**VENTAS A PLAZOS**

Una venta a plazo es aquélla en que el comprador hace un pago inicial sobre el precio de compra, y luego cubre el resto en cuotas periodicas (semanal - mensual). En los contratos de ventas a plazos generalmente se estipula el titulo de propiedad de la mercancia vendida permanecerá en poder del vendedor (o de quien quiera que financie la venta) hasta el momento en que se haga el último pago y que, si todos los contados no son cubiertos, la parte que tiene el titulo queda facultada para recuperar la mercancia.

**OTRO CONCEPTO.**

Constituyen operaciones comerciales, en las cuales el adquiriente paga en los plazos establecidos en el contrato el valor del bien que se adquiere, sólo si se cumplen en tiempo todos los plazos pactados; ya que de no ser así se le retirará el activo. Por tanto, no se efectúa traspaso de propiedad del bien hasta finalizar y cumplirse el contrato, por lo que no se puede vender éste hasta su pago total por estar gravado. Estas operaciones son usuales en activos con valores no significativos, ya que de ser considerables sus precios se utiliza la modalidad del leasing operativo o financiero.

Intervienen en esta transacción:

* Vendedor: Propietario del bien objeto de venta y el
* Comprador: Adquiriente del bien, mediante pagos parciales.

Los contratos de ventas a plazos generalmente se extiende por más de un año y algunas veces por varios años, la contabilización de estas ventas se hacen en forma diferente a la de las ventas convencionales.

La contabilización de las ventas convencionales se hace un crédito a la cuenta ventas en el momento de la venta, por el precio de la venta total sin tener en cuenta si la venta es pagada inmediatamente o despues. Esto significa que toda la utilidad bruta sobre una venta se lleva a la renta de la empresa del periodo contable en que se hace dicha venta.

En las ventas a plazos, ya que se sabe que los cobros o pagos del cliente se haran en otros periodos contables, lo que significa que la ganancia bruta aplicable a una venta a plazos se lleva a la renta de los periodos a traves de los cuales se hacen los cobros, y en proporción a la suma recolectada en cada periodo.

Las ventas a plazos se regulan en un contrato en el que se establece que el precio de una venta se satisface mediante pagos aplazados. Al extenderse el plazo de cobro aumenta el riesgo para el vendedor, hecho por el que es frecuente que la cesion de la propiedad no se produzca hasta que se hayan cobrado la totalidad de los pagos. Las consideraciones especiales que presenta la venta a plazos son:

* La mayor incertidumbre que tienen los cobros de ventas a plazos;
* la situación financiera de los clientes;
* el valor de los productos a recuperar (que pueden disminuir de precio); y
* la conveni encia de establecer una adecuada correlacion en la periodificacion de ingresos y gastos.

**METODOS DE CONTABILIZACION**

Para el registro delas ventas a plazo existen dos metodos, tradicionalmente donominados:

* Metodo de Importe Bruto; y
* Metodo de Importe Neto.

**METODO DE IMPORTE BRUTO.**Este metodo maneja por separado tanto el ingreso como el costo, los cuales son tambien diferidos durante el lapso pactado para la cancelación total de la operación.

**METODO DE IMPORTE NETO.**Este metodo maneja la cuenta denominada utilidad diferida en ventas a plazo, para agrupar, como su nombre lo indica, la utilidad de la operación realizada; cuenta cuyo saldo o valor es posteriormente diferido y que equivale a la diferencia entre el ingreso o venta y el costo de la mercancia vendida, este metodo es el llamado a ser utilizado de acuerdo con el plan contable para los comerciantes.

Para el reconocimiento del ingreso y de la utilidad existen los metodos comunmente conocidos como el metodo de:

* Ventas A Plazo, y el
* Metodo de Costo Hundido

**METODO DE VENTAS A PLAZO.**En este metodo el costo se recupera proporcionalmente con cada cuota recibida, en la misma proporción del costo y la utilidad de la operación inicial. Este metodo es aceptado por las normas tributarias.

**METODO DE COSTO HUNDIDO**. Este establece que todos los primeros ingresos de efectivo por la recuperación de la cartera son recuperaciones del costo, hasta que se recupere el 100% del mismo.

Para el registro de las Ventas a Plazo y el reconocimiento de los ingresos y la utilidad, la legislación vigente plantea el uso del metodo de Importe Neto (PUC), y el metodo de Ventas a Plazos (DIAN). Sin embargo, es de aclarar que las empresas deben utilizar tecnicamente aquellos metodos que les permitan reflejar de manera más aproximada a la realidad economica de las transacciones, con el fin de realizar los ajustes correspondientes para efectos de informar a las entidades estatales que así lo requieran.

Con todo y de las presiciones tecnico-teoricas anteriores, se deduce que el costo de los inventarios vendidos, cuando se utiliza para el registro de las ventas, el metodo del importe neto, es igual a la diferencia entre el saldo de la cuenta por cobrar y el saldo de la cuenta utilidad diferida de cada operación.

Para tener un buen control del costo, se requiere que los registros contables (Auxiliares, Kardex y otros) se manejen a nivel beneficiario, es decir que se pueda identificar claramente el saldo de cada una de las cuentas en mención para cada operación de venta realizada.

Como conclusión, los saldos de la cuenta por cobrar y utilidad diferida se debe registrar por cada cliente y la diferencia entre estas dos es el costo por recuperar.

**El Estatuto Tributario nos dice:**

**Ventas a plazos.**

**Artículo 27. Realización del ingreso.**Se entienden realizados los ingresos cuando se reciben efectivamente en dinero o en especie, en forma que equivalga legalmente a un pago, o cuando el derecho a exigirlos se extingue por cualquier otro modo legal distinto al pago, como en el caso de las compensaciones o confusiones. Por consiguiente, los ingresos recibidos por anticipado, que correspondan a rentas no causadas, sólo se gravan en el año o período gravable en que se causen.

**Se exceptúan de la norma anterior:**

a) Los ingresos obtenidos por los contribuyentes que llevan contabilidad por el sistema de causación. Estos contribuyentes deben denunciar los ingresos causados en el año o período gravable, salvo lo establecido en este Estatuto para el caso de negocios con sistemas regulares de ventas a plazos o por instalamentos.

b) Los ingresos por concepto de dividendos, y de participaciones de utilidades en sociedades de responsabilidad limitada o asimiladas, se entienden realizados por los respectivos accionistas, socios, comuneros, asociados, suscriptores o similares, cuando les hayan sido abonados en cuenta en calidad de exigibles.

c) Los ingresos provenientes de la enajenación de bienes inmuebles, se entienden realizados en la fecha de la escritura pública correspondiente, salvo que el contribuyente opte por acogerse al sistema de ventas a plazos.

**Parágrafo.** A partir del año gravable de 1992, los contribuyentes a quienes se aplica lo dispuesto en el título V de este libro, adicionalmente deberán sujetarse a las normas allí previstas.

**Artículo 95. Determinación de la renta bruta en ventas a plazos.**Los contribuyentes que lleven contabilidad por el sistema de causación y tengan negocios donde prime un sistema organizado, regular y permanente de ventas a plazos, cuya cuota inicial no exceda del porcentaje fijado por la Junta Monetaria sobre el precio total estipulado para cada venta, pueden determinar, en cada año o período gravable, su renta bruta conforme al siguiente sistema:

1. De la suma de los ingresos efectivamente recibidos en el año o período gravable por cada contrato, se sustrae a título de costo una cantidad que guarde con tales ingresos la misma proporción que exista entre el costo total y el precio del respectivo contrato.
2. La parte del precio de cada contrato que corresponde a utilidades brutas por recibir en años o períodos posteriores al gravable, debe quedar contabilizada en una cuenta especial como producto diferido por concepto de pagos pendientes de ventas a plazos.
3. 2. El valor de las mercancías recuperadas por incumplimiento del comprador, debe llevarse a la contabilidad por el costo inicial, menos la parte de los pagos recibidos que corresponda a recuperación del costo. Cuando, en caso de incumplimiento del comprador, no sea posible recuperación alguna, es deducible de la renta bruta el costo no recuperado.

**Artículo 275. Valor patrimonial de las mercancías vendidas a plazos.**En el sistema de ventas a plazos con pagos periódicos, los activos movibles, así sean bienes raíces o muebles, deben declararse y se computan por el valor registrado en libros, en el último día del año o período gravable.

**Artículo 286. Pasivos en ventas a plazos.**En el sistema de ventas a plazos con pagos periódicos, se computa como pasivo, el saldo de la cuenta correspondiente al producto diferido por concepto de pagos pendientes por ventas a plazos, en la cual deben contabilizarse las utilidades brutas no recibidas al final de cada año.

**Artículo 447. En la venta y prestación de servicios, regla general.**En la venta y prestación de servicios, la base gravable será el valor total de la operación, sea que ésta se realice de contado o a crédito, incluyendo entre otros los gastos directos de financiación ordinaria, extraordinaria, o moratoria, accesorios, acarreos, instalaciones, seguros, comisiones, garantías y demás erogaciones complementarias, aunque se facturen o convengan por separado y aunque, considerados independientemente, no se encuentren sometidos a imposición.

**Parágrafo.** Sin perjuicio de la causación del impuesto sobre las ventas, cuando los responsables del mismo financien a sus adquirentes o usuarios el pago del impuesto generado por la venta o prestación del servicio, los intereses por la financiación de este impuesto, no forman parte de la base gravable. (Parágrafo adicionado Ley 49/90, art. 34)

Si llegase a existir financiación, este se contabilizara de igual manera la parte proporcional que le corresponda a cada cuota tomandose como base el mismo sistema de calculo.

**CONTABILIZACION DE LAS VENTAS A PLAZOS.**

Para mayor ilustración si la empresa Electrodomesticos Restrepo, en Junio 01 de 2001, vende un televisor por $ 300.000,oo y su costo es de $ 200.000,oo. Paga de contado $100.000,oo cuotas mensuales durante dos años, vemos que su ganancia bruta es de $100.000,oo, por lo cual se lleva a utilidad en el primer periodo $50.000,oo y $50.000, para el segundo periodo y se presentara en el balance como ingreso diferido.

1. Al firmarse el contrato de ventas a plazos.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **CODIGO** | NOMBRE DE LA CUENTA | DEBE | HABER |
| **13050501** | Deudores Clientes - Ventas a Plazos | 300.000,oo |   |
| **14353601** | Inv. Mercancias no fabricada por la empresa |   | 200.000,oo |
| **27150501** | Utilidad Diferida en Ventas a Plazos |   | 100.000,oo |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **CODIGO** | NOMBRE DE LA CUENTA | DEBE | HABER |
| **11050501** | Caja General | 100.000,oo |   |
| **13050501** | Deudores Clientes - Ventas a Plazos |   | 100.000,oo |

En la primera ilustración, vemos que se registra un debito por $300.000,oo en Deudores - Ventas a Plazos y la diferencia entre el valor de venta y el costos va al pasivo a la cuenta Utilidad Diferida en ventas a plazos y se descarga su costo de inventarios.

El pago de la cuota inicial se contabiliza un debito a caja por $ 100.000,oo y un crédito a Deudores por $100.000,oo

**Al abonarse cada cuota:**

Si analizamos el saldo a pagar cada mes durante 24 meses, significa que a partir del 01 de Julio de 2001 nos pagaría una cuota mensual de $8.333,33., es decir durante el año 2001 nos abono $100.000,oo más $ 50.000,oo para un total de $ 150.000,oo.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **CODIGO** | NOMBRE DE LA CUENTA | DEBE | HABER |
| **11050501** | Caja General | 8.333,33 |   |
| **13050501** | Deudores Clientes - Ventas a Plazos |   | 8.333,33 |

Este asiento se hara todos los primeros de cada mes en en momento que el cliente viene y paga. Lo que significa que al 31 de diciembre de 2001, los libros de contabilidad tendriamos los siguientes saldos:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **CODIGO** | NOMBRE DE LA CUENTA | DEBE | HABER |
| **13050501** | Deudores Clientes - Ventas a Plazos | 150.000,oo |   |
| **27150501** | Deudores Clientes - Ventas a Plazos |   | 100.000,oo |

Se debe calcular el porcentaje de utilidad sobre la venta en particular. Esta se detrmina dividiendo la utilidad bruta en el valor de la venta, así determinaremos este porcentaje.

Entonces si dividimos $100.000 en $200.000,oo no daria el 50% de utilidad Bruta.

Antes de cerrar los libros a diciembre 31 de 2001, la compañia tiene que efectuar el ajuste a la cuenta de utilidad diferida en ventas a plazos. Para determinar que valor exactamente llevamos a ingresos como utilidad diferida en ventas a plazos para el año 2001, se multiplica el porcenaje de utilidad bruta sobre los valores cobrados sobre la misma durante el periodo.

Por tanto la utilidad en el periodo sobre una venta a plazos, se considera causada o obtenida a medida que se hacen los cobros sobre la misma, y en proporción directa a dichos cobros.

Hay que considerar que hoy con los sistemas de información o sistemas adminitrativos, este mismo calcula los valores a contabilizar como utilidad en ventas a plazos y lo hace independientemente por cada venta y por cada pago y no se tiene la necesidad de esperar a hacer el ajuste a final de año. Significa que el calculo que se hizo anteriormente lo hacemos en cada pago.

Para el caso del ejercicio, entre Julio y Diciembre se recaudo $ 50.000,oo y si lo multiplicamos por el 50% nos daria $25.000,oo, cuyo valor seria el ajuste del 2001; para el 2002, se recuadarian $100.000,oo el ajuste sería por $50.000, y para el 2003 el recuado seria de $50.000,oo el ajuste sería por $ 25.000,oo. Lo que quiere decir que si sumamos el valor ajustado por los 3 años debe sumar el valor de la utilidad diferida de los tras años. $25.000,oo + $50.000,oo + $25.000,oo, lo cual suma $100.000,oo

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **CODIGO** | **NOMBRE DE LA CUENTA** | **DEBE** | **HABER** |
| **27150501** | **Utilidad Diferida en Ventas a Plazos** | **25.000,oo** |   |
| **41353602** | **Utilidad Diferida en Ventas a Plazos** |   | **25.000,oo** |

Si efectuamos el ajuste en el mismo momento del pago y que hoy los sistemas contables y administrativos no deben permitir hacerlo, quedaria así:

Cuota Inicial

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **CODIGO** | NOMBRE DE LA CUENTA | DEBE | HABER |
| **11050501** | Caja General | 100.000,oo |   |
| **13050501** | Deudores Clientes - Ventas a Plazos |   | 100.000,oo |

Ajuste de la cuota inicial:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **CODIGO** | NOMBRE DE LA CUENTA | DEBE | HABER |
| **27150501** | Utilidad Diferida en Ventas a Plazos | 50.000,oo |   |
| **41353602** | Utilidad Bruta en Ventas a Plazos |   | 50.000,oo |

El pago de cada cuota quedaría así:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **CODIGO** | NOMBRE DE LA CUENTA | DEBE | HABER |
| **11050501** | Caja General | 8.333,33 |   |
| **13050501** | Deudores Clientes - Ventas a Plazos |   | 8.333,33 |

El Ajuste sería: Multiplicar 8.333,33

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **CODIGO** | NOMBRE DE LA CUENTA | DEBE | HABER |
| **11050501** | Caja General | 4.166,67 |   |
| **13050501** | Deudores Clientes - Ventas a Plazos |   | 4.166,67 |

Si multiplicamos 4.166,67 por los 24 meses nos daria $50.000,oo más $50.000,oo de la cuota inicial, suman $100.000,oo que es igual al valor de la utilidad diferida.

**REPOSESION SOBRE UNA VENTA A PLAZOS**

En el ejemplo dado suponemos que el comprador cumplirácon los pagos de todas las cuotas, y una vez cumplidas recibira el titulo formal de propiedad del bien comprado. Sin embargo, hay casos en que los pagos de las cuotas no se hacen en su totalidad, caso en el cual la mercancia puede ser recuperada por el vendedor.

Para el mismo caso, vamos a suponer que el comprador cumplio hasta la cuota del mes de Diciembre de 2001. A aprtir de esa fecha no efecuto el pago de más cuotas y en Abril 15, despues de dar diferentes alternativas de pago al cliente este no pudo cumplir con el pago de las cuotas atrasadas, y Elctrorestrepo opta por recoger la mercancia cuyo valor en esta fecha se estima en $200.000,oo (El vendedor envia una persona para verificar el estado del articulo y valorar el bien).

A diciembre 31 de 2001 las cuentas presentan el siguiente saldo:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **CODIGO** | NOMBRE DE LA CUENTA | DEBE | HABER |
| **13050501** | Deudores Clientes - Ventas a Plazos | 150.000,oo |   |
| **27150501** | Deudores Clientes - Ventas a Plazos |   | 100.000,oo |

Como el bien se recibe por $200.000,oo, el asiento quedaría así:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **CODIGO** | NOMBRE DE LA CUENTA | DEBE | HABER |
| **13050501** | Deudores Clientes - Ventas a Plazos |   | 200.000,oo |
| **14353601** | Inv. Mercancias no fabricada por la empresa | 200.000,oo |   |
| **27150501** | Utilidad Diferida en Ventas a Plazos | 100.000,oo |   |
| **41353610** | Utilidad en Reposesion de Mercancias |   | 100.000,oo |

Si el bien se hubiese recibido por $100.000,oo, no habría ni utilidad, ni perdida por reposesión de mercancias.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **CODIGO** | NOMBRE DE LA CUENTA | DEBE | HABER |
| **13050501** | Deudores Clientes - Ventas a Plazos |   | 200.000,oo |
| **14353601** | Inv. Mercancias no fabricada por la empresa | 100.000,oo |   |
| **27150501** | Utilidad Diferida en Ventas a Plazos | 100.000,oo |   |
| **41353609** | Utilidad en Reposesion de Mercancias |   | 0,oo |

Suponemos que la reposición se hizo por valor de 75.000,oo, el saldo de la cuentas darían los siguientes saldos:

El asiento por la reposesión quedaría:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **CODIGO** | NOMBRE DE LA CUENTA | DEBE | HABER |
| **13050501** | Deudores Clientes - Ventas a Plazos |   | 200.000,oo |
| **14353601** | Inv. Mercancias no fabricada por la empresa | 75.000,oo |   |
| **27150501** | Utilidad Diferida en Ventas a Plazos | 100.000,oo |   |
| **53959550** | Perdida en Reposesion de Mercancias | 25.000,oo |   |

El tema de las ventas a plazo de bienes al detal o servicios, su precio e intereses a cobrar se encuentra regulado en el capítulo tercero del título II de la circular única 10 de 2001 de la Superintendencia de Industria y Comercio. Lo anterior si se tienen en cuenta los siguientes argumentos:

**Ventas a plazo**

**Valor de la financiación**

El capítulo tercero del título II de la circular única 10 de 2001 de la Superintendencia de Industria y Comercio, señala que, los contratos de compra venta a plazo deben indicar el precio de venta del bien al contado y los descuentos que se concedan por cualquier concepto, el valor de la cuota inicial, si la hay, el saldo que se financia, señalando el número de cuotas periódicas y su fecha de vencimiento, la tasa de interés que se cobra, la cual es fijada libremente por el comerciante dentro de los límites establecidos en la legislación mercantil,[[1]](http://www.oocities.org/espanol/audiconsystem/ventasa.htm%22%20%5Cl%20%22_ftn1%22%20%5Co%20%22)la tasa de interés moratorio conforme a lo establecido en el artículo 884 del código de comercio y “la cuantía del valor de la financiación por el crédito concedido y la descripción clara de la fórmula utilizada para su cálculo, discriminando la tasa de interés aplicada”.[[2]](http://www.oocities.org/espanol/audiconsystem/ventasa.htm%22%20%5Cl%20%22_ftn2%22%20%5Co%20%22)

En este sentido, no existe una tabla para determinar el valor de la cuota en razón al plazo de financiación, tampoco una fórmula definida para hacerlo, de modo que, el comerciante puede escoger libremente la fórmula,  siempre que permita efectuar un cálculo exacto y comprobable acorde con las tasas de interés señaladas anteriormente. En consecuencia, corresponde al comerciante informar al comprador la fórmula utilizada para establecer el valor de la financiación del crédito concedido, teniendo en cuenta los intereses a pagar, calculados sobre el precio de contado, menos la cuota inicial, si la hay.[[3]](http://www.oocities.org/espanol/audiconsystem/ventasa.htm%22%20%5Cl%20%22_ftn3%22%20%5Co%20%22)

Para obtener mayor información sobre el desarrollo de las funciones y consultar la circular única 10 de 2001 de la Superintendencia de Industria y Comercio, en especial su título II, capítulo tercero se podrá consultar en la página de internet [www.sic.gov.co](http://www.sic.gov.co/)

[[1]](http://www.oocities.org/espanol/audiconsystem/ventasa.htm%22%20%5Cl%20%22_ftnref1%22%20%5Co%20%22)Circular  única 10 de 2001 de la Superintendencia de Industria y Comercio, título II, capítulo tercero, numeral 3.1: “En los contratos de venta al detal de bienes muebles o de prestación de servicios mediante el sistema de plazos o instalamentos, los comerciantes podrán señalar libremente las tasas de interés que cobrarán a sus clientes, dentro de los límites establecidos por la ley para las operaciones mercantiles. En los porcentajes señalados se entienden incluidos los gastos por concepto de estudio de crédito y los costos de administración.

      “De igual forma, podrán señalarse libremente las tasas aplicables a los contratos de préstamo al consumidor sometidos a la condición o adquisición o prestación de bienes o servicios, mediante sistemas de financiación y para las operaciones financiadas mediante sistema de tarjetas de crédito emitidas directamente por entidades no financieras”.

[[2]](http://www.oocities.org/espanol/audiconsystem/ventasa.htm%22%20%5Cl%20%22_ftnref2%22%20%5Co%20%22)Ibídem, numeral 3.5. “Cláusulas contractuales obligatorias. Los contratos a que se refiere la presente resolución deberán constar por escrito y contener en detalle, además de los requisitos generales propios de su naturaleza, los siguientes:

* Lugar y fecha de celebración de contrato;
* Nombre o razón social y domicilio de las partes;
* Descripción del bien o servicio, con las características necesarias para facilitar su identificación;
* El precio de venta del bien o servicio al contado, así como los descuentos concedidos por cualquier concepto;
* El valor de la cuota inicial y su forma de pago, o la constancia de haber sido cancelada;
* El saldo del precio de lo vendido, o saldo que financia, con indicación del número de cuotas periódicas y su fecha de vencimiento;
* La tasa de interés que se cobrará en la venta del bien o servicio, la cual no podrá variar durante el período de amortización;
* La cuantía del valor de la financiación por el crédito concedido y la descripción clara de la fórmula utilizada para su cálculo, discriminando la tasa de interés aplicada;
* La tasa de interés de mora, la cual deberá ajustarse a los límites indicados en el artículo 884 del código de comercio;
* Si como medio de pago se extendieran títulos valores, deberá indicarse su número, valor y fecha de otorgamiento y vencimiento”.

[[3]](http://www.oocities.org/espanol/audiconsystem/ventasa.htm%22%20%5Cl%20%22_ftnref3%22%20%5Co%20%22)Ibídem, numeral 3.2: “En los contratos de compra venta a plazo o de prestación de servicios con pago diferido, se calcularán  los intereses sobre el precio de estricto contado, menos la cuota inicial si la hay”.

De acuerdo con lo establecido en el artículo 41 del decreto 3466 de 1982, “En todos los contratos para la venta de bienes y prestación de servicios mediante sistemas de financiación, excepción hecha de los relativos a alimentos, vestuario, drogas, atención hospitalaria y educativa, se entenderá pactada la facultad de retractación de cualquiera de las partes, dentro de los dos (2) días hábiles siguientes a su celebración”.

“En el evento en que una cualquiera de las partes haga uso de la facultad de retractación se resolverá el contrato y, por consiguiente, las partes restablecerán los casos al estado en que se encontraban antes de su celebración. La facultad de retractación es irrenunciable”.

Conforme a lo anterior, los productores o expendedores de manera general no tienen la obligación de efectuar la devolución del dinero pagado por el bien, a menos que se encuentre en la situación descrita en el párrafo precedente. Así las cosas, el productor o expendedor tiene el deber en principio, de reparar o cambiar el bien por uno de iguales características cuando se presenten problemas de calidad o idoneidad del mismo, y si estos persistieren podrá hacer la devolución del dinero que el consumidor haya pagado por el bien.

**BIBLIOGRAFIA**

**Regimen Contable Colombiano - LEGIS**

**Regimen de Impuesto a la Renta - LEGIS**

**Regimen de Impuesto a las Ventas - LEGIS**

**Estatuto tributario**

**Principios de Contabilidad - Bernard J. Hargadon Jr. y Armando Múnera Cardenas**

[**http://www.sic.gov.co/Normatividad/Indice%20tematico/ProteccionV.htm**](http://www.sic.gov.co/Normatividad/Indice%2520tematico/ProteccionV.htm)

[**http://espanol.oocities.com/audiconsystem/**](http://espanol.oocities.com/audiconsystem/)