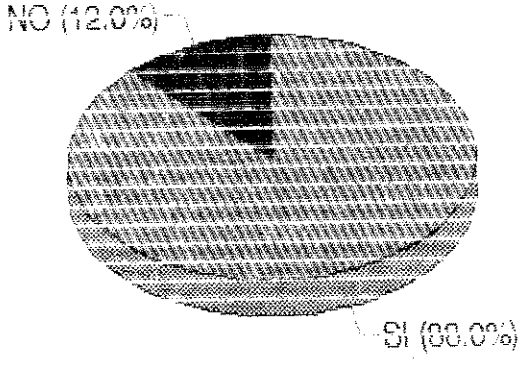
GRAFICA NO. 2
CAPACIDAD ECONOMICA DE COMPRA



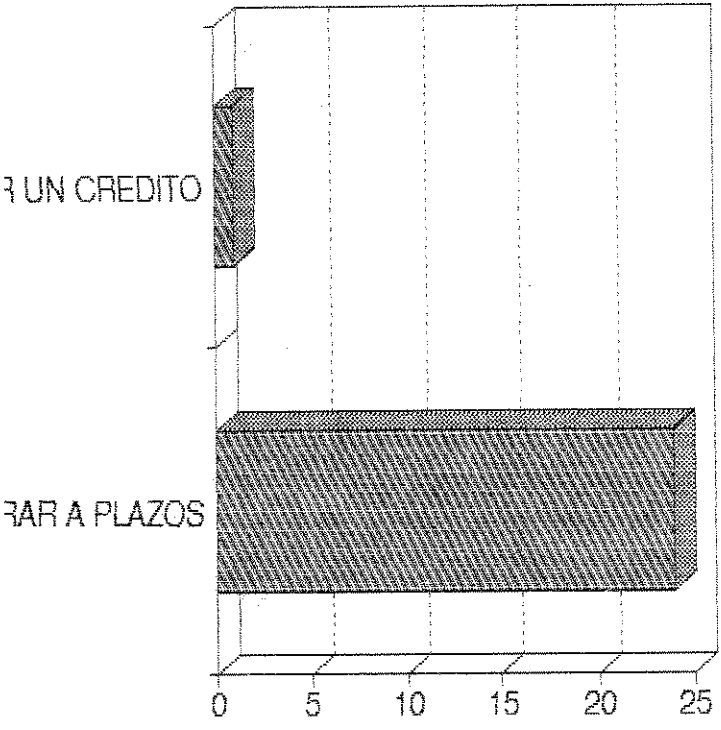
GRAFICA No.3
RAZON DE LA COMPRA DEL TERRENO



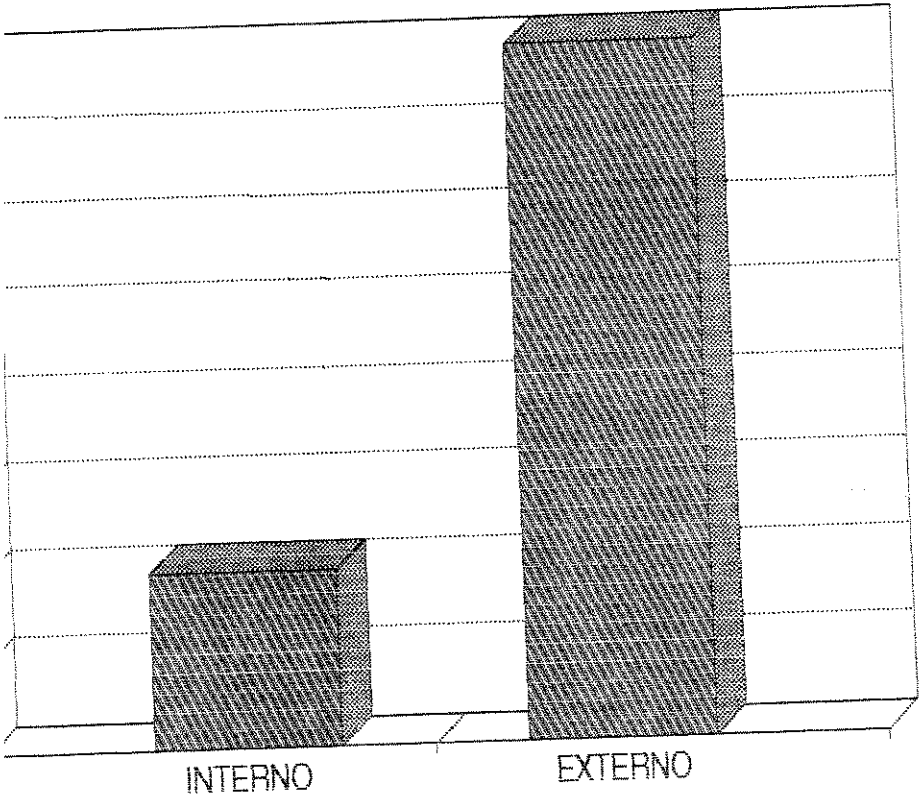
GRAFICA No.4
¿UNICA OPCION DE COMPRA ES A PLAZOS



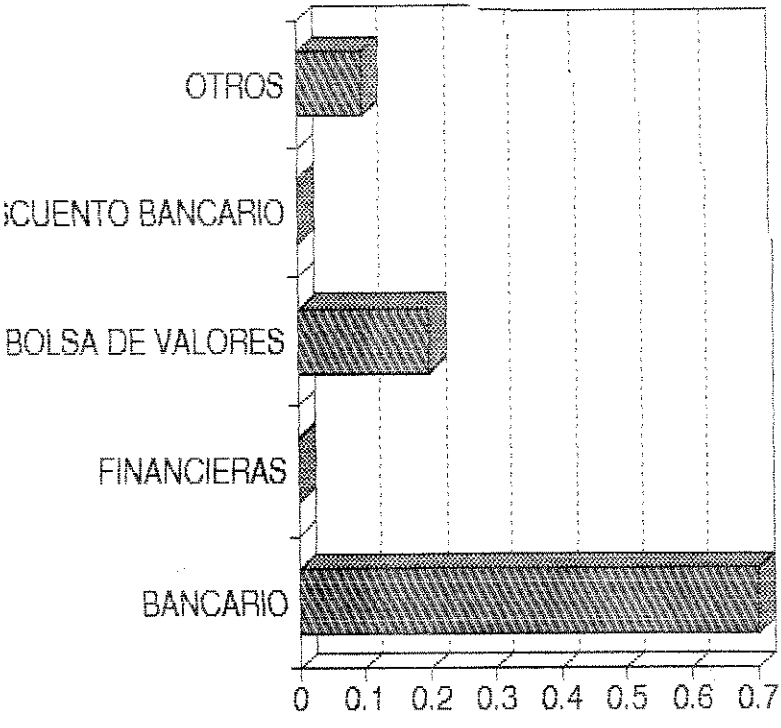
GRAFICA No.5
QUE CONSIDERA MAS BENEFICIOSO



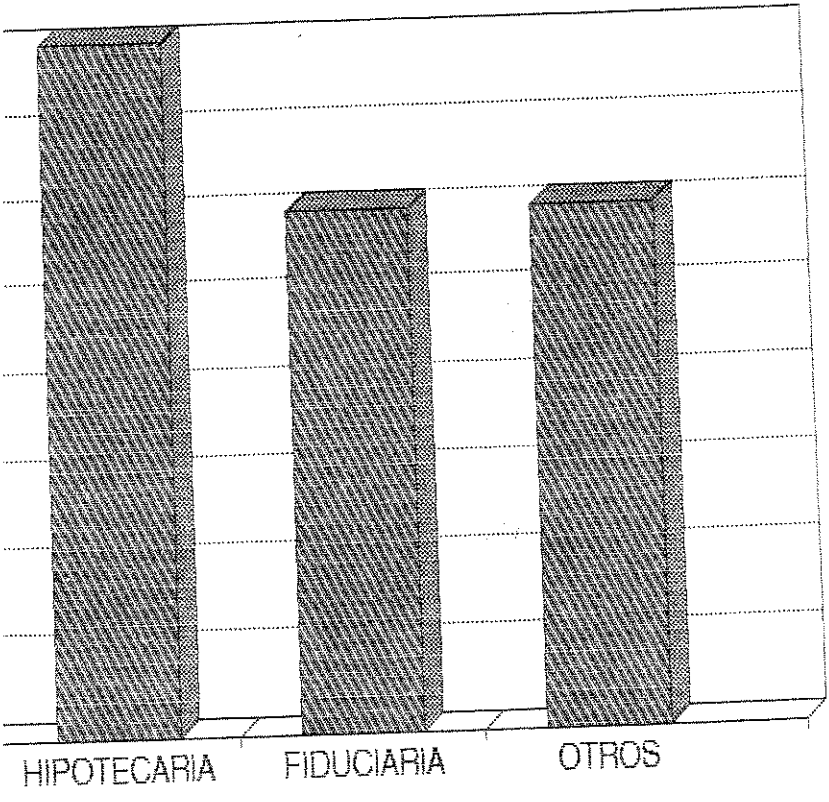
GRAFICA No.6
FUENTE DE FINANCIANIENTO MAS FRECUENTE



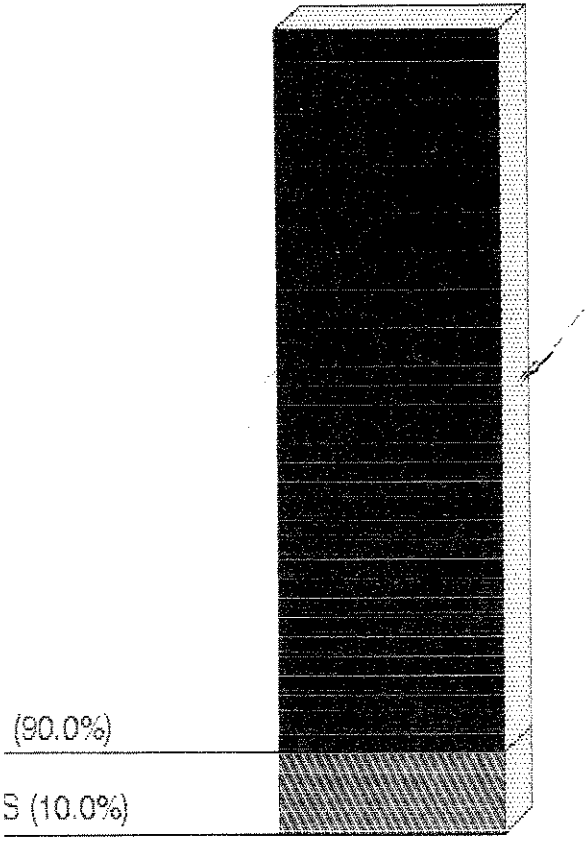
GRAFICA No.7
TIPOS DE FINANCIAMIENTO MAS FRECUENTES



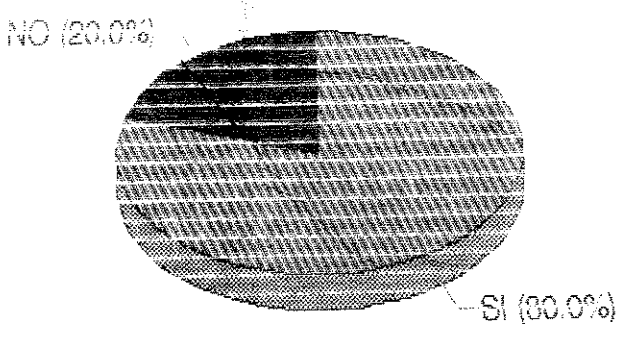
GRAFICA No.8
GARANTIA DE CREDITOS MAS FRECUENTE



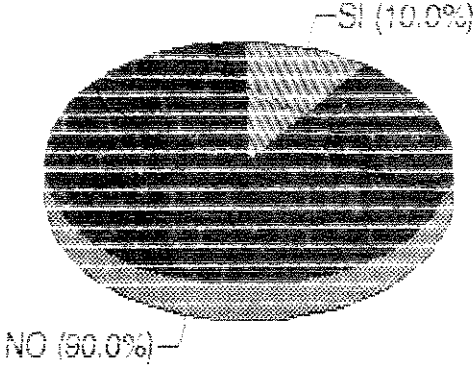
GRAFICANo.9
TIEMPO EN QUE SE OBTIENE EL CREDITO



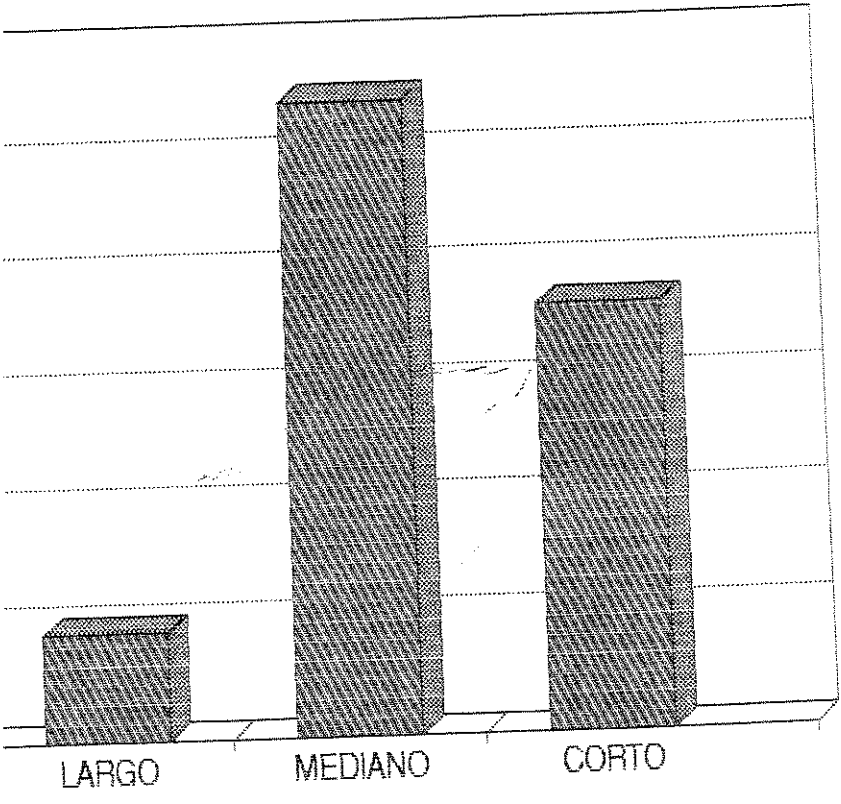
GRAFICA No. 10
SUFICIENTES FUENTES DE FINANCIAMIENTO



GRAFICA No.11
SE LE HA NEGADO ALGUN CREDITO



GRAFICA No.12
PLAZO DE CREDITOS MAS FRECUENTE



ANEXOS

ANEXO No. 1 PATENTES DE COMERCIO Y SOCIEDAD.

REGISTRO MERCANTIL

Guatemala, C. A.

Número de Registro 12345 *Folio* 420 *Libro* 85 *Categoría* UNICA

Nombre Comercial "LOTES BONITOS, S.A."

Dirección 20 Calle 12-24 zona 40 Oficina 203

Objeto LA COMPRA, VENTA, DESARROLLO, EXPLOTACION Y PROMOCION DE PROYECTOS URBANOS Y RURALES, LOTIFICACIONES, PROYECTOS HABITACIONALES, INCLUYENDO CUALQUIER TIPO DE DESARROLLO DE PROPIEDAD HORIZONTAL, ASI COMO LA ADMINISTRACION DE LOS MISMOS, Y EN GENERAL LA FABRICACION, ELABORACION, ALMACENAJE, EXPLOTACION DE TODA CLASE DE PRODUCTOS, Y OTROS.

Expediente No. 16800.-88

Fecha de Inscripción 27 (DIA) Octubre (MES) 1988 (AÑO)

Nombre Propietario-s EMPRESA LOTIFICADORA LOTES BONITOS SOCIEDAD ANONIMA

Nacionalidad GUATEMALTECA *No. de Cédula de Vecindad* ---- (ORDEN) ----- (REGISTRO)

Extendida en ----- (DEPARTAMENTO) ----- (MUNICIPIO)

Dirección 20 Calle 12-24 zona 40 Oficina 203

Clase de Establecimiento SOCIEDAD MERCANTIL *Representante* JUAN LOPEZ PEREZ

Fecha de Emisión. Guatemala, 31 de Octubre de 1988.-

Tdo: ca; Omitase.

NOTA:
Esta Patente deberá ser colocada en lugar visible.

REGISTRADOR

Lic. Flaminio Espilla Valdizón
Registrador Mercantil General de la República

127

LA SOCIEDAD

EMPRESA LOTIFICADORA LOTES BONITOS, SOCIEDAD ANONIMA

Fué inscrita bajo el número 420 Folio 35 Libro 76 de sociedades

Inscripción Provisional 10 (día) febrero (mes) 1,988 (año)

Inscripción Definitiva 21 (día) abril (mes) 1,988 (año)

Dirección de la entidad 20 Calle 12-24 zona 40 Oficina 203

Nacionalidad Guatemalteca Categoría Unica No. de Expediente 910-88

Actividad la compra, venta, desarrollo, explotación, planificación y promoción de proyectos urbanos y rurales, lotificaciones, proyectos habitacionales, incluyendo cualquier tipo de desarrollo de propiedad horizontal, así como la administración de los mismos, y en general la fabricación, elaboración, almacenaje, formulación de toda clase de productos, explotación y administración por cuenta propia o ajena de toda clase de actividades agrícolas, industriales, agroindustriales y comerciales, la representación de casas extranjeras; y, otros.-

FECHA DE EMISION DE ESTA PATENTE Guatemala, 16 de mayo de 1,988.-

Lic. Víctor Hugo Rocha González
Registrador Mercantil General de la República Suplente.

REGISTRADOR MERCANTIL GENERAL DE LA REPUBLICA

Nota:
Esta Patente deberá ser colocada en lugar visible

128

ANEXO No. 2 SESION DE CALLES Y AREAS VERDES.

NUMERO QUINIENTOS VEINTIOCHO (528). En la ciudad de Guatemala, el día veinte de julio de 1991. ANTE MI: PEDRO JOSE POCASAGRE PEREZ, NOTARIO, comparece por una parte el señor JUAN LÓPEZ PEREZ, de veintiséis años de edad, soltero, ejecutivo de este domicilio, quien actúa en calidad de presidente del consejo de administración y representante legal de la entidad " LOTES BONITOS, SOCIEDAD ANONIMA, acredita su personería con el acta notarial que contiene su nombramiento como tal, la que fue autorizada en esta ciudad por el notario JOSE BAJAMIRA MUÑOZ , con fecha quince de fegrero de este año, y que contiene las facultades de representación que le confiere la escritura constituva de la sociedad de la entidad en referencia. Y, fue inscrito en el Registro Mercantil General de la República bajo el número tres mil, folio ochenta y cuatro, libro cuarenta. Y por la otra parte el señor JUAN RONALDO GONZALEZ SOLIS, de setenta años de edad soltero, guatemalteco, comerciante de este domicilio, quien actúa en su calidad de Alcalde Municipal del Municipio de Villa Canales de éste Departamento, acredita su personería con el acuerdo del Tribunal Supremo Electoral de Guatemala, número quince guión ochenta y cinco, por medio del cual fue declarado legalmente electo como tal, DOY Fe: a) de conocer a los comparecientes; b) de que las representaciones con que se actúa son

suficientes, de conformidad con la ley y a mi juicio para el presente acto; y c) de que asegurándome los comparecientes ser de los datos de identificación consignados y hallarse en el libre ejercicio de sus derechos civiles, me manifiestan que por el presente acto vienen a otorgar CONTRATO DE SESION DE CALLES YA AREAS VERDES, de acuerdo con la siguientes cláusulas: PRIMERA : manifiesta el representante legal de Lotes Bonitos S.A. que en cumplimiento de lo establecido por la ley de Parcelamientos Urbanos, se hace la correspondiente sesión de calles públicas y áreas verdes a favor de la Municipalidad de Villa Canales de este departamento, SEGUNDA: sigue manifestando en Representante Legal de Lotes Bonitos, S.A. que el ancho de las calles será de SEIS METROS EXACTOS (6.00 mts.) DE ANCHO, y el de las calles intermedias de NUEVE METROS (9.00 mts.) DE ANCHO, tal como se muestra en los planos lo que hace una área total a desmembrar de DIEZ Y OCHO MIL SEISCIENTOS CINCUENTA Y SIETE METROS CUADRADOS, CON CINCUENTA Y SEIS CENTÍMETROS DE METRO CUADRADO, (18,657.56 mts.) en concepto de calles y áreas verdes TERCERA: por su parte el Alcalde Municipal de Villa Canales que en virtud de la información rendida por el señor Síndico Municipal de dicha corporación en la cual se muestra que dichos planos si estan ajustados fehacientemente, por este acto acepta para su representada las

calles principales de nueve metros de ancho y seis metros de ancho las avenidas. Ambos comparecientes me manifiestan que aceptan todas las cláusulas del presente contrato. Yo notario DOY FE: de lo expuesto, de haber tenido la documentación que se menciona y la que por designación de los participantes di íntegra lectura lo escrito y bien impuestos de su contenido, objeto, valor y demás efectos legales, así como la obligación de su registro, lo ratifican aceptan y firman. Testado: Personería.

ANEXO No. 3 LICENCIA PARA LOTIFICAR.

EL INFRASCRITO SECRETARIO MUNICIPAL DE VILLA CANALES DEPARTAMENTO DE GUATEMALA; CERTIFICA: Tener a la vista el expediente administrativo número 028-95, clasificación "F", en el que aparece la resolución de fecha 17 de julio de 1,991 que dice textualmente " ALCALDÍA MUNICIPAL DE VILLA CANALES, DEPARTAMENTO DE GUATEMALA DIECISIETE DE JULIO DE MIL NOVECIENTOS OCHENTA Y SIETE. ASUNTO: EL SEÑOR JUAN LÓPEZ PEREZ, EN REPRESENTACIÓN DE "LOTES BONITOS, SOCIEDAD ANONIMA", SOLICITA AUTORIZACION Y LICENCIA MUNICIPAL PARA FRACCIONAR LA FINCA No. 4402, FOLIO 380 LIBRO 85 DE GUATEMALA SITUADA EN LA ALDEA BOCA GRANDE Y QUE FORMA PARTE DE LA DENOMINADA LOTES BONITOS, ACOMPAÑA PLANOS DE CONFORMACIÓN DE LA MENCIONADA FINCA, CERTIFICACIÓN DEL REGISTRO DE LA PROPIEDAD Y TESTIMONIO DE LA ESCRITURA QUE CONTIENE SU NOMBRAMIENTO COMO PRESIDENTE DE LA EMPRESA QUE REPRESENTA ... PROVIDENCIA No. 840-90-F Teniéndose a la vista la solicitud presentada así como las pruebas de documentación que el interesado acompaña, y siendo que este despacho encuentra factible la autorización del fraccionamiento pretendido por el solicitante, conformidad con la descripción que hace del asunto en el memorial inicial, y fundamentalmente considerado por la municipalidad que cuando se refiere al cumplimiento de sus obligaciones con lo que establece la ley de Parcelamientos

ınos, está prometido por él en su escrito y que la ıldía encuentra suficiente válida la promesa de prestar ɔs esos servicios ya que dicho acto y declaración ı base legítima para tener por garantizada la presta- n de los mismos y básicamente en lo concerniente al vicio de drenajes individuales para cada lote; que la una en su momento y de acuerdo con su reglamento erno esta en disposición de hacer cumplir a cada uno los posibles adquirentes de lotes con el respaldo del igo municipal y demás leyes parcelarias aplicables al nto, y que además, el Despacho considera suficiente a su utilidad legal oportuna, la promesa que hace el icitante en otorgar a favor de la municipalidad las :rituras de propiedad de las calles y áreas verdes, :reativas, deportivas. Ofreciendo además en su explica- ɔn de manera manifiesta, formalmente la prestación del :vicio de agua e introducción de energía eléctrica :a utilidad de todos los posibles adquirentes de lotes; ı base legal en el Código Municipal y en la ley de rcelamientos Urbanos ACUERDA: 1o) Se autorice al señor AN LÓPEZ PEREZ, y a la empresa que representa, para que eda vender la cantidad de lotes que aparecen en los anos presentados por él a consideración y anuencia de la nicipalidad de Villa Canales, debiendo el interesado nstituirá favor de la comuna una copia de cada uno de

ellos para el archivo administrativo los referidos lotes que ascienden a la cantidad de 60 conforman la finca situados en la aldea Boca Grande ventas que deberán sujetarse estrictamente a las formalidades jurídico-legales del país sin menoscabo de los intereses de los compradores, por lo que la Municipalidad velará cuando así procesa dentro del marco legal de su competencia. 2do.) De conformidad con los requisitos que establece la ley de parcelamientos urbanos, la persona lotificadora queda en la obligación de enajenar a favor de la municipalidad las respectivas áreas verdes, educativas, deportivas, calles, etc. así como las vías públicas que conforman en general la lotificación; de acuerdo con las planos elaborados para el efecto aprobados por este despacho a través de esta resolución, y que se sellaran y firmarán por el suscrito. Los costos de escrituración de esas áreas los absorberá la lotificadora cuando sea oportuna su legalización. 3ro.) La persona lotificadora queda responsable tanto de la introducción del servicio de agua al fraccionamiento como de la prestación del mismo a cada uno de los compradores de lotes quedando obviamente comprometida, según su promesa escrita a la perforación del respectivo pozo que habrá de abastecer el sistema exhimiendose la municipalidad por este acto de cualquier reclamación futura que los vecinos hicieran por tal

concepto, así como la participación en al resolución de cualquier problema que surgiera eventualmente por esa razón 4to.) La lotificadora está obligada a proveer de energía eléctrica a toda la lotificación o fraccionamiento, quedando a cuenta de el comprador de cada lote la acometida domiciliaria acuerdo con las recomendaciones y reglamentos de la empresa eléctrica. 5to) La Municipalidad se reserva el derecho con uso de sus facultades legales, de exigir a cada uno de los propietarios de lotes la habilitación de su pozo ciego o fosa séptica para el tratamiento de la aguas negras ya que por las características topográficas de la aldea el despacho encuentra inconveniente la habilitación de colectivo para el tratamiento de aguas negras de todo el fraccionamiento en virtud que para autorizar la construcción de viviendas en cada uno de los lotes la Municipalidad exigirá que el pozo este construido. No se permitirá la existencia de desagües a flor de tierra dentro o fuera de las viviendas siendo en este caso la lotificadora la responsable solidaria del cumplimiento por parte del adquiriente. A SOLICITUD DEL INTERESADO SE EXTIENDE LA PRESENTE EN HOJAS DE PAPEL BOND SIMPLE ACOMPAÑADAS CADA UNO DE UN TIMBRE DE CINCUENTA CENTAVOS EN VILLA CANALES, DEPARTAMENTO DE GUATEMALA A LOS

VEINTICUATRO DIAS DEL MES DE SEPTIEMBRE DE MIL NOVECIENTOS NOVENTA Y UNO.

Secretario de la Municipalidad

Vo. Bo.

Alcalde Municipal

ANEXO No. 4 ENCUESTA SOBRE VENTAJAS DE LA COMPRA DE LOTES DE TERRENO A PLAZOS.

VENTAJAS DE COMPRAR LOTES DE TERRENO A PLAZOS

De cual de las dos formas siguientes compro su terreno?

Al Contado _____ A plazos _____

Tiene usted la capacidad económica para adquirir un lote de terreno al contado o en pagos periódicos cuya cancelación total no se mayor a un año?

Si _____ No _____

Cuales de los siguientes aspectos lo motivaron a adquirir su lote de terreno en este sector?

Ubicación _____

Extensión del terreno _____

Facilidades de financiamiento _____

Considera usted que comprar a plazos representa la única opción para adquirir un lote de terreno propio?

Si _____ No _____

Que le es mas beneficioso para adquirir un lote de terreno?

Comprar a plazos _____ Adquirir un crédito _____

ANEXO No. 5 ENCUESTA SOBRE FORMAS DE FINANCIAMIENTO

FORMAS DE FINANCIAMIENTO

Cuál de las siguientes fuentes de financiamiento utiliza con mayor frecuencia?

Interno _____ Externo _____

Cuál de las siguientes formas de financiamiento utiliza con mayor frecuencia?

Bancario_____ Financieras_____ Bolsa de Valores _____

Otros _____

Con que tipo de garantía respalda usted sus créditos?

Fiduciaria_____ Hipotecaria_____ Otras_____

Cuanto tiempo tarda la entidad financiera en entregarle su crédito?

De 1 a 30 días _____ De 31 a 60 días _____

De 61 a 90 días ----- Más de 90 días -----

Considera usted que en Guatemala existe una basta fuente de financiamiento?

Si _____ No _____

Cuando a solicitado un crédito le ha sido negado?

Si _____ No _____

A que plazo adquiere usted sus créditos?

Corto plazo _____ Mediano plazo _____ Largo plazo _____